

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

**Faculdade de Economia, Administração e
Contabilidade**

Departamento de Economia

**SOCIALIZAR O MERCADO OU DESMERCANTILIZAR A
SOCIEDADE: OS CAMINHOS DOS EMPREENDIMENTOS
SOLIDÁRIOS NA BUSCA PELO RECONHECIMENTO DE SEU
TRABALHO**

Felipe Vella Páteo

**Orientador: Prof. Dr. Reinaldo
Pacheco Costa**

**Co-Orientador: Prof. Dr. José Eli
da Veiga**

São Paulo, 2008

Agradecimentos

Agradeço à minha família, em especial a meus pais, pela paciência durante o período em que levei para finalizar este trabalho e pelo suporte que me proporcionaram em todos os anos da graduação.

À Camila pelo carinho e compreensão na reta final.

Agradeço ao professor José Eli da Veiga, pelo pontapé inicial que acabou dando origem a temática desta monografia.

Ao professor Reinaldo Pacheco, pelas críticas, pela disposição em contribuir, por tentar me ensinar os caminhos por vezes turbulentos da escrita de um trabalho científico.

À professora Sylvia Leser, pelos três anos de ensinamentos, por acreditar na função da universidade pública, por nunca deixar o cansaço sobrepor a esperança no que está por vir.

A todos os que já passaram e aos que estão na ITCP-USP, por manter este espaço existindo como prova viva das infinitas possibilidades do exercício do diálogo e da autogestão, por acreditarem que a democracia é possível, mesmo frente a todo o tipo de pressões externas, e por permitirem o meu resgate da vontade de aprender. Por serem muito mais que colegas de trabalho, meus companheiros de sonhos e desilusões.

Aos trabalhadores e trabalhadoras dos empreendimentos incubados, especialmente às costureiras do Vida em Ação, aos “prossumidores” do clube de trocas do Jardim Ângela e aos membros da Rede Solidária da Zona Sul, pelo tanto que aprendemos juntos, pelo companheirismo e espírito de luta, por não desistirem desta dura caminhada.

Sumário

A economia solidária é um campo de estudo relativamente novo, e este trabalho busca contribuir para a sua construção ao esclarecer quais são as principais estratégias defendidas pelos teóricos da economia solidária para a inserção dos empreendimentos no mercado e as suas consequências. Para tanto é realizada uma demarcação conceitual buscando situar as diferenças de concepção teórica e suas implicações, apresentada sob a forma de dois grandes pólos: aqueles que defendem a imbricação do mercado em valores sociais e aqueles que defendem a necessidade de concorrência no mercado da forma como ele se apresenta atualmente, um terceiro pólo, menos significativo na economia solidária é composta pelos que são contra a existência de qualquer tipo de mercado. Após a demarcação conceitual apresenta-se o desenvolvimento das estratégias de inserção no mercado utilizadas pela Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da Universidade de São Paulo (ITCP-USP) e pelos empreendimentos incubados, buscando a contextualização nos momentos históricos vividos pela ITCP-USP. Como conclusão são expostas as limitações e potenciais encontrados em cada uma das principais estratégias utilizadas, sem a pretensão do estabelecimento de afirmações definitivas, mas sim de um desenlace de perspectivas.

ÍNDICE

Introdução

1. Concepções de Economia Solidária.....	8
1.1. Marcos Arruda – A evolução da espécie humana e o amor.....	8
1.2. Euclides Mance: Redes e complexidade.....	10
1.3. José Luis Coraggio – Os trabalhadores que buscam a reprodução ampliada da vida.....	12
1.4. Paul Singer – A autogestão no empreendimento	16
1.5. A conceituação da economia solidária	22
2. A economia solidária em perspectiva ao mercado	24
2.1. Concepções a partir da economia política e economia industrial ...	24
2.2. Concepções a partir da sociologia e da antropologia econômica....	29
2.3. Outras visões.....	33
2.4. Síntese dos debates.....	35
2.4.1. Ser reconhecido no mercado convencional	36
2.4.2. Buscar formas alternativas de reconhecimento social do trabalho. 37	
3. Histórico da ITCP-USP	41
3.1. “Pré-História”	41
3.2. O desenvolvimento da metodologia e os primeiros projetos (1998- 2001) 42	
3.3. Parcerias com Prefeituras (2001-2004).....	45
3.4. A consolidação da metodologia de desenvolvimento local e os tempos contemporâneos (2004-2008).....	48
3.5. Perspectivas para o futuro.....	51
4. Os EESs incubados e as estratégias utilizadas para buscar o RST... 54	
4.1. Setor de Serviços	55
4.1.1. Prestação de serviços genéricos pouco qualificados	55
4.1.2. Prestação de serviços públicos ou quase públicos	58
4.1.3. Prestação de serviços mais qualificados.....	60
4.1.4. Conclusão do setor de serviços	61
4.2. Setor de produção	62
4.2.1. Confeção	62
4.2.2. Preparo de Refeições.....	67
4.2.3. Produção agrícola	72
4.2.4. Outros Ramos do Setor de Produção	74
4.3. Tentativas intersetoriais	75
4.3.1. Clube de Trocas:	77
4.3.2. Clube de Compras	82
5. Conclusões.....	86
6. Bibliografia	89

Introdução

O objetivo deste trabalho é entender, à luz das diferenças conceituais mais amplas, em que consistem as divergências sobre as estratégias de inserção no mercado propostas aos empreendimentos econômicos solidários (EES)¹ e quais as conseqüências de suas aplicações para a viabilidade econômica e manutenção dos princípios de economia solidária internos a este, tendo a experiência da Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares (ITCP-USP) como referencial.

A ITCP-USP, por ser um projeto de extensão universitária, tem compromisso com a sistematização do conhecimento produzido em conjunto com os trabalhadores com que atua, registrando seus desenvolvimentos metodológicos na forma de publicações e relatórios. Ademais, ao longo de seus dez anos de história, a variedade de projetos e experiências de incubação desenvolvidas permite a existência da diversidade de estratégias de inserção no mercado necessária para análise, justificando sua escolha como referencial.

A metodologia utilizada para os dois primeiros capítulos é a revisão bibliográfica da produção teórica sobre economia solidária e mais especificamente da produção sobre a relação desta com o mercado. Nos capítulos referentes à história da ITCP-USP, a metodologia utilizada é uma combinação da pesquisa histórica documental com a revisão bibliográfica de produções de membros e ex-membros da ITCP-USP e de publicações institucionais. Tendo o autor deste trabalho participado ativamente de um dos projetos executados desde o início de 2005, e estar atuando como coordenador geral da instituição desde o final do ano de 2006, o trabalho - principalmente

¹ O conceito de Empreendimento Econômico Solidário foi construído no âmbito do Sistema de Informações de Economia Solidária (SIES, 2007), para designar organizações supra-familiares, de caráter permanente, que podem ter ou não registro legal e aonde a gestão e a distribuição dos resultados seja feita de forma coletiva. Para fins de padronização o termo EESs será utilizado no restante deste trabalho sempre que se considerar que os autores estudados, ainda que não tenham utilizado essa denominação, referem-se à organizações que atendam aos mesmos critérios.

nas análises referentes a este período mais recente da história da ITCP-USP - não poderia estar livre das impressões obtidas no desempenho dessas funções, em que pese o esforço pelo exercício do necessário distanciamento crítico.

Ao fim, a partir da análise das experiências desenvolvidas pela Incubadora, são realizadas generalizações sobre as implicações das estratégias de relação com o mercado utilizadas pelos EES, da forma como são definidas no segundo capítulo. Para isso, dado que a relação com o mercado não é o único fator de sucesso ou fracasso de um EES (e que é impossível isolar analiticamente esta variável), faz-se necessária a compreensão do contexto mais amplo da existência de cada um deles, ainda que de forma breve.

No capítulo 1, inicia-se o trabalho pela análise das principais concepções em disputa no âmbito dos pesquisadores sobre economia solidária na América Latina, escolhidas a partir das teses de doutorado elaboradas por Cruz (2006) e Vieira (2005). Busca-se ressaltar a posição de cada uma das diferentes concepções principalmente no que se refere à relação entre a economia solidária e o mercado.

No capítulo 2, a realização de uma revisão bibliográfica sobre as formas de relacionamento entre os EESs e o mercado permite a (re)conceituação do problema através da identificação de quais são os elementos-chave de desacordo. Por fim, é apresentada uma tabela onde são elencados os possíveis condicionantes de sucesso dos EES em obter o reconhecimento social do produto de seu trabalho.

No capítulo 3 introduz-se a ITCP-USP, a partir de uma brevíssima exposição de sua metodologia e de seu desenvolvimento histórico levando em conta principalmente um condicionante estrutural que é o acesso a recursos para execução dos seus projetos. A exposição dos projetos desenvolvidos pela ITCP-USP permite o entendimento do contexto mais amplo no qual está inserido cada empreendimento incubado.

No capítulo 4 busca-se entender quais foram as estratégias de obtenção de reconhecimento do trabalho construídas conjuntamente pela ITCP-USP e pelos EESs e quais as suas conseqüências. Primeiramente realiza-se esta análise de forma separada por ramo de atividade econômica, posteriormente enfoca-se a estratégia específica de promoção da inter cooperação entre empreendimentos de diversos ramos, na perspectiva do desenvolvimento local.

Por fim, na conclusão deste trabalho, são expostas as limitações e potenciais encontrados em cada uma das principais estratégias utilizadas, tomando como base o histórico dos empreendimentos incubados. Espera-se, com isto, contribuir para o desenvolvimento de ações que possam superar as limitações das estratégias, especialmente no contexto de incubadoras universitárias.

1. **Concepções de Economia Solidária**

Os autores referência para a delimitação do conceito de economia solidária na América Latina são apresentados a partir das teses de doutorado elaboradas por Cruz (2006) e Vieira (2005). Dentre os autores com quem estes trabalham, são escolhidos para análise aprofundada Marcos Arruda, Euclides Mance, José Luis Coraggio e Paul Singer, pela disponibilidade de bibliografia no Brasil e pelo impacto destes sobre o movimento de economia solidária.

Será dada especial ênfase às implicações dos conceitos de economia solidária propostos por cada um desses autores para a relação dos EES com o mercado.

1.1. Marcos Arruda – A evolução da espécie humana e o amor

Começando por Arruda (2000), pode-se afirmar que o ponto focal da sua concepção de economia solidária é a amorização do ser humano, como parte de um processo de evolução milenar, com base no desenvolvimento espiritual e na transformação cultural. Este desenvolvimento é definido como “*processo de construção de uma sociedade caracterizada pelo amor*” (ARRUDA, 2000, APUD: VIEIRA, 2005: 125) e a cultura proposta é a de autodesenvolvimento, auto-ajuda e complementaridade solidária.

Arruda (2000) aproxima-se da discussão da economia ecológica (VEIGA, 2005) quando defende a cultura do suficiente e aponta um movimento entrópico (gerador de complexidade crescente) em oposição ao movimento entrópico (dissipador de energia).

O embasamento teórico do autor em Teilhard de Chardin (ARRUDA, 2000), pode levar os leitores a enxergá-lo como um místico, ou um religioso, dando margem a interpretações reformistas de sua práxis, que de forma alguma refletem a realidade.

A visão de Arruda calcada na transformação do ser humano está mais próxima da visão dos socialistas utópicos como Owen (VIEIRA, 2005) do que do discurso do terceiro setor ou do capitalismo humanizado. O autor tece fortes

críticas ao projeto de inclusão social via trabalho subordinado, ou geração de emprego, para ele: *“o único caminho verdadeiro e sustentável de superar a exclusão social é emancipar o trabalho humano da submissão”*. (ARRUDA, 2000, APUD: VIEIRA, 2005: 136)

Sua proposta é a de atuação em três níveis: micro, meso e macro. Sendo o nível micro, o dos empreendimentos e o macro, o das alianças globais, no nível meso o autor situa as redes de trocas solidárias (ARRUDA, 2000).

O papel do mercado dentro da economia do amor

Arruda (2000, APUD: VIEIRA, 2005: 118) aproxima-se de Polanyi (2000) quando denuncia a ética perversa do mercado total, onde *“tudo que impede a liberdade do capital agir... é mau”*. Desta forma o que Arruda propõe, passa pelas redes de colaboração solidária. O ponto crucial não é a extinção do mercado, mas a sua regulamentação e subordinação às demais esferas da vida, propondo um rompimento com a ética centrada neste. (ARRUDA, 2000)

Como caminho para a transição à economia amorosa, Arruda (2000, APUD: VIEIRA, 2005: 133) aponta a coexistência:

“Durante uma longa etapa, vai ser necessário combinar duas estratégias, a de competir no mercado dominado pela lógica competitiva do capital, e a de construir relações de troca intercooperativa, onde prevalecem as vantagens cooperativas, o planejamento participativo, a complementaridade, a partilha e a solidariedade”.

Esta estratégia de transição reflete sua atuação no GT de comercialização do Fórum de Cooperativismo Popular do Rio de Janeiro, onde as entidades membros aplicavam-na como uma dupla estratégia comercial (com diferenças em sua essência): *“uma para o mercado capitalista... e outra para o interior do mundo associativo e cooperativo”*. (ARRUDA, 2000, pg212)

Sobre essa segunda estratégia, Arruda (2000: 219) falará mais à frente que: *“na prática, os mercados, mesmo quando há cooperativas vendendo e comprando entre si, jogam as pessoas umas contra as outras”*. O autor então

se propõe a pensar como seria possível competir com outro espírito, que ao mesmo tempo em que promovesse o interesse do próprio empreendimento, promovesse o dos demais empreendimentos e do sistema como um todo. Este mercado solidário deveria combinar cooperação e competição, mas seu conteúdo concreto ainda estaria para ser definido.

1.2. Euclides Mance: Redes e complexidade

Mance apóia grande parte de sua teoria em Fritjof Capra, e em sua análise da natureza a partir das redes e da teoria da complexidade. Desta forma a constituição de redes solidárias, funcionando de forma democrática, torna-se o grande cerne da sua economia solidária. (VIEIRA, 2005).

A construção dessas redes superaria os problemas da sustentabilidade econômica e social trazidos pelo capitalismo: a ausência de sociabilidade humana, a tendência à queda de taxa de lucro e a saturação de bens tangíveis da atual sociedade.

Desta forma, Mance (2002) dedicará grande parte de seu esforço de ação e análise à elaboração e construção de metodologias e tecnologias sociais que permitam a ampliação das redes, com o objetivo final de que estas (ao ganharem economias de escopo a partir da incorporação de novos produtores e produtos), tornem-se cada vez mais auto-suficientes, senão em escala local, em escala regional a partir da articulação com outras redes.

A associação de produtores e consumidores em rede prescindiria inclusive, do apoio do estado, o consumidor seria o maestro das redes. Em certos momentos Mance (2002) argumenta pelo que poderia ser chamado de “localismo”, propondo a existência de “economia de velocidade” propiciada pela proximidade geográfica. Este não é, no entanto, o foco central do autor, visto que ele não considera a expansão das redes um fator que necessariamente as degenera.

Mance (2002) não defende a economia solidária como necessidade

histórica, no entanto ressalta as janelas de oportunidade presentes e a necessidade de atuação dos sujeitos históricos no sentido de aproveitá-las. O consumo solidário, enquanto ato da razão, dependeria apenas do desenvolvimento de instrumentos tecnológicos que pudessem fomentá-lo.

Redes – Formas de Mercado Solidário

A grande ênfase dada no consumo consciente como instrumento viabilizador dos empreendimentos de economia solidária sugere a grande importância dada à atuação militante e de conscientização pessoal, mas o autor sugere também a organização de compras comunitárias, transformando o consumo em um ato coletivo.

A partir do mapeamento das necessidades de consumo e das possibilidades de produção de uma dada comunidade far-se-ia possível o estabelecimento de uma rede, Mance (2003) descreve inclusive os passos para tal construção. Nesta rede, são primordiais o fluxo de informações, os instrumentos de finanças solidárias e o estudo dos fluxos econômicos, para os quais conta-se com o desenvolvimento da tecnologia.

Mance (1999 apud VIEIRA 2005), critica os modelos que propõem a interação dos empreendimentos com as economias capitalistas e defende os clubes de troca (LETS – Local Exchange Trade Systems) e o comércio justo, alegando que este seria possível a todas as classes sociais. No entanto, ao abordar a questão do direcionamento do consumo através de moedas sociais, o autor defende que a moeda em si não garante a existência de padrões de sociabilidade diferentes nem a expansão da rede.

Na verdade a expansão da rede dependeria de ações coordenadas, com o sentido de direcionamento dos excedentes de produção para o investimento na inserção de novas unidades produtivas, aumentando a complementaridade dentro desta. (MANCE, 2002).

Por fim pode concluir-se que Mance acredita em uma economia solidária restrita àquelas pessoas conscientizadas, defendendo o mínimo possível de interações com o mercado capitalista, mas com uma atuação militante para

trazer pequenos capitalistas para as redes de consumo e comercialização solidárias (MANCE, 2002).

Dentro das redes, a relação entre consumidores e produtores ainda se daria no mercado, mesmo que operando sobre outros princípios, sendo este um mercado protegido e planejado com o auxílio de um coordenador.

1.3. José Luis Coraggio – Os trabalhadores que buscam a reprodução ampliada da vida

Coraggio (2000) reconhece a importância do período em que desempenhava funções no governo da Nicarágua durante o processo da Revolução Sandinista como um dos elementos fundamentais que contribuíram para sua análise da economia dos setores populares. A resistência desses trabalhadores à forma centralizada de economia, e a sua tendência a ocuparem os interstícios desta, descumprindo as determinações do governo revolucionário impactara na sua visão.

Neste sentido, Coraggio (1991 APUD CRUZ 2006), em seminário realizado em Lima propõe a necessidade de se analisar as relações sócio-econômicas realmente existentes e a possibilidade de que essas relações produzam movimentos contra-hegemônicos com alguma possibilidade de êxito.

Analisando o processo histórico de constituição da economia dos setores populares enquanto parte do processo civilizatório capitalista, Coraggio (2007d) rejeita a hipótese de uma natureza humana verdadeira, propondo a existência de uma economia popular composta por um setor solidário e outro não solidário, dentro de uma economia efetivamente não solidária.

De acordo com Cruz (2006), Coraggio (1998) gradativamente avança sua análise para uma perspectiva que passa a centrar-se no desenvolvimento local. Este (CORAGGIO, 2007b), deve ser reconceituado como desenvolvimento desde o local e ser entendido a partir de uma lógica menos localista e menos econômica, não como competição entre locais, mas sim

como articulação sócio-política-econômica de um território amplo e não apenas de pequenas localidades. Coraggio (2005) propõe a categoria dos complexos territoriais de produção e reprodução, entendidos como locais com maior grau de autonomia em suas inter-relações.

Desta preocupação de que a análise e a prática das ações de resistência sejam feitas de forma sistêmica compreende-se a crítica do autor para com as “microintervenção solidárias”, que apesar de apresentarem grande qualidade são de alto custo per capita, inviabilizando com que as transformações proporcionadas sejam estendidas à vasta massa de trabalhadores em condições precárias. (CORAGGIO, 2000)

Não descartando os resultados obtidos por essas ações, Coraggio (2000) propõe a articulação destas para que possam tornar-se um movimento com impacto maior na sociedade. Mais do que isso, o autor afirma a necessidade da luta política na reformulação do Estado, objetivando a sua democratização e sua reorganização de forma a permitir o desenvolvimento de sujeitos políticos coletivos, que, através de sua organização, possam requisitar e receber apoio financeiro do estado.

Em texto mais recente, Coraggio (2007d) retoma a necessidade de ação sistêmica ao propor que não se pense só em resolver a situação de grupos isolados em bairros isolados, nem que sua condição seja melhorada em relação ao dos demais setores populares, mas que se tenha clareza do objetivo de construção de outra economia, para todos.

Para Coraggio (2007c) os setores ou subsistemas com os quais os setores populares convivem em uma economia mista são: o subsistema da economia capitalista (busca a valorização ilimitada do capital e a absoluta autonomia do mercado) e o subsistema da economia estatal (combinação das lógicas de acumulação de poder político, governabilidade e legitimação do sistema social e construção democrática do bem comum)

O subsistema da economia social (a ser criado) conviveria, em um primeiro momento, até por sua incapacidade inicial de produzir mercadorias complexas, com os dois acima (CORAGGIO, 2007c). Sua lógica seria não a mera reprodução da vida dos trabalhadores (que “*em cada época e cultura, é o moralmente aceito como o mínimo para a reprodução destas famílias ou unidades domésticas*”), mas a reprodução ampliada da vida de todos os membros da sociedade. Esta pressupõe uma “*melhoria estrutural da qualidade de vida*” das unidades analisadas, não apenas em termos monetários, mas também no tocante aos padrões de relação social. (CORAGGIO, 2000: 104)

Por fim, Coraggio (2007a: 13) apresenta uma definição de economia social:

La economía social y solidaria es entonces un modo de hacer economía, organizando de manera asociada y cooperativa la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios no en base al motivo de lucro privado sino a la resolución de las necesidades, buscando condiciones de vida de alta calidad para todos los que en ella participan, sus familiares y comunidades, en colaboración con otras comunidades para resolver las necesidades materiales a la vez que estableciendo lazos sociales fraternales y solidarios, asumiendo con responsabilidad el manejo de los recursos naturales y el respeto a las generaciones futuras, consolidando vínculos sociales armónicos y duraderos entre comunidades, sin explotación del trabajo ajeno.

Diferentes formas de reconhecimento do trabalho social e de institucionalização do econômico

Coraggio (2000) afirma, sobre a questão das redes a importância de que estas canalizem intercâmbios substantivos de bens e serviços aumentando a interdependência entre os setores da economia popular. Define-as como mercados com concorrência cooperativa ou solidária, de forma que:

“é possível haver relações de mercado que não sejam aquelas que se caracterizam pelo intercâmbio desigual capitalista, nem, tampouco, pelo canibalismo que é típico do mercado dos vendedores ambulantes”. (CORAGGIO 2000: 122)

Sendo os mercados alienantes se deixados livres para a concorrência global, são indispensáveis para a coordenação de sistemas complexos e em constantes mudanças.

Coraggio (2001 APUD VIEIRA 2005) avança na questão do mercado ao propor uma visão mais ampla, em que o objetivo dos EES seja a obtenção do reconhecimento social do trabalho e não simplesmente a venda de produtos. Coraggio (2007d) explorará este sentido ao colocar o problema não no que é produzido mas nos critérios utilizados pela sociedade para reconhecimento do trabalho realizado.

Desta forma ele aponta o erro de se esperar que a economia popular possa atingir graus de racionalidade econômica (baseados em estudos de mercado) que nem mesmo as empresas capitalistas, excetuando-se as grandes corporações, conseguem atingir.

A proposta é de superação da análise microeconômica, substituindo-a por uma análise em termos de conjuntos completos de empreendimentos. A execução de planos de viabilidade inseridos no contexto de planejamento de uma comunidade local reduz as incertezas, pois não se planeja em função de um mundo desconhecido, pelo contrário, se planeja em função das necessidades identificadas da comunidade. (CORAGGIO, 2007d)

Nesse sentido, de maneira coadunada com o que havia escrito em 2000, o autor propõe que o trabalho dos empreendimentos seja valorizado socialmente não só do ponto de vista comercial, mas do ponto de vista cultural e ideológico. Por isso Coraggio (2007c) advoga a superação da relação custo-qualidade, de forma que se passe a enxergar como variável relevante as condições de trabalho dos produtores e as preocupações ambientais.

O autor (CORAGGIO, 2007a) propõe, então, ações promovendo os diferentes princípios de institucionalização do econômico da forma como foram colocados por Polanyi (2000) (acrescentando o princípio do planejamento participativo) para promover o setor da economia social.

Sobre o princípio de administração da unidade doméstica, aquele em que o fundo de trabalho é utilizado para a produção para o autoconsumo próprio ou coletivo da unidade em questão, o autor propõe a busca por uma maior autarquia de subsistência possível. Já as relações de reciprocidade são apontadas como normalmente encontradas como ações de resistências das classes populares, originando-se da própria necessidade de ajuda mútua.

A proposta para o princípio de redistribuição, por sua vez, é a de que os recursos da sociedade sejam redistribuídos de forma mais progressiva e com maior participação e autonomia daqueles que receberão os recursos. Por fim, sobre o mercado, Coraggio afirma a necessidade de seu controle social e estatal tanto para evitar os abusos monopolistas e de sobre exploração como a competição ruínosa entre pequenos produtores. Desta forma, o preço não seria determinado pela relação mecânica entre oferta e demanda mas pela consideração do preço justo social e ambientalmente. Cooperativas de consumo de bens e serviços básicos e redes de troca que utilizam moedas sociais configuram-se em exemplos de possibilidades de imbricação social dos mercados.

Concluindo, para Coraggio a consolidação das iniciativas de economia popular como empreendimentos de economia solidária depende, em seu fundamento, de um aumento progressivo do controle social sobre as formas de institucionalização do econômico.

1.4. Paul Singer – A autogestão no empreendimento

Paul Singer, a partir da sua experiência como Secretário de Planejamento do Município de São Paulo e da análise da conjuntura de aumento nos níveis de desemprego em 1995/1996, inicia a propor formas de geração de renda através da abertura de espaços alternativos de mercado (CRUZ, 2006). Sua trajetória na economia solidária leva-o ao cargo que exerce atualmente, de Secretário Executivo da Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES), vinculada ao MTE, Ministério do Trabalho e Emprego.

O autor propõe-se a repensar o socialismo sob a hipótese de que o modo de produção socialista teria que ser desenvolvido de dentro da formação social capitalista:

“As instituições anticapitalistas, impostas ou construídas pela classe operária, podem ser consideradas sementes socialistas plantadas nos poros do modo de produção capitalista. Sementes que às vezes germinam e às vezes sucumbem às novas revoluções industriais produzidas pelo capital. Resta examinar que conseqüências seu eventual desenvolvimento poderia produzir”. (SINGER, 1998: 114)

Singer (1998), embasado na análise materialista histórica, propõe que em nossa época vivemos sob a formação social capitalista, aonde convivem, além do modo de produção capitalista, que é dominante, a produção simples de mercadorias, a produção doméstica, a produção pública e a produção cooperativa (economia solidária). Desta forma, Singer (2000) sugere que a economia solidária é uma síntese entre o modo de produção simples de mercadorias e o modo de produção capitalista, síntese que supera ambos.

Singer (2005a) louva a polissemia do conceito de economia solidária, apontando-a como resultado da herança de três concepções de forma mais destacada, sendo elas: a concepção religiosa, a concepção anarquista, e a concepção marxista de sociedade, concepções essas que se traduzem em diferenças de ênfases.

Nesse sentido, o autor afirma:

“Existem diferentes ênfases em Economia Solidária, a minha é a autogestão. Para mim, o que diferencia a Economia Solidária de outras formas de organização da produção, do consumo, da distribuição, é a ausência de distinção de classes entre os que se organizam para essas atividades, a democracia na unidade de produção, distribuição e assim por diante” (SINGER, 2005b: 12).

Autogestão no empreendimento de economia solidária significa que “ninguém manda em ninguém”, ou seja, as decisões são tomadas ou por consenso ou pela votação. O autor vê espaço, neste modo de produção, para a participação do estado exercendo uma função redistributiva entre os empreendimentos com ganhos acima do considerado socialmente necessário e

os empreendimentos com ganhos abaixo do considerado socialmente necessário (SINGER, 2002a).

O espaço privilegiado de exercício dos princípios da igualdade, solidariedade e autogestão é o ambiente interno do empreendimento, onde este exercício desencadeia questões como: diferenças de retiradas, destinamento das sobras, destinação dos fundos, etc... A proposta é a de que sendo essas decisões tomadas, em assembléia, pelo coletivo dos sócios, seu objetivo será o de maximizar o bem-estar de todos os trabalhadores, e não os lucros. (SINGER, 2002a)

Uma das problemáticas da autogestão no interior dos empreendimentos é o esforço adicional que demanda por parte dos trabalhadores, o que por um lado apresenta vantagens na forma de “desalienação” dos produtores, pois *“permite e compele o diretamente interessado a participar nas discussões e negociações sobre questões de seu interesse”* (SINGER, 1998: 130). Mas por outro lado pode ocasionar desgaste quando há a necessidade de tomada de partido em situações conflituosas, que pode levar a um desinteresse pelas questões concernentes ao empreendimento (SINGER, 2002a).

A partir dessa problemática, o autor apresenta (SINGER, 2000) e rejeita o dilema colocado por Beatriz Webb, Eduard Bernstein e Rosa Luxemburgo, de que as cooperativas ou vão bem e degeneram-se, transformando-se em empresas capitalistas ou vão mal e fecham.

Parte da resposta para a questão da degenerescência estaria na insuficiente formação democrática dos sócios. Não sendo a autogestão nem a gestão hierárquica uma inclinação do ser humano, Singer (2002a) aponta o fato desta última ser muito fomentada pelas instituições sociais como a escola e a família.

Neste ponto fica nítida no autor a crença na autogestão enquanto uma questão de transformação cultural, que depende em grande parte da ação militante:

“O espírito cooperativista ou a consciência socialista não surge espontaneamente. O anseio pela desalienação pressupõe que as pessoas estejam informadas que estão alienadas da maioria das decisões que afetam suas vidas e dos seus dependentes.”
(SINGER,1998: 131)

Historicamente, Singer (1998) vê o desenvolvimento da economia solidária como surgindo na Inglaterra no final do século XVIII, como uma das reações da classe operária ao processo de industrialização. Por um lado havia o cooperativismo Owenista, com a tentativa de construção de aldeias cooperativas, financiadas por ricos filantropos e por outro lado o cooperativismo operário que se constituía de cooperativas surgidas de greves e de reações contra a redução dos salários, com o objetivo de tentar eliminar a empresa capitalista do mercado.

Ambas as tentativas não tiveram grande êxito, as aldeias cooperativas não conseguiam sustentar-se e acabavam adotando práticas capitalistas, já as cooperativas operárias não resistiam ao confronto com os patrões quando esses organizavam locautes que superavam a capacidade da classe operária de prover a subsistência dos trabalhadores desempregados.

A Cooperativa de Consumo dos Pioneiros de Rochdale é apresentada como matriz de todas as cooperativas modernas, por superar as experiências acima relatadas ao não ter entrado pela via do confronto direto com o capital, de forma que tentava transformá-lo a partir de dentro. O sucesso na formação de algo próximo a um complexo cooperativo de consumo e produção pôde provar que: *“não é necessário isolar-se da economia dominante capitalista para desenvolver formas socialistas de distribuição e, eventualmente, produção”* (SINGER, 1998: 112).

No entanto, Singer (1998 e 2002a) aponta que a partir do século XX o cooperativismo cresceu e desenvolveu-se ao longo dos anos de forma a cada vez mais perder contato com os seus valores iniciais, o que em parte é justificado como conseqüência da diminuição da combatividade da classe trabalhadora frente à consolidação do estado de bem-estar social em vários países. É justamente a partir da crise econômica vivida principalmente pelos

países latino-americanos nos anos 1980, somada a crise do socialismo realmente existente, que a classe trabalhadora retoma a proposta da economia solidária.

Mesmo reconhecendo que a economia solidária ressurgiu em época de crise do capitalismo e como resposta a essa, Singer (2005a: 86,87) afirma que:

“A economia solidária cresce em função das crises sociais ... Mas ela só se viabiliza... quando a maioria da sociedade... se conscientiza de que é de seu interesse organizar a produção de um modo em que os meios de produção sejam de todos os que o utilizam para gerar o produto social.”

Por outro lado, Singer refere-se aos determinantes econômico-estruturais quando expõe a necessidade da economia solidária de construir uma dinâmica econômica própria (SINGER, 2002a: 116):

“A questão que se coloca naturalmente é como a economia solidária pode se transformar de um modo de produção intersticial, inserido no capitalismo em função dos vácuos deixados pelo mesmo, numa forma geral de organizar a economia e a sociedade, que supere sua divisão em classes antagônicas e o jogo de gato e rato da competição universal. O que implica que os empreendimentos solidários, que hoje se encontram dispersos territorial e setorialmente, cada um competindo sozinho nos mercados em que vende e nos que compra, teriam que se agregar num todo economicamente consistente, capaz de oferecer a todos os que desejassem a oportunidade de trabalhar e viver cooperativamente.”

Competitividade no Mercado X Isolamento

Singer (2002a) apresenta então duas formas distintas pelas quais a economia solidária seria capaz de construir sua própria dinâmica: o isolamento e a integração de mercados uma delas é a do isolamento. Neste sentido do isolamento é que se propõe a criação de redes de empreendimentos, sobre as quais Singer (2002a: 119). afirma:

“se a maioria dos que praticam consumo solidário for constituída pelos próprios trabalhadores das cooperativas autogeridas, o seu limitado poder aquisitivo impede que o consumo solidário seja mais do que uma fração irrisória do consumo total.”

O que traria a necessidade da venda dos demais produtos no mercado convencional.

Outra proposta de isolamento é a do *fair trade*, o autor afirma que:

“ao proteger pequenas unidades de produção, o consumo solidário lhes poupa a necessidade de se atualizar tecnicamente, levando-as a se acomodar numa situação de inferioridade, em que ficam vegetando” (SINGER, 2002a: 119).

Para o autor, o consumo solidário só propiciaria o desenvolvimento de uma proposta concreta de economia solidária se *“as unidades produtivas e as comunidades de compras solidárias se integrassem em rede e desenvolvessem padrões de consumo consideravelmente diferentes dos prevalentes na economia capitalista”* (SINGER, 2002a: 120), o que parece ser uma realidade distante para a grande maioria dos bens consumidos, já que a economia solidária não pode dar conta do abastecimento de todos eles.

SINGER (2002a) considera então como forma mais provável de geração de uma dinâmica própria para a economia solidária a integração de mercados, em concorrência com a economia capitalista, alcançando seus níveis de eficiência na produção e distribuição de mercadorias, citando o exemplo da Corporação Cooperativa de Mondragon, complexo cooperativo localizado no país basco.

Por fim, Singer (2007) preocupa-se com a questão do desenvolvimento local, propondo que a única maneira de uma comunidade pobre aumentar sua riqueza é vender para a fora da comunidade mercadorias mais caras. Esta brecha de mercado poderia vir de: melhora na qualidade de produtos tradicionais; invenção de produtos novos; detecção de demanda nova ou em forte expansão, ou ainda a aplicação de processos de produtividade mais elevada em atividades antigas. Como exemplo são citados os carnavais e festivais fora de época e os arranjos produtivos locais, ambos com ressalvas a seu potencial de generalização.

1.5. A conceituação da economia solidária

Pelo que foi apresentado até aqui, fica claro que as diferentes vertentes da economia solidária, mesmo concordando em alguns pontos, não apenas apresentam ênfases diferentes, mas também chegam aos pontos de concordância partindo de pressupostos diferentes.

Enquanto Arruda parte do pressuposto do ser humano, como naturalmente solidário e enxerga uma perspectiva de evolução milenar da espécie humana, Mance propõe a tentativa de construção de uma sociedade mais justa a partir de métodos racionais e da conscientização do consumidor. Já Coraggio, por sua vez, parte da análise das formas concretas como os setores populares organizam-se e da tentativa de inferência de como ele pode fortalecer-se em sua interrelação com os setores estatal e capitalista da economia, enfatizando a necessidade de subordinação do econômico às demais esferas da sociedade. Singer, por final, enxerga a economia solidária enquanto modo de produção baseado na autogestão (entendida como democracia interna nas empresas), que depende, para constituir-se, das brechas históricas que são dadas pelo modo de produção capitalista e da formação democrática dos trabalhadores.

Por outro lado, todos concordam à medida que enxergam a economia solidária enquanto proposta de emancipação do trabalho humano, ocasionando transformações sócio-culturais para além do âmbito econômico, constituindo-se em uma proposta de transformação social capaz de superar os padrões vigentes de sociabilidade.

É possível perceber, na ação da maioria dos militantes de economia solidária, a presença de diferentes combinações das visões de mundo apontadas pelos autores referência. A capacidade de sincretismo entre lógicas que podem ser ao mesmo tempo díspares e confluentes, pode ser um dos fatores que constituem a força e o potencial do movimento pela economia solidária.

Por fim, nota-se que a “sociedade solidária” vislumbrada por todos os

autores conta com a presença de um mecanismo de alocação de recursos semelhante ao mercado, tendo seu funcionamento controlado e adaptado de diferentes formas. É justamente nas estratégias para inserção dos EESs dentro da sociedade atual em que residem as grandes divergências.

2. A economia solidária em perspectiva ao mercado

Neste capítulo do trabalho o objetivo é revisar e analisar o que já foi debatido sobre o tópico da relação dos EESs com o mercado, para além dos autores referência na economia solidária.

De forma geral, os autores que abordam esta problemática ou partem da economia política e da economia industrial (visão mais próxima a de SINGER, 2002a) ou partem da sociologia e antropologia econômica (visão mais próxima a de CORAGGIO, 2007a). Em que pese a existência de pontos de convergência entre as duas matrizes teóricas, para fins de apresentação vamos abordá-las de forma esquematicamente separada.

2.1. Concepções a partir da economia política e economia industrial

Esta seção do trabalho inicia pela explanação da análise desenvolvida por este grupo de autores, passando então para breves considerações sobre o caso referência destes (o da cooperativa de Mondragon) e sobre as críticas que fazem a outras propostas de inserção dos EESs. A seção é encerrada com a apresentação das conclusões de um estudo realizado por Taulle *et alli* (2005), com a construção de uma tipologia para o relacionamento de empresas recuperadas com o mercado.

Dois autores que desenvolvem sua análise utilizando a discussão feita pela economia industrial sobre o fenômeno do pós-fordismo são Cruz (2006) e Taulle (2001), e à análise deles soma-se a argumentação de Santos (2005) sobre os que vêm nas formas alternativas de produção uma proposta de socialismo de mercado.

Os autores historicizam o mercado, diferenciando-no do mercado capitalista, mas admitem a existência de um dilema entre os princípios de cooperação interna ao empreendimento e a concorrência predatória dos mercados oligopolistas questionando-se sobre os possíveis efeitos perversos da concorrência mercantil, mesmo não capitalista, sobre os padrões de

sociabilidade cooperativos.

Todos partem do princípio que o problema dado para os EESs é atingirem sua viabilidade econômica dentro do contexto atual do mercado capitalista, rejeitando o instrumental neoclássico para o desenvolvimento de sua análise. Enquanto Tauille (2001) enfatiza a experiência japonesa como demonstradora de novas formas de relação entre capital e trabalho, com uma atenuação no conflito e maior dependência da confiança nos trabalhadores, Santos (2005) e Cruz (2006) recorrem a Piore e Sabel (1984) que chegaram à conclusão de que as empresas aptas para o novo estágio do capitalismo são aquelas capazes de se ajustarem às alterações da demanda (flexibilidade), motivar a participação dos trabalhadores e inserirem-se em uma rede de cooperação econômica.

Para os autores, os EESs podem apresentar vantagens competitivas para este tipo de mercado advindas do fato dos trabalhadores serem seus próprios patrões. Cruz (2006) detalha as formas como esse fato se traduz em ganhos econômicos: maior grau de compromisso e esforço, ausência do lucro (refletindo-se em preços mais baixos ou maior investimento) e utilização da folha de pagamento enquanto custo variável (flexibilidade de salários e de jornadas de trabalho).

Outra vantagem competitiva, esta ainda mais potencial do que real, refere-se à potencialidade dos EESs se articularem em redes, Santos (2005) a situa enquanto uma consequência que deveria ser natural do princípio cooperativista da intercooperação, e Tauille (2001: 4) a coloca como proposta de: *“buscar ‘ganhos de solidariedade’ a partir de eficiência coletiva obtida pela atuação conjunta e concatenada dos agentes da economia solidária”*.

Cruz (2006) aponta que na prática a capacidade de cooperação entre os empreendimentos é quase nula, sendo as tentativas existentes de intercooperação dotadas de um caráter mais simbólico do que propriamente econômico - o que mesmo assim não as desmerece enquanto processo de aprendizagem coletiva.

Podemos entender esse fato como resultante de dois desafios que enfrentam as tentativas de constituição deste tipo redes de economia solidária, da forma como são colocados por Thuille (2001):

a) a dispersão geográfica que torna necessária a utilização de recursos tecnológicos que propiciem a comunicação horizontal entre os agentes,

b) a dispersão entre ramos de atividade, que traz o desafio de buscar mecanismos aglutinadores de interesse que não dependam de valor de uso do produto oferecido.

A conclusão a que chega Thuille (2001: 6) é a de que o caminho para inserção no mercado deve ser criativo através da tentativa de *“construção de vantagens comparativas dinâmicas”*, procurando *atalhos alternativos que criem agora as bases que se constituirão em elementos de competitividade dinâmica no longo prazo.*

O caso Mondragon

Santos (2005) e Cruz (2006), da mesma forma que Singer (2002), apontam como exemplo positivo a Corporação Cooperativa de Mondragon. Para Santos (2005) seu êxito é atribuído à capacidade de transformar-se em uma economia cooperativa regional. Streeck (1997 *apud* SANTOS 2005) aventa a possibilidade de que as limitações impostas pelos princípios cooperativos tenham agido como restrições virtuosas, permitindo, por exemplo, que o complexo tenha se organizado em diversas cooperativas de tamanho menor, garantindo a flexibilidade de sua ação.

Cruz (2006), após extensa análise do histórico de Mondragon, chega à conclusão de que a longevidade de sua experiência deriva da capacidade de mediação entre princípios solidários e estratégias adaptativas ao mercado, e que o seu surgimento advém da constituição de valores sociais regionais bastante compartilhados com os do movimento da economia solidária.

Críticas e considerações à outras propostas de viabilização dos

EESs

Cruz (2006), ao analisar as tentativas de associar a comercialização de produtos da economia solidária a formas de “consumo solidário”, da forma como este é definido por Mance (2002), aponta as limitações intrínsecas e as dificuldades de expansão do comércio justo e dos clubes de troca, mas ressalta seu caráter pedagógico e experimental.

Sobre os limites do clube de trocas, o autor afirma que a simples substituição de uma moeda por outra, ainda que sua emissão seja autogerida, não subverte as relações de troca desiguais abrindo as portas para que haja acumulação no interior do sistema, dado que o objetivo para os que dele participam é a realização de suas mercadorias.

Análise semelhante é feita sobre o comércio justo, com destaque para uma possível concorrência entre as instituições intermediadoras, além do mais fica a questão do seu tamanho e das suas efetivas possibilidades de expansão, dependente da boa vontade dos consumidores.

Sobre as feiras de economia solidária, apesar de geralmente trazerem resultados positivos para consumidores e produtores, seu caráter eventual as torna insuficiente para os últimos. Mas para Cruz (2006) a solução também não deve vir da constituição de espaços permanentes de comercialização, pelo fato destes poderem significar desperdícios de tempo e de recursos para os cidadãos comuns, que teriam que se deslocar para as lojas solidárias e depois para as convencionais, para buscarem o que não acharam nas primeiras.

O autor defende então a proposta de juntar a comercialização de produtos de economia solidária com a comercialização da produção convencional, em um empreendimento de comercialização com organização autogestionária. Trata-se de uma estratégia adaptativa, que coloca a comercialização como parte do processo produtivo (foco nos produtores), mas sem descartar a adoção de mecanismos educativos a respeito do consumo.

A construção de um tipo ideal de relação com o mercado

Após pesquisa realizada com 27 empreendimentos autogestionários provenientes de massa falida, Tauille *et alli* (2005: 27) constataram que “o mercado aquecido foi apontado como elemento que mais interfere positivamente para o desempenho do empreendimento”. Os autores então construíram uma tipologia para estes empreendimentos com base em variáveis estruturantes, sendo o mercado uma delas.

Para analisá-lo, os autores partem do pressuposto de que as relações sociais internas de produção baseadas na forma igualitária e coletivista são antagônicas às relações sociais vigentes no capitalismo, baseadas na fragmentação e desvalorização dos trabalhadores. Esse antagonismo traduz-se em diferentes critérios de eficácia, à medida que a organização da produção impõe-se a partir dos parâmetros socialmente necessários vigentes no mercado de trabalho (conceito de tempo de trabalho socialmente necessário utilizado por Marx).

O tipo de inserção mais indesejada é a ausência de mercado, seguida pela a do mercado monopsônico, em que toda a produção é vendida para uma empresa capitalista. A isto freqüentemente nomeia-se facção, a empresa contratante detém total poder sobre o processo produtivo da contratada, podendo configurar-se também como terceirização de mão-de-obra ou de um elo da cadeia produtiva.

Em seqüência encontra-se a situação de um mercado competitivo como os de bens de consumo. Neste caso os critérios de mercado são impostos forçosa e continuamente, exigindo a produção ininterrupta e em escala cada vez maior para que seja possível a adequação ao “tempo socialmente necessário nas empresas”.

Em situação melhor, encontram-se aquelas empresas que se deparam com um mercado estável, em que o nível de competitividade não é acirrado. Nesse caso, a possível disposição de um percentual relevante do mercado lhes confere um maior grau de autonomia na organização do processo de trabalho.

O mercado planejado, por sua vez, é definido como aquele em que as empresas estabelecem relações contratuais de médio ou longo prazo com seus clientes. Uma dúvida que surge, mas não abordada pelos autores é a da diferença entre o mercado planejado e o monopólio, mas pode-se intuir que esta esteja no grau de poder da empresa contratada em negociar seu contrato.

Por fim, é apontada a necessidade, ainda que distante da realidade, de construção de um mercado de solidariedade, cujo princípio de funcionamento seriam as relações solidárias.

Na conclusão de seu relatório Tauille *et alli* (2005) retomam a questão do padrão socialmente necessário de desempenho do empreendimento ao se perguntarem se a política pública deveria tomá-lo como dado pelo mercado ou reposicioná-lo a partir de critérios coletivistas e igualitários (com o necessário desenvolvimento de um espaço próprio na via econômica da sociedade)².

2.2. Concepções a partir da sociologia e da antropologia econômica

Esta seção inicia com a apresentação das idéias de Armando de Melo Lisboa (2002), que aborda o tema de maneira bastante completa. Em seguida são apresentados complementos às suas propostas tendo como base os trabalhos de Genauto França Filho (2006) e Laurent Gardin (2006).

Armando de Melo Lisboa – O mercado socialmente imbricado e o limite humano à transparência absoluta

Lisboa (2002) faz uma análise profunda do papel do mercado na sociedade capitalista e de qual seria sua possível utilidade em uma sociedade pós-capitalista, para isso utiliza referenciais teóricos muito parecidos com os de Coraggio (2007c), mas sua principal referência dentro da economia solidária é

²Esse dilema passa por um reconceituação do padrão de tempo de trabalho socialmente necessário utilizado por Marx, que passa a significar para além do estado da arte do padrão vigente de produção social, também o atendimento de uma demanda social, que deve ser valorada de maneira não-mercantil.

Euclides Mance (2002).

O autor apresenta o mercado como um espaço que originalmente constituía-se de trocas e encontros, com um papel civilizador, que foi substituído (através da intervenção artificial do Estado) pelo mercado enquanto “mão invisível”, mecanismo coordenador e regulador da ordem social.

Argumentando que a essência da troca não necessariamente são as motivações utilitárias, mas pode ser também a reciprocidade (a busca pelo reconhecimento de utilidade social), o autor se propõe o desafio de subordinar o mercado ao interesse coletivo. Lisboa (2002) ao mesmo tempo em que reconhece a falácia dos argumentos em prol da soberania do consumidor, pelo fato da produção capitalista criar necessidades, reconhece também os esforços de Mance (2000) na conceituação das possibilidades do consumo solidário enquanto proposta de resistência a esta dinâmica.

O autor rejeita que o consumo esteja completamente subordinado à produção, mas assume a existência do fetichismo da mercadoria enquanto fascínio causado pelos símbolos que um objeto pode adquirir. Este, enquanto dinâmica própria do mercado, seria inescapável, o que significa que continuará presente mesmo com a inversão da relação mercadoria – humano – mercadoria e a superação da sociabilidade capitalista.

A necessidade da existência do mercado com algum fetiche é justificada através da afirmação de que *“uma sociedade inteiramente regida pelo princípio da autogestão é inconsistente e despótica, pois nela o poder coincidiria totalmente com a sociedade”* (LISBOA, 2002: 142). É apresentada também a questão da impossibilidade de uma “sociedade totalmente transparente” devido a complexa divisão macrossocial de tarefas trazida por Castoriadis (1982 *apud* LISBOA, 2002). Desta maneira, através da introdução do limite do humano, Lisboa (2002) nega o sonho de uma sociedade perfeita.

Traduzindo as questões filosóficas para a realidade cotidiana dos EESs, o autor ressalta a necessidade das grifes e dos aspectos estéticos (típicos da fetichização), além da ostentação de selos sociais para os próprios produtos de

economia solidária, para que possam agregar-se de um diferencial no mercado. Neste sentido os preços praticados pelos EESs não são perfeitamente justos, e só poderiam o ser quando restritos a ações planejadas em espaços de redes entre empreendimentos e clubes de consumidores (o que não seria generalizável para a sociedade).

O autor refere-se também aos mercados segmentados e com potencial de expansão, compostos por produtos com referência culturais e ecológicos, por exemplo, enquanto nicho a ser explorado pelos EESs, juntamente aos nichos das redes e de mercados solidários, que podem dar força endógena e autonomia ao setor.

Concluindo, Lisboa (2002) afirma a importância da competição em simbiose com a cooperação, da competição integrada em um ethos não utilitarista, do reconhecimento das virtudes de um mercado que esteja controlado socialmente.

Genauto Carvalho de França Filho e Boaventura de Sousa Santos – a necessária imbricação em um contexto mais amplo

França Filho (2006) parte da mesma matriz teórica que Lisboa, aplicando-na no contexto das PPECOSOL (políticas públicas de economia solidária), propondo a existência de dois tipos destas, uma que propõe reforçar a lógica de eficiência econômica da economia informal (valorizando o empreendedorismo). A outra reconhece a importância dessa estratégia, mas insiste acima disso na construção de estratégias territoriais de desenvolvimento para o fomento de outra dinâmica econômica, fortalecendo circuitos sócio-produtivos locais integrados a outras relações com as demais esferas da vida, articulando formas solidárias de produção com outras iniciativas da sociedade civil.

Este segundo tipo de PPECOSOL, defendido pelo autor sugere uma dupla inscrição dos empreendimentos: econômica e política, enquanto o primeiro mantém como horizonte a inserção dos grupos na lógica mercantil

convencional. Assim sendo, à semelhança de Coraggio (2007d), propõe-se que a vocação de uma política de economia solidária é:

“de buscar operar novas institucionalidades ou marcos regulatórios territoriais, ressignificando o sentido das práticas econômicas que vão se operar em relação estreita com a própria vida social, política, cultural e ambiental nos seus respectivos territórios.” (FRANÇA FILHO, 2006: 266)

Esta conclusão é semelhante à alcançada por Santos após os casos estudados em seu livro, nas teses que propõe sobre as alternativas não-capitalistas de produção. Muitas delas dizem respeito à necessária imbricação social destas às demais organizações e movimentos por lutas mais amplas, de forma que o sucesso econômico destas alternativas depende bastante da sua inserção social.

Laurent Gardin – Reflexões a partir da experiência européia

Gardin (2006), tomando como base a realidade da economia social européia baseia-se também nos princípios de institucionalização do econômico de Polanyi para entender como a capacidade de sustentação de um empreendimento social advém da habilidade de hibridizar os três pólos da economia para servir o projeto (reciprocidade, redistribuição e mercado).

Em oposição ao conceito de EESs utilizado no Brasil, o autor utiliza o conceito de WISEs (emprendimentos sociais de integração do trabalho), em que pese a falta de espaço para abordar as diferenças, elas serão levadas em conta para análise dos dados apresentados.

Gardin (2006) analisa como é distribuída a fonte de receita advinda do mercado, por tipo de comprador (indivíduos, setor privado, setor público e terceiro setor) ou pela motivação da compra, momento em que é introduzido o conceito de mercado sócio-politicamente imbricado. É o caso quando os objetivos sociais e sócio-políticos do empreendimento são levados em conta pelos consumidores, o que não significa dizer que estes consumidores deixam de observar o preço e a qualidade dos produtos.

De acordo com a pesquisa realizada com 146 WISEs em 11 países da União Europeia, a “imbricação sócio-política do mercado” depende fundamentalmente do tipo de comprador, enquanto 75% das compras do setor público e 80 % das compras do terceiro setor levam em consideração questões sócio-políticas, apenas cerca de 40 % dos consumidores domésticos ou do setor privado levam em consideração essas questões. No âmbito geral prevalecem as vendas sem motivação sócio-política (57%).

A análise desses dados é interessante por mostrar que a disposição das entidades do terceiro setor na criação de redes e no fomento aos WISEs (indício de condicionamento do mercado à reciprocidade) e a preocupação existente por parte do setor público em reconhecer os impactos sociais dos WISEs (indícios de condicionamento do mercado ao princípio da redistribuição) ainda tem um impacto econômico relativamente pequeno sobre o faturamento total dos empreendimentos sociais.

Por outro lado, a maximização da utilidade individual ou dos lucros da firma continuam sendo as mentalidades dominantes nas compras realizadas pelos consumidores individuais e pelas firmas, que mesmo assim respondem pela maior parte do faturamento dos WISEs

2.3. Outras visões

Por tratar-se de posições menos presentes no âmbito da economia solidária, o trabalho dos autores apresentados a seguir foram colocados à parte da categorização dos demais:

Predomínio da lógica mercantil “convencional”

Salomão, em monografia de conclusão de curso escrita em 1999, realiza o esforço de apresentação do modelo cooperativista de produção, seus princípios e suas lógicas. Baseando-se uma análise de mercado que passa pela economia industrial, a conclusão alcançada pela autora é a de que as cooperativas devem ganhar dimensão empresarial e competitividade, o que requer uma flexibilização de seus princípios, no sentido de conferir maior

autonomia por parte da direção do empreendimento, que deve ter profissionalismo e mentalidade empresarial.

Essa relativização dos princípios cooperativistas para adequação ao mercado reafirma a incompatibilidade entre as lógicas, com o predomínio da do mercado.

Recusa total da lógica mercantil

Para Novaes (2007), a verdadeira autogestão pressupõe o planejamento administrado da produção em nível social, sendo a autogestão em nível da fábrica uma forma parcial e incompleta da mesma, já que dentro dela o planejamento da produção só pode ser fragmentado.

Reconhecer a existência de planejamento no próprio capitalismo, para o autor, reforça a incompletude das teses de economia solidária que não vislumbram a necessidade da coordenação global dos produtores associados. Novaes (2007) sintetiza os argumentos de alguns autores que defendem essa necessidade, em geral a defesa é por uma alocação de recursos *ex ante*, em oposição à alocação feita *ex post*, pressupondo conselhos operários e outras formas participativas de realizar este planejamento.

A concepção dos que enfatizam apenas a liberdade interna à empresa, como a economia solidária representada por Singer, é tachada de pequeno-burguesa por ignorar os condicionantes de produção externos a estas.

Outra proposta, a das Redes de Economia Solidária (RES) enquanto mecanismo de blindagem da economia solidária frente ao mercado capitalista, é colocada como impossível frente ao fato de que a maior parte dos empreendimentos competem por um mesmo mercado ou tem um baixo grau de complementaridade.

De qualquer forma Novaes (2007) considera que os defensores das RES não vislumbram a necessidade de coordenação global da produção pelos produtores associados, sendo mesmo o mercado solidário, ainda um mercado.

Propostas de desenvolvimento alternativo e propostas de alternativas ao desenvolvimento

Ambas as propostas partem de olhares semelhantes, porém enquanto a primeira não rejeita a idéia de desenvolvimento econômico, mas a forma como ele pode ocorrer, a segunda rejeita a própria possibilidade de desenvolvimento no sentido em que é usado, propondo uma melhoria da qualidade de vida com redução do consumo de bens.

Ambas apresentam uma tendência a propostas de autonomização e auto-suficiência de comunidades locais. A peculiaridade da vertente que nega o desenvolvimento é a ênfase ainda mais forte na autonomia econômica local, que se associa a uma forma de ver o mundo que privilegia a produção de bens de consumo básico e a frugalidade.

Santos (2005) analisa-as de forma crítica apontando a importância do não-isolamento localista das propostas frente à sua fragilidade, que faz com que requeiram articulação entre si, com o Estado e com o setor capitalista.

2.4. Síntese dos debates

Um ponto de convergência entre todos os autores estudados é o fato de que os mercados são anteriores ao capitalismo e que dentro deste não há predomínio do mercado concorrencial. No entanto, quando é feita uma tentativa de aprofundamento da análise, nota-se uma confusão ocasionada pela ausência de uma terminologia unificada. Os conceitos de rede e de mercados solidários, por exemplo, são usados em diferentes contextos e com diferentes significados.

Uma estratégia para superar as confusões semânticas é buscar compreender a raiz das diferenças entre as concepções através de uma reinterpretação das colocações dos autores com a utilização de parâmetros comuns. Neste sentido, o primeiro passo é identificar uma matriz das divergências que permita categorizá-las.

A forma como o problema da viabilidade econômica dos

empreendimentos é colocado por Coraggio (2007d) parece ser de grande utilidade para realizar esta tarefa, pois coloca a questão em termos simples que permitem a obtenção de uma perspectiva mais ampla.

A questão aqui proposta é: quais as estratégias a serem utilizadas pelos EESs para que o seu trabalho seja reconhecido socialmente?

2.4.1. Ser reconhecido no mercado convencional

Um primeiro corte pode ser realizado entre aqueles que acreditam, ao menos como estratégia, que os EESs devem buscar o reconhecimento social do trabalho (RST) que realizam tomando como pressupostos os critérios já utilizados pela sociedade capitalista. Neste espectro, situam-se em geral os autores que usam como referencial teórico a economia industrial e a economia política: Singer (2002), Tauille (2001), os socialistas de mercado da forma como os define Santos (2005), Cruz (2006) e Salomão (1999).

Impactos da solidariedade sobre o desempenho no mercado

De um lado estão aqueles que acreditam que a atual fase de desenvolvimento do mercado capitalista, ainda que de forma incidental ou colateral, trouxe avanços no sentido de reposicionar os critérios de reconhecimento social do trabalho, privilegiando trabalhos organizados de acordo com os princípios da economia solidária (flexibilidade, menor escala, cooperação em redes, etc); é o caso de Tauille (2001), dos socialistas de mercado apresentados por Santos (2005) e de Cruz (2006).

Salomão (1999), do outro lado, propõe a flexibilização dos princípios cooperativistas para permitir uma maior competitividade no mercado que permita atingir produtividade equivalente à das empresas capitalistas. Coloca, portanto os princípios em desacordo com os critérios de reconhecimento social dominantes.

Neste debate, a posição de Singer (2002) parece ser a de que a solidariedade interna aos EESs, em relação aos critérios de reconhecimento

social dominantes no mercado atual não influencia nem é influenciada por estes. A tarefa dos EESs seria melhorar as condições de vida dos trabalhadores ao tempo em que atingem o reconhecimento social exigido pelo mercado.

Diferentes tipos de mercado convencional

É possível para cada um desses tipos acima realizar mais uma classificação, nas bases da proposta por Taulle et alli (2005), de acordo com qual o tipo de mercado capitalista o empreendimento está inserido, iniciando pelo monopsônico, passando pelo concorrencial, atingindo o estável. Já a categoria de mercado planejado proposta pelos autores, encontra-se no limiar, pois dependendo da forma como ele é planejado, implica na capacidade do contratado intervir na forma como o trabalho dele será reconhecido

2.4.2. Buscar formas alternativas de reconhecimento social do trabalho.

Os autores que têm como premissa argumentativa a necessidade de mudanças na forma como se dá o reconhecimento social do trabalho e propõem para os EESs uma atuação neste sentido, podem ser divididos de acordo com dois critérios: o público alvo (buscar o reconhecimento de quem?) e a forma como o reconhecimento deve ser realizado (sistema de alocação de recursos).

Quanto a diferentes formas de alocação de recursos

A proposta de ação de Coraggio (2007a) é a atuação em diferentes princípios de institucionalização do econômico, portanto o autor não prioriza uma dentre as possíveis formas apresentadas pelos demais autores.

Os que defendem principalmente a inserção em um mercado socialmente imbricado são França Filho (2006), Lisboa (2006), e Santos (2005), em sua conclusão. Para um EES isso significa ter uma ação e uma inserção sócio-política, de forma a transformar os critérios utilizados pelos seus consumidores para reconhecer socialmente seu trabalho. Esta inserção sócio-

econômica passa pela articulação, enquanto setor da economia solidária, de um circuito integrado sócio-político-economicamente, onde prevaleçam os critérios solidários de reconhecimento social do trabalho e passa também pela disputa política pela utilização de critérios diferenciados de reconhecimento social do trabalho pelo poder público.

O conteúdo desta “imbricação social” do mercado pode denotar duas estratégias diferentes, uma é a de inserir-se em mercados já socialmente imbricados de valores não capitalistas, mas não necessariamente dos valores da economia solidária, de emancipação do trabalho. O exemplo mais forte é o do mercado por produtos orgânicos ou ambientalmente sustentáveis, ele dialoga fortemente com os princípios da economia solidária, mas não necessariamente os incorpora.

Outra estratégia é criar ou inserir-se em mercados socialmente imbricados dos valores referentes ao trabalho emancipado, onde a motivação para a compra é o fato do empreendimento ser de economia solidária. Em geral os autores, como Lisboa (2002), propõem a execução das duas estratégias concomitantes ou a tentativa de imbricação dos valores da economia solidária nos mercados socialmente imbricados de outros valores não capitalistas. (SANTOS, 2005).

A proposta de Euclides Mance (2002) pode ser considerada um misto entre mercado socialmente imbricado e planejamento, já que haveria o papel do coordenador dentro das redes de economia solidária, organizando o reconhecimento social do trabalho de forma a promover o crescimento da rede.

Já para Novaes (2007), coloca-se a necessidade absoluta de planejamento ex ante, de que as formas de reconhecimento social do trabalho devem ser discutidas societariamente, em conselhos de trabalhadores, e não definidas a posteriori, através de mecanismos competitivos e pessoais, necessitando de uma luta política por transformações neste sentido.

Por fim, existe a vertente que propõe uma mudança abrupta nos padrões

de reconhecimento social ao valorizar a frugalidade e o que pode ser conseguido dentro do local. De acordo com esta proposta, os habitantes de uma determinada localidade geririam seus recursos da forma como uma família o faz, constituindo-se no princípio da economia doméstica. (Santos, 2005)

Quanto ao “público alvo” de quem se buscará o reconhecimento

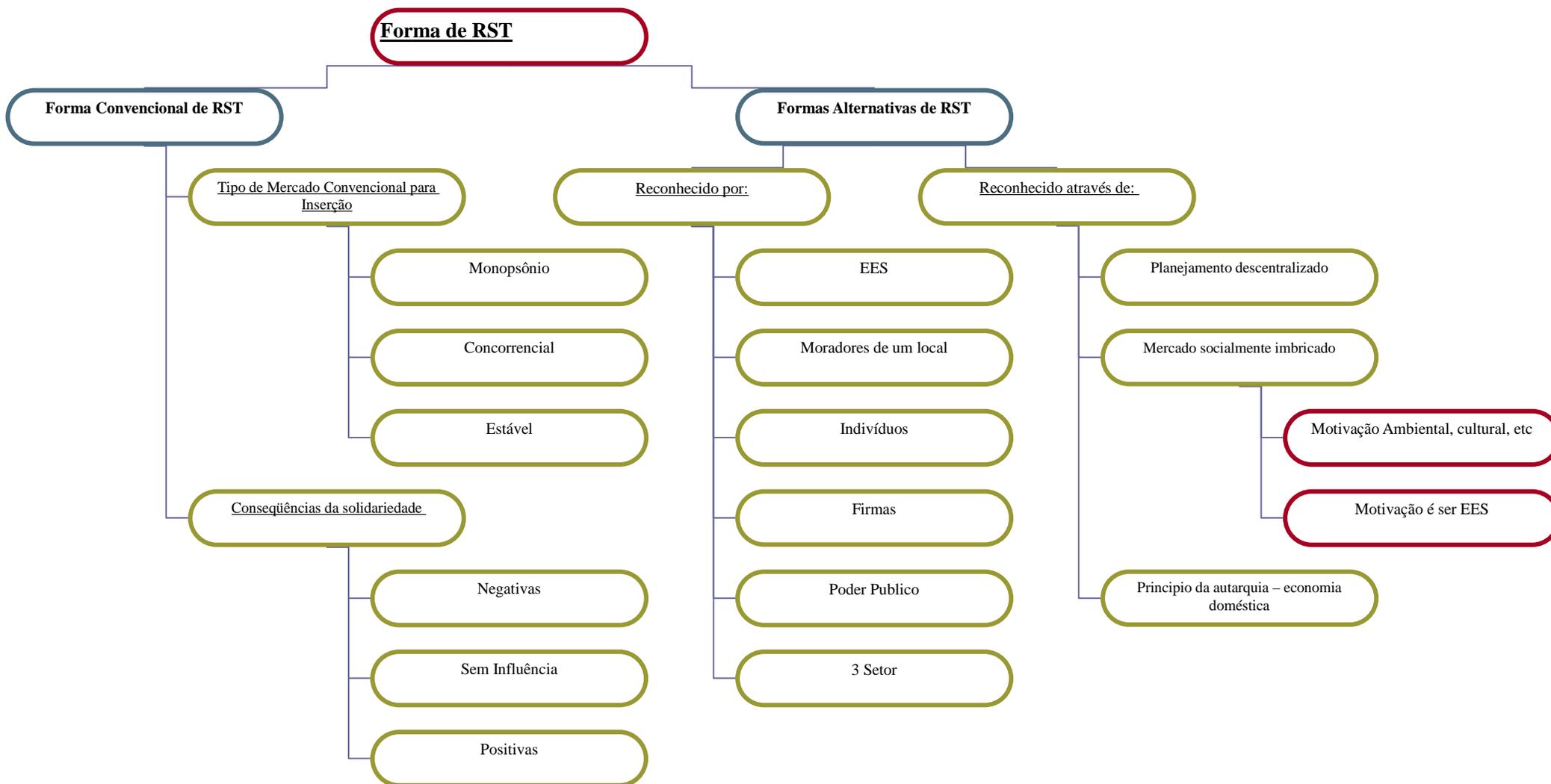
Partindo da análise de Gardin (2006) e expandindo-a, podem ser definidas diferentes propostas de públicos prioritários para buscar o reconhecimento social do trabalho.

Por um lado há propostas como a de Mance (2002), que defende enquanto estratégia o isolamento máximo possível dos EESs em relação às empresas capitalistas e ao governo. Nesse sentido, o autor aposta fortemente no poder dos consumidores adotarem, a partir de sua própria conscientização a utilização de critérios solidários para o reconhecimento social do trabalho.

Por outro lado, os defensores das alternativas ao desenvolvimento propõem um isolamento do tipo de localista, de forma que o reconhecimento social deve ser buscado entre os habitantes de determinado território.

Por fim, os demais defensores da necessidade de formas alternativas de RST, sem deixar de reconhecer a importância dos públicos-alvo acima apresentados, propõem uma estratégia de buscar o reconhecimento do trabalho ampla, que inclua o poder público, os indivíduos, as empresas privadas, e o terceiro setor, de forma composta.

Ilustração 1 Síntese das diferentes formas de obtenção do Reconhecimento Social do Trabalho (RST)



3. Histórico da ITCP-USP

Os filósofos limitaram-se até agora a interpretar o mundo de diferentes modos; trata-se agora de transformá-lo.

Karl Marx, Teses sobre Feuerbach

O primeiro passo para tentativa de aplicação dos conceitos desenvolvidos no capítulo anterior para a experiência dos EES incubados pela ITCP-USP, é a contextualização dos momentos históricos da instituição, o que permite, quando da análise de um empreendimento específico, remeter-se ao contexto mais geral em que a sua incubação está incluída. Sendo o financiamento um dos maiores condicionantes das possibilidades de trabalho da ITCP-USP, optou-se pela demarcação do histórico institucional através dos projetos desenvolvidos, associando-os com os avanços metodológicos a eles relacionados.

3.1. “Pré-História”

A pré-história da ITCP-USP, bem como seu primeiro ano e meio de funcionamento são muito bem descritos por Singer (1999), de quem se faz uso para esta primeira parte da apresentação.

Como uma das reações à recessão e ao desemprego estrutural que assolou o país a partir dos anos 80, surgiu a Ação da Cidadania Contra a Fome e a Miséria, liderada por Herbert José de Souza, o Betinho, que após campanha de arrecadação de alimentos no ano de 1992, resolveu que seu objetivo deveria ser a geração de trabalho e renda. Apesar do impacto não ter sido estrondoso, uma semente foi lançada, primeiramente na Fundação Oswaldo Cruz, a Fiocruz, na Faculdade Nacional de Saúde Pública.

Afligidos pela violência, professores da Fiocruz identificaram sua raiz no alto índice de desemprego da favela (80%) próxima à fundação, situação que os levou a desenvolver a proposta de formação de uma cooperativa de trabalho, com o apoio da Universidade federal de Santa Maria (RS), onde havia

um curso de cooperativismo.

Em 1995, técnicos e professores da UFRJ, mais especificamente do COPPE (Centro de Pós-graduação de Engenharia da UFRJ), inspiraram-se nesta experiência para criação da primeira incubadora universitária de cooperativas populares, a ITCP-COPPE-UFRJ, com apoio financeiro da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) do Ministério da Ciência e Tecnologia e da Fundação Banco do Brasil.

Em 1997 foi criado um grupo de trabalho de economia solidária dentro da Fundação Unitrabalho, sob a coordenação dos professores Paul Singer, Candido Vieitez e Newton Briand. Neste ano e no seguinte ocorreram discussões sobre economia solidária na Faculdade de Economia e na Faculdade de História da USP, que deram origem a um grupo de estudos sobre economia solidária orientado pelo professor Paul Singer.

Em 1998 a ITCP-USP foi criada, por iniciativa da Coordenadoria Executiva de Cooperação Universitária e de Atividades Especiais (CECAE) da USP, após contato realizado com a experiência da ITCP-COPPE-UFRJ, com adesão imediata dos alunos e do professor que então formavam o grupo de estudos.

A ITCP-USP partiu da experiência que estava sendo desenvolvida pela CECAE, com seu programa avizinhar, que atuava em favelas próximas à Cidade Universitária e iniciou a tentativa de incubação da primeira cooperativa, da onde começaram a surgir as marcantes diferenças metodológicas e de estruturação da ITCP-USP em relação à ITCP-COPPE-UFRJ.

3.2. O desenvolvimento da metodologia e os primeiros projetos (1998-2001)

A ITCP-USP fez uma escolha por não trabalhar apenas com grupos previamente organizados e já interessados em cooperativismo, o que requeria todo um trabalho de sensibilização do grupo, prévio ao desenvolvimento da

atividade econômica, pressupondo o desenvolvimento de uma metodologia e estratégia educativa própria, dirigida pela professora Sônia Kruppa (SINGER, 1999).

Ponto fundamental desta metodologia é a compreensão da incubação como um processo pedagógico, na acepção de Paulo Freire (1997). Esta escolha implica no reconhecimento da capacidade dos grupos populares de criarem, mesmo a partir de suas limitações históricas, oportunidades de trabalho e geração de renda, de modo autônomo, praticando a resolução própria de problemas (ITCP-USP, 2000).

Outro pressuposto metodológico da ITCP-USP é a interdisciplinaridade, apontada como: *“necessária para interpretar toda a realidade da vida de uma cooperativa, realidade esta pela qual as áreas fragmentadas do saber, quando sozinhas, apenas deslizam.”* (MELLO E REGULES, 2002: 1). Soma-se a este o da indissociabilidade do ensino, pesquisa e extensão, tendo em vista que: *“o trabalho de pesquisa faz parte integrante da formação e a formação acontece justamente com a ação.”* (MELLO E REGULES, 2002: 2).

Por fim, é tomado como pressuposto metodológico a busca pelo exercício da autogestão, tanto no interior da ITCP-USP quanto no processo de incubação (CAMPOS E MASCARENHAS, 2007), refletindo a ênfase dada pelo professor Singer a esta como ponto fundamental da economia solidária.

Com esta metodologia construída e com toda a equipe participando do processo de incubação, formou-se a primeira cooperativa incubada e existente até hoje, a Cooperativa Força da Lua Brilhante, Cooperbrilha. Esta cooperativa teve como primeiro mercado consolidado a prestação de serviços de jardinagem para o Departamento de Engenharia da USP.

A incubadora sofreu forte intensificação de suas atividades no fim de 1999, quando primeiramente foi contratada no âmbito do Projeto Integrar da Confederação Nacional dos Metalúrgicos CNM/CUT para dar cursos de formação cooperativa aos alunos do projeto. Após esse primeiro contrato, a

ITCP-USP foi chamada também pela SERT para realizar formações sobre cooperativismo com a perspectiva que após essas formações o convênio fosse renovado para a incubação de grupos. Data desta época ainda o primeiro convênio com a FINEP no âmbito do PRONINC (Programa Nacional de Fomento as ITCPs). (SINGER, 1999)

A expansão das atividades da ITCP-USP para todo o Estado de São Paulo, a quantidade de grupos incubados e o curto período de financiamento (caso do Integrar e do projeto com a SERT) trouxeram dificuldades para que se fizesse um trabalho de maior fôlego nos moldes do realizado com a Cooperbrilha.

Registra-se desta época, a incubação de 16 empreendimentos, a grande maioria enfrentando dificuldades de viabilizarem-se ao enfrentarem um mercado altamente concorrencial sem dispor de nenhuma diferenciação produtiva. Alguns deles, estando em processo de constituição, tiveram o acompanhamento interrompido forçosamente ao fim dos projetos por localizarem-se em regiões muito distantes. (ITCP-USP, 2001)

Um caso especialmente interessante é o da Coopervida, cooperativa de reciclagem localizada no município de Praia Grande que teve seu acompanhamento encerrado por divergências com a prefeitura. Seu processo de incubação permitiu a elaboração de duas proposições fundamentais adotadas pela ITCP-USP daí em diante: a não imposição do formato cooperativo ao grupo e a necessidade de uma equipe local de incubação. (ITCP-USP, GEPEM GESTÃO SÓCIO AMBIENTAL, 2002)

Em que pesem as dificuldades encontradas na viabilização econômica dos grupos acompanhados neste período, os relatórios demonstram perceptíveis ganhos para os membros de todos os grupos incubados, ainda que nem sempre de caráter econômico, mas de construção da cidadania:

“Com relação aos cooperados, além da reinserção no mercado de trabalho, do qual a maioria estava excluída, observa-se que, com o processo de incubagem, estas pessoas passam a exercer a

cidadania. Indicador importante disso, é o retorno dos cooperados à escola. Além disso, a própria vivência política, entendendo-se política em seu sentido amplo de participação direta em decisões que dizem respeito à vida pública é um exercício praticado pelos cooperados quer nas assembleias e outras instâncias internas da cooperativa, quer em fóruns externos à cooperativa. Esta experiência, individual em seu início, termina por resultar em uma conquista coletiva da cidadania” (ITCP-USP 2000: 16).

3.3. Parcerias com Prefeituras (2001-2004)

Guarulhos

A atuação da ITCP-USP em Guarulhos iniciou-se em 2001, através de um projeto realizado em parceria com o Escritório Piloto, da Escola Pólitecnica da USP, com a Prefeitura de Guarulhos, com o Instituto Vereda (especializado em educação popular) e a Cooperativa Integra (formada por estudantes e nesse momento já desincubada pela ITCP). (ITCP-USP, 2001)

O financiamento era da FAPESP e seu intuito era unir três formações básicas, a saber: a formação profissional para construção civil, a formação em autogestão e cooperativismo e a formação educacional e para a cidadania, todas aplicadas na prática à construção de um equipamento comunitário de caráter público. Esperava-se que desta experiência de trabalho coletivo fosse formada uma cooperativa de construção civil ou de outra atividade econômica.

Os membros do grupo que tentou construir o equipamento foram selecionados no programa BAD, de “bolsa auxílio ao desempregado” da prefeitura de Guarulhos, estando condicionado o recebimento de sua bolsa à participação no curso.

Como resultado desta inserção no BAD, articulou-se a proposta da ITCP, com financiamento da prefeitura, desenvolver um trabalho junto a demais beneficiários do programa, resultando na sensibilização de mais de 700 pessoas e no acompanhamento de grupos de costura, artesanato, coletores de materiais recicláveis e na legalização de uma cooperativa de jardinagem. Nesta

parceria a proposta de formação de uma equipe local de incubação concretizou-se com a realização de cursos de multiplicadores, sendo o primeiro para a comunidade e o segundo para a equipe da Secretaria das Relações de Trabalho envolvida no Programa. (ITCP-USP, 2004a)

De forma geral, os empreendimentos incubados neste projeto acabaram sofrendo dificuldades semelhantes aos anteriores para obtenção de RST, ainda que novas perspectivas foram abertas a partir do contato próximo com a prefeitura, que ao término do projeto tornou-se responsável por continuar o acompanhamento dos EESs que mantiveram suas atividades.

Projeto São Paulo

A parceria da ITCP-USP com a Prefeitura Municipal de São Paulo iniciou-se em 2001, no distrito do Capão Redondo, região que pelo alto índice de vulnerabilidade social foi escolhida como piloto para implantação do Programa Desenvolvimento Solidário (que posteriormente expandiu-se para toda a periferia da cidade) onde a incubadora oferecia cursos de cooperativismo para beneficiários de políticas públicas de geração de renda. O projeto previa tempo reduzidíssimo (6 meses) para a realização de cursos de cooperativismo e estruturação de empreendimentos. (ITCP-USP, 2003a)

O tempo exíguo foi um dos fatores que dificultaram a execução do projeto, associado a dificuldades como a ausência de espaço para reuniões, a forma de seleção dos beneficiários (que eram obrigados a assistir aos cursos para receberem bolsas), bem como a composição das classes (completamente aleatória). (ITCP-USP, 2003a). Desta forma, a disponibilização de recursos para a continuidade do trabalho no Capão Redondo, bem como nos demais distritos nos quais a ITCP-USP foi convidada a atuar, primeiramente o Jardim Ângela e depois o Campo Limpo, não foi o suficiente para saná-las.

No total, a ITCP-USP (2004b), acompanhou mais de 1500 beneficiários de programas redistributivos na região, com a formação de mais de 60 empreendimentos, dos quais em 2004 haviam sobrado apenas 15, sendo que

poucos destes duraram muito mais tempo.

O professor Singer (2002b) apontou algumas ações a serem realizadas que pudessem potencializar o impacto do programa Oportunidade Solidária, a começar pela constatação de que sua integração a programas redistributivos de apenas 6 meses não é o suficiente. Já se apontava também a importância de que instituições locais pudessem fomentar a Economia Solidária por meio de incubadoras locais e transformação das OSCIPs em centros onde os moradores pudessem vir a conhecer mais sobre a economia solidária. Por fim, Singer(2002b), apontou como saída possível a criação de estratégias de intercooperação como clubes de troca e de poupança.

Em consonância com essas propostas, a constituição da Rede Solidária da Zona Sul, espaço democrático e de participação dos atores da região foi o primeiro passo de um projeto de construção da autonomia da região. Este processo constituiu-se em um esforço de reconhecimento e sensibilização das diferentes entidades que trabalhavam na região e sua integração no que foi chamado o “Encontrão” da rede, que foi seguido por um curso de introdução inicial a economia solidária. (ITCP-USP, 2004b)

Mais uma vez, a disparidade entre o tempo dos trâmites burocráticos do poder público e o tempo do projeto comprometeu a sua execução. A implementação do projeto Rede só pôde ter início mais de um ano depois do término do financiamento dos projetos de incubação, quando a maior parte destes EESs já haviam se dissolvido por falta de apoio. No mais, o projeto não financiava a incubação de novos EESs, demanda de diversas associações que constituíram a Rede.

Como resultados do trabalho neste período podem ser destacadas três realizações: a fundação da Rede Solidária da Zona Sul, como embrião de incubadora local; o início do trabalho com o Clube de Compras e o início do trabalho com um grupo de prestação de serviços com um maior grau de qualificação, o Alpha.com, que presta serviços de informática. (ITCP-USP, 2004b)

Em que pese mais uma vez a dificuldade de obtenção de resultados econômicos para os empreendimentos, este período foi de grande aprendizagem e desenvolvimento de novas estratégias, Mello et alli (2007: 60), traz um depoimento sobre as dificuldades enfrentadas.

“Essas previsões (ou anseios) não se realizaram e os resultados do programa distributivo não foram satisfatórios. Mas, da perspectiva da economia solidária, esse resultado já era esperado: não é possível transformar, com a premência inerente ao tempo político, homens e mulheres dramaticamente marginalizados durante décadas, em empreendedores capazes de superar a sua condição com seis meses ou um ano de bolsa e cursos bem intencionados, mas insuficientes, sobre as virtudes do cooperativismo ou da economia solidária. As dificuldades nos pareceram insuperáveis, dada a fragilidade dos grupos que se interessavam em produzir alguma coisa, fragilidade dos laços sociais que se criavam entre as pessoas, fragilidade oriunda da mais extrema pobreza e da necessidade de obter o sustento o mais rápido possível, fragilidade das habilidades que possuíam para, a partir delas, e sem qualquer capital, criar um empreendimento sustentável. O descaso e o abandono não são reversíveis em tempo tão curto quando se mantém os padrões de concentração de poder e de renda próprios à sociedade capitalista.”

3.4. A consolidação da metodologia de desenvolvimento local e os tempos contemporâneos (2004-2008)

Ao final do projeto Rede Solidária da Zona Sul e mudança do panorama político municipal, a parceria da incubadora com a prefeitura não mais se renovou, a ITCP só viria a ter financiamento novamente quando do estabelecimento de sua segunda parceria com a FINEP acessando pela segunda vez o programa de financiamento a incubadoras, o PRONINC, no mês de outubro de 2004.

Apesar das dificuldades financeiras internas e dos limites à incubação que foram encontrados, a ITCP-USP deu prosseguimento à construção que vinha realizando em conjunto com os EES incubados e parceiros da Rede Solidária na Zona Sul. Um bom relato das ações desenvolvidas pela Rede da Zona Sul após seu momento de formação pode ser encontrado em Schmidt

(2006: 6):

“Decidimos coletivamente consolidar estratégias que já haviam germinado e estavam com dificuldade de crescer. Apostamos então em melhorar os produtos oferecidos no Clube de Trocas do Jardim Ângela, ampliar o Clube de Compras e realizar um trabalho com Agricultura Urbana, que ainda não havia nem sido pensado, mas percebemos que era uma demanda da região com grande potencial de realização.”

“Foram formadas três comissões, cada uma responsável por pensar ações que fortalecessem a estratégia que ficara a seu cargo”.

O trabalho desenvolvido pela comissão do clube de trocas resultou na elaboração de um projeto junto a Cáritas Diocesana do Campo Limpo, chamado Mercado-Escola, que proporcionou um pequeno financiamento em termos de matéria-prima para os empreendimentos incubados no âmbito do Proninc.

Durante o período de 2004 a 2006 a ITCP-USP pôde utilizar a estabilidade institucional proporcionada pela segunda edição do Proninc para dar continuidade, na medida do possível, às ações que vinha desempenhando. Até este momento a Incubadora acompanhava empreendimentos de forma relativamente dispersa, à medida que surgiam novas demandas, sejam formuladas pelos próprios cooperados, sejam por parte de um financiador interessado em seus trabalhos.

Em 2004, no entanto, a ITCP-USP tomou uma decisão importante:

“Como resultado do planejamento de 2004, determinamos que o foco de trabalho atual da ITCP é o desenvolvimento da Economia Solidária como estratégia de desenvolvimento local em duas regiões: zona sul e zona oeste da cidade. Assim, a proposição de novos financiamentos tem um foco mais claro, de dar continuidade ao trabalho que tem sido realizado nessas regiões, o que torna os projetos propostos mais próximos das demandas locais”. (ITCP-USP, 2005a: 18).

O que efetivamente, consiste neste desenvolvimento local, foi definido mais precisamente pelo Núcleo Rede, da ITCP-USP, em 2006:

Desenvolvimento, para nós, é então a instauração de uma cultura solidária, desde a forma de produção dos bens materiais necessários ou desejáveis até os espaços de moradia, lazer,

educação, etc. O acesso a bens materiais e culturais faz sentido dentro de uma experiência comunitária, operada por uma organização solidária das pessoas, de maneira que elas possam se relacionar diretamente entre si, sem a intermediação do dinheiro ou de mercadorias, e possam se reconhecer naquilo que fazem, exercer sua criatividade e, em última instância, sua própria humanidade. (Sigolo e Pateo, 2007: 72)

Além da continuidade das suas ações na Zona Sul, a ITCP-USP não deixou de atender demandas que lhes chegava de empreendimentos potenciais no entorno da Cidade Universitária, iniciando o trabalho com mais dois empreendimentos de alimentação, a Cooperativa Monte Sinai e um empreendimento no Jardim Jaqueline, em parceria com o Instituto Polis.

Após o término do financiamento para ações mais “genéricas” que significava o Proninc, pela primeira vez foram conseguidos financiamentos específicos para permitir a continuidade dos trabalhos que vinham sendo desenvolvidos.

Foi requisitada junto à Rede de Tecnologia Social (RTS) a possibilidade de reaplicação da tecnologia social “mercado-escola” para mais empreendimentos na Zona Sul. O projeto foi aprovado, mas o desenvolvimento da metodologia foi seriamente comprometido pelo corte realizado nos recursos a serem aplicados no financiamento aos empreendimentos, impedindo a efetivação do microcrédito, crucial para o funcionamento da proposta.

Já em 2005 no período de implementação do Projeto Mercado-Escola, a Rede muda o formato de suas reuniões não mais se organizando por comissões e agregando algumas novas discussões para o seu debate. Data de 2006, uma grande conquista, a constituição do Centro de Referência em Economia Solidária do Campo Limpo, de acordo com Mello *et alli* (2007: 65):

“nesse lugar comum a todos, o corrente conteúdo individual e solitário das realizações, que leva à competição própria da sociedade capitalista, tende a desaparecer. Ele é, desde o começo, coletivo e assim se apresenta aos trabalhadores, como um avanço na compreensão prática da democracia, efeito tangível da criação de um espaço de igualdade e de livre discussão.”

Foi lá que a Rede da Zona Sul passou a constituir-se, contando cada

vez mais com o protagonismo dos EESs em suas reuniões, prova do seu fortalecimento e da apropriação da proposta política da Rede. Vale ainda destacar o processo de formação de agentes locais de economia solidária (ALES), com remuneração garantida pelo projeto RTS. Juntamente com o enraizamento da Rede e do Centro de Referência, este processo configura-se no desenvolvimento de mais uma etapa rumo ao antigo sonho de construção de uma incubadora local.

Também é deste período a implementação de uma das estratégias formuladas pela Rede Solidária da Zona Sul e que até então vinha encontrando dificuldades em se firmar, a de agricultura urbana. Em sua implementação - financiada pelo CNPQ - verificou-se que era em Parelheiros, distrito localizado no extremo sul de São Paulo, onde atualmente está sendo constituída uma rede de agricultores familiares, que havia maior potencial para este tipo de trabalho.

Já a incubação do empreendimento localizado no Jardim Jaqueline, bairro próximo a Cidade Universitária, pôde transformar-se em proposta de desenvolvimento local através de projeto realizado em parceria com a Secretaria do Verde, da Prefeitura de São Paulo, e o Instituto Polis e financiado pelo Ministério de Desenvolvimento Social, para a instalação de um Centro de Referência em Segurança Alimentar e Nutricional no Jardim Jaqueline, onde o empreendimento incubado possa iniciar o seu processo produtivo.

É importante mencionar, por fim, um projeto mais recente que tem como foco a cessão de subsídios econômicos para os empreendimentos da área de costura. Trata-se de financiamento junto ao programa Banco Real Universidade Solidária, o primeiro financiamento de instituições privadas aceito pela Incubadora.

3.5. Perspectivas para o futuro

Atualmente a ITCP-USP pode garantir a continuidade dos trabalhos apresentados acima através do acesso à terceira edição do PRONINC, em que buscou contemplar recursos para continuar o desenvolvimento de ações de

desenvolvimento local nas três áreas citadas (Parelheiros, Zona Sul e Jardim Jaqueline) e para além disso, promover ações de integração entre os EES das diferentes regiões da cidade, através de formações temáticas.

Ademais, a incubadora passa, no início de 2008, por um momento de expansão das suas atividades através da execução de um projeto em parceria com o Movimento de Moradia Paulistano, o Laboratório de Extensão da Escola de Artes Ciências e Humanidades (EACH-USP) e financiado com recursos da SENAES. Este projeto parte da experiência desenvolvida pela Incubadora em todos os seus anos de história, para propor a construção do desenvolvimento local a partir da incubação de empreendimentos associada à instalação de quatro bancos comunitários nas periferias das Zonas Leste, Norte, Oeste e Sul de São Paulo, tendo como foco inicial conjuntos habitacionais construídos em processo de mutirão nessas áreas. É prevista verba para esses bancos e para a remuneração de agentes locais de economia solidária, moradores desses conjuntos habitacionais.

De modo geral, a dinâmica da ITCP-USP tem se mostrada marcada pela mediação entre, por um lado, a proposta de não abandonar seus projetos, buscando os meios possíveis de acesso a financiamento para continuar a sua execução e, por outro, o atendimento a novas demandas provenientes do poder público, de outras associações ou de líderes comunitários.

A despeito de suas instabilidades financeiras e institucionais, a Incubadora mostrou-se capaz de dar continuidade e conseqüência aos trabalhos iniciados, avaliando os percalços no meio do caminho e transformando-os em propostas de desenvolvimento metodológico, para as quais são buscados recursos financeiros para implementação. Estas caminharam basicamente em dois sentidos:

a) enraizamento das ações nas comunidades, com tentativas de execução conjunta com a população e (re)apropriação dos espaços públicos e privados locais para a realização de ações solidárias.

b) a execução de ações cada vez mais sistêmicas e articuladas socialmente, já que se trata de trabalhar não só com empreendimentos isolados, mas com a articulação sócio-econômica dos territórios onde estes estão inseridos.

4. Os EESs incubados e as estratégias utilizadas para buscar o RST

Tú te pensaste que el camino estaba en algún lado y que tus aparatos nos iban a decir hacia dónde había quedado el camino. No. Luego te pensaste que yo sabía dónde estaba el camino y me seguiste. Pero no. Yo no sabía dónde estaba el camino. Lo que hacer el camino juntos. Así que lo hicimos. Así llegamos a donde queríamos. Hicimos el camino. No ahí estaba.
Subcomandante Marcos. “El Viejo Antonio”

Nesta parte do trabalho pretende-se analisar como a classificação desenvolvida no capítulo 2, aplica-se à realidade dos empreendimentos econômicos solidários, buscando entender ao mesmo tempo, qual a racionalidade utilizada pela ITCP-USP ao orientar a inserção dos EESs no mercado, dado os momentos históricos apontados no capítulo 3.

Dada a miríade de tipos de empreendimentos incubados em diferentes contextos pela ITCP-USP faz-se necessário começar por uma questão anterior. A escolha das estratégias a serem utilizadas para a obtenção de reconhecimento social do trabalho é precedida pela escolha de qual trabalho se pretende realizar.

Pode parecer uma obviedade que a escolha do trabalho a executar deve relacionar-se necessariamente com a expectativa de reconhecimento social deste. No entanto, a experiência da Incubadora demonstra que nem sempre ocorre desta forma.

Já na análise de um dos primeiros projetos desenvolvidos pela ITCP-USP, Cruz-Moreira (2003) afirma: *“se constatou que as atividades definidas pelos grupos são fruto das habilidades e de mercados já conhecidos”*. A este fenômeno, a ITCP-USP nomeou “não-escolha da atividade econômica”, o fato de tê-lo identificado e nomeado não significa que este foi solucionado.

Dado o pressuposto de que o objeto do trabalho realizado constitui-se em um determinante a priori das possíveis estratégias de RST, a exposição dos casos dos EESs incubados é realizada de forma separada, por setor e ramo de atividade econômica.

A ITCP-USP (2001) avaliou serem as cooperativas de produção aquelas na qual se encontravam as maiores dificuldades, relacionadas à maior necessidade de investimento para a aquisição de insumos e à constante necessidade de reinvestimento, elementos que as diferenciam das cooperativas de prestação de serviços.

4.1. Setor de Serviços

Em geral, na grande maioria dos empreendimentos deste setor prevalece o trabalho associado e não o coletivo, ou seja, os trabalhadores se associam para compra de insumos e oferta coletiva de seus serviços, ainda que os desempenhem autonomamente. Nesses casos, a perspectiva é que, a partir da associação, consiga-se um reconhecimento social maior por um trabalho que já era realizado individualmente.

4.1.1. Prestação de serviços genéricos pouco qualificados

Apresentação

Essa categoria é composta por empreendimentos que realizam serviços como jardinagem e limpeza. Em geral, esses são serviços cujo valor social é muito pouco reconhecido e que requerem pouco ou nenhum investimento para sua execução. Neste mercado existem consumidores institucionais (poder público e empresas) e consumidores individuais (que contratam serviços domésticos de limpeza), ele é em geral operado por firmas terceirizadas, que atendem principalmente os consumidores institucionais.

Sendo estas atividades desenvolvidas quase sempre de forma precarizada e subordinada, neste ramo, ainda mais do que em outros, a

possibilidade de existência de um EES é fortemente questionada. A situação é agravada por ser este o ramo em que estão constituídas grande parte das cooperativas fraudulentas, as chamadas cooperगतos, organizadas pelos patrões com o único intuito de evadirem-se do pagamento dos direitos trabalhistas.

Histórico

Inseriu-se neste ramo a primeira cooperativa incubada pela ITCP-USP, a Cooperbrilha, o que talvez possa ser explicado por ser este também o ramo da cooperativa proveniente da experiência originária da proposta das ITCPs na Fiocruz, conforme relatado anteriormente.

Não apenas o ramo de atuação, mas também a forma escolhida para o reconhecimento social do trabalho foi semelhante, trata-se de uma proposta de “mercado socialmente imbricado” (LISBOA, 2002) tendo como comprador o setor público (GARDIN, 2006), o que a aproxima de um mercado planejado (TAUILLE *et alli*, 2005). No caso da Cooperbrilha a própria universidade era a consumidora dos serviços prestados.

A cooperativa, por ter se formalizado na época em que era permitido por lei, constituiu-se em uma cooperativa multifuncional. Em teoria isto a possibilita transitar em diferentes ramos de atividade, podendo escolher aquele com maior reconhecimento social em dado momento, mas na prática isso agravou uma característica deletéria, a utilização da cooperativa enquanto balcão de empregos, servindo como oportunidade de trabalho ocasional para serviços de construção civil e de leitura de hidrômetros, por exemplo.

A Cooperbrilha nunca obteve sucesso em expandir seus trabalhos para além do mercado protegido da universidade, seja por “comodismo” seja por falta de capacidade em atender suas demandas. Ao longo da sua história, a cooperativa sentiu os efeitos da paulatina diminuição da inserção política da ITCP dentro da USP e da sua própria inserção política na universidade (com o passar do tempo após a sua criação a ITCP foi afastando-se do órgão a que

estava vinculado na universidade, a CECAE, por fim a própria CECAE foi dissolvida). Este fenômeno poderia ser caracterizado como perda de imbricação social do mercado, com conseqüente perda do RST privilegiado realizado pelos cooperados, traduzindo-se na atual redução de contratos, de sócios e do rendimento dos que permaneceram.

Outra experiência no ramo da jardinagem, é o da Cooperativa Transjardins (projeto Guarulhos). Seus contratos provinham da indicação, pela prefeitura, para as empresas participantes de um programa do tipo “adote uma praça”, em que empresas responsabilizam-se pela manutenção de praças públicas em troca de publicidade. Trata-se de um mercado socialmente imbricado em que um serviço público era contratado por uma empresa, orientado pelo setor público e executado por um EES. Hoje em dia, a cooperativa continua existindo com apoio da prefeitura de Guarulhos, porém com o número reduzido de quatro sócios, o que permite inferir que esta deve estar em situação precária semelhante a da Cooperbrilha.³

Por fim, aponta-se a experiência da Cooperlimpabem, cujo processo de incubação foi desenvolvido no âmbito da parceria com a prefeitura de São Paulo e encerrado à época da segunda edição do Proninc. O objetivo deste EES era conseguir para suas trabalhadoras, contratos coletivos de prestação de serviços de limpeza. Apesar de ter conseguido formar um fundo constituído pela prestação de serviços de maneira informal, o empreendimento nunca se formalizou.

Um dos problemas era a falta de tempo das cooperadas para desempenhar as funções administrativas do empreendimento, dado que utilizavam grande parte dele realizando a prestação de serviços propriamente dita.

Desta maneira o empreendimento não foi capaz de alcançar resultados econômicos suficientes através do trabalho associado, que justificassem o investimento de tempo das trabalhadoras para a sua consolidação. Por outro

³ Informação obtida com Gestor Público da Prefeitura de Guarulhos

lado, talvez a obtenção desses resultados requeresse o próprio investimento que as trabalhadoras não puderam oferecer. Foram mapeados possíveis contratantes “socialmente imbricados” para essa cooperativa, tanto na Prefeitura de São Paulo, quanto em instituições de terceiro setor com as quais havia contato, mas nenhum deles viabilizou-se, em parte pela própria falta de disposição das cooperadas em participar das negociações.

Apesar de todas as dificuldades encontradas, a Cooperlimpabem ainda foi o empreendimento, dentro dos que tiveram a incubação iniciada no âmbito do Projeto São Paulo, que sobreviveu por mais tempo (ITCP-USP, 2005a).

Análise sob a perspectiva do reconhecimento social

A existência de alguma forma de mercado socialmente imbricado parece crucial para garantir a continuidade da existência dos EESs Cooperbrilha e Transjardins até os dias de hoje, proporcionando algumas oportunidades de emancipação do trabalho. No entanto, a tendência ao estabelecimento de um estado economicamente “vegetativo”, parece materializar a previsão de Singer (2002a).

Já a ausência de proteção frente ao mercado competitivo comum parece inviabilizar que haja uma operacionalização mínima para EESs neste ramo da prestação de serviços de baixo valor agregado, visto que as possibilidades de diferenciação do trabalho são mínimas.

4.1.2. Prestação de serviços públicos ou quase públicos

Apresentação

Alguns EESs incubados realizam trabalhos que caracterizam-se normalmente como de interesse público, cabendo inclusive o questionamento se deveriam ser realizados por associações civis ou pelo Estado. Essas iniciativas encontram-se no limiar entre EESs e outros tipos de organizações de sociedade civil sem objeto econômico, como ONGs.

Histórico

Empreendimentos atuando neste ramo de atividade surgiram de forma destacada no âmbito do Projeto São Paulo, são casos como o de creches e de cuidadores de idosos. A conclusão alcançada é a seguinte:

“todos os empreendimentos que giram em torno de atividades sociais – de responsabilidade do Estado - acabam finalmente por apresentar problemas insolúveis, como o paradoxo entre a percepção de uma necessidade social (creche, asilo) e geração de renda.” (ITCP-USP, 2003b: 5).

Os dois EESs que superaram esse dilema ao conseguir o reconhecimento do seu trabalho pelo poder público, as cooperativas Integra e Verso, são compostos por estudantes e profissionais formados pela Universidade de São Paulo.

Ambas tiveram seu processo de incubação iniciados na fase em que a ITCP-USP ainda estava executando o seu primeiro Proninc e sobrevivem até hoje. Sendo as duas atuantes dentro do movimento de economia solidária, sua demarcação conceitual encontra-se no limiar entre EESs e entidades de apoio e fomento EAFs (SIES, 2007), por trabalharem também no fomento a empreendimentos.

Análise sob a perspectiva do reconhecimento social

O paradoxo com o qual EESs que provêm serviços públicos deparam-se decorre por um lado, da incapacidade destes de atender os requisitos impostos pela prefeitura para reconhecimento do seu trabalho e por outro, da ausência de recursos dos moradores das regiões periféricas para a contratação desse tipo de serviço que, ainda que de maneira precária, geralmente é oferecido por entidades conveniadas à prefeitura de forma gratuita.

Mesmo nos casos em que a formação acadêmica e a capacidade de escrever projetos com linguagem adequada garantem a obtenção de reconhecimento do trabalho, as cooperativas sofrem as agruras da dependência da ação redistributiva do Estado, o que por exemplo gera

dificuldades para estabelecimento de contratos em anos de eleições municipais.

4.1.3. Prestação de serviços mais qualificados

Apresentação

Há casos em que, devido a obtenção de capacitação técnica com ONGs especializadas, formam-se empreendimentos cujo serviço prestado pode ser considerado de maior qualificação, o que possivelmente poderia garantir aos seus membros maior renda na forma de um maior reconhecimento social do trabalho realizado.

Histórico

É o caso do empreendimento ALPHA.COM (prestação de serviços na área da informática), formado por jovens egressos de um curso de capacitação em informática oferecido pela ONG Sampa.Org. Tal entidade, além de responsável pela capacitação técnica sempre foi fundamental para possibilitar a obtenção de contratos pela cooperativa. Apesar da maior qualificação do serviço, os problemas enfrentados assemelham-se aos demais, como sugere este trecho de relatório:

“O principal problema que a cooperativa enfrenta é não conseguir pessoas responsáveis por vender os seus serviços. Já muito foi discutido esta necessidade primária do empreendimento porém os cooperados não têm despendido tempo para este tipo de investimento, um pouco por não terem formação na área, mas também pelo comodismo de simplesmente esperar apenas os contratos esporádicos provenientes de parcerias como os com Ong Sampa.ORG.” (ITCP-USP, 2005b: 9)

Um caso de certa forma semelhante é o do empreendimento Microlhar (Projeto RTS), formado por quatro jovens egressos de curso de produção audiovisual oferecido pela ONG Ação Educativa. Em geral, o empreendimento obteve mais sucesso em gerar renda através da elaboração de projetos para

educação e difusão cultural do que na prestação de serviços como filmagem, os quais geralmente são contratados por parceiros institucionais.

Atualmente a ITCP-USP aposta na viabilização destes EESs através de sua inserção, como capacitadores, em projeto de inclusão produtiva de jovens, enviado em resposta a edital do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), ainda sem resultado.

Análise na perspectiva do reconhecimento social do trabalho

Pode ser constatada, para ambos os casos, uma duplicidade de estratégias de viabilização entre a prestação de serviços no mercado e a elaboração de projetos sociais, com uma tendência para esta última, porém sem a existência de clareza pela opção tomada, o que talvez a comprometa. No caso específico do ALPHA.COM, os integrantes costumam explicitar claramente a recusa ao mercado de consumidores individuais, porém não apresentam uma estratégia clara de aproximação de consumidores corporativos.

4.1.4. Conclusão do setor de serviços

De forma geral pode ser constatado que, por um lado, a baixa necessidade de investimento e, por outro, a possibilidade de diferentes níveis de comprometimento que seus membros podem ter permitem que os EESs constituídos nesse setor possam ter uma maior longevidade.

Esta parece ter dependido também da capacidade de criação ou inserção em mercados socialmente imbricados. No entanto, como esta inserção costuma ocorrer por iniciativas de agentes externos ao empreendimento, dificilmente seus membros apropriam-se do processo. Esta tendência de acomodação com as parcerias já estabelecidas, muitas vezes leva os EESs a deixar até de realizar os esforços necessários para sua manutenção, colocando-os em posição de permanente dependência em

relação aos fomentadores.

Tendo a criação de mercados imbricados se mostrado imprescindível para a existência dos EESs, cabe o desafio de torná-la uma ação endógena realizada primeiramente em conjunto e em seguida autonomamente, pelos próprios EESs. Ainda assim, nos casos em que os compradores são do setor público, as mudanças inerentes ao regime democrático constituem-se desafios permanentes para a consolidação destes EESs.

4.2. Setor de produção

Dentro de toda a experiência da ITCP-USP predominam dois ramos de atividade, o de alimentação e de costura, que serão abordados de forma extensiva neste trabalho, assim como o ramo da produção agrícola que, apesar de inserção mais recente, constitui-se em um dos focos estratégicos da incubadora.

Outros ramos menos recorrentes na ITCP-USP, como o da construção civil e o de produção de produtos de limpeza serão abordados de forma sucinta. O ramo de reciclagem também será apresentado sucintamente, apesar da sua importância para a economia solidária, devido à escassez de material acumulado pela ITCP-USP frente à abundância de outros trabalhos desenvolvidos sobre o tema.

4.2.1. Confecção

Apresentação

Cruz-Moreira (2003) realizou a primeira análise desse setor tomando como base as cooperativas incubadas no âmbito do Projeto Integrar financiado pela CNM-CUT. Esta análise dá conta do entendimento das diferentes fases deste processo produtivo no mercado capitalista.

Começando pelos produtores de insumos, pelo lado da fabricação das fibras, encontram-se empresas transnacionais e nacionais de médio porte e pelo lado das tecelagens encontram-se empresas familiares de médio porte, o

mercado nesta etapa do processo parece ser mais estável, portanto.

Pelo lado da fabricação das roupas encontram-se dois tipos de empresas, aquelas que se dedicam à produção do vestuário completo, que podem ser situadas no mercado concorrencial e as empresas que atuam como faccionistas, produzindo apenas partes das peças, e que se deparam com uma relação de monopólio para venda de seus produtos.

Fechando a cadeia pelo lado da comercialização, encontram-se:

- as empresas médias e grandes que se inserem em um mercado estável pelo reconhecimento social que construíram para suas marcas.
- empresas menos reconhecidas socialmente que se inserem em um mercado competitivo (atuam no Bom Retiro e na 25 de Março).
- costureiras de bairro e sacoleiras inseridas em uma rede informal que vai desde a produção até a comercialização.

Dentro da perspectiva apresentada, os EESs em geral estão alocados nos elos mais frágeis da cadeia, podendo atuar ou como fabricantes faccionistas ou fazendo parte do circuito informal da costura, em que realizam todas as etapas da produção e a comercialização se dá no boca a boca.

Histórico

Desde o projeto Integrar constatou-se que a atuação em rede é uma alternativa para escapar dos elos mais fracos da cadeia, mas sempre houve dificuldades para que tal constituísse-se em alternativa real, ocasionando ceticismo sobre a possibilidade de viabilização econômica neste setor (CRUZ-MOREIRA, 2003).

Não obstante, a ITCP continuou realizando a incubação de empreendimentos de confecção nas parcerias com a prefeitura de Guarulhos e de São Paulo. Também nestes projetos os resultados obtidos não foram animadores, desta vez diagnosticou-se a inviabilidade de concorrência sem

diferenciação para com o setor faccionista, dado que este além de produzir em larga escala, depende de forte exploração de mão-de-obra.

Como exemplos de empreendimentos que não se consolidaram nestes mercados, o C e C Modas, incubado no âmbito do projeto RTS, e a cooperativa Nova União, incubada no âmbito do Projeto Guarulhos, representam a adoção da estratégia de iniciar com trabalhos de facção para que depois, com a constituição de um fundo, o empreendimento pudesse vir a constituir produção própria. No primeiro caso, a falta de viabilidade dessa estratégia foi percebida pelas próprias cooperadas, que desistiram do empreendimento, no segundo caso houve uma acomodação com o sistema de facção, frente a qual os formadores da ITCP viram-se na posição de encerrar o acompanhamento (ITCP-USP, 2005b).

A possibilidade alternativa, de inserção no mercado artesanal, também não se mostrou capaz de apresentar respostas. Quando a inserção é no mercado local da periferia, a escassez de renda e o excesso de oferta desse tipo de produto limitam a possibilidade de um maior reconhecimento social do trabalho. Já para o mercado externo, há exigência de uma homogeneização no padrão de qualidade da produção a qual os EESs não conseguem apresentar qualidade técnica para realizar. (ITCP-USP, 2004) .

Um caso interessante é o do EES União Sul (Projeto Integrar) que se dividiu entre as duas estratégias de reconhecimento social do trabalho arroladas acima, ocasionando a divisão em dois novos empreendimentos, um mantendo o nome União Sul e tendo como estratégia o acesso ao mercado local e outro adotando o nome de Sete Elos, que apostou em produtos mais sofisticados e na tentativa de inserção no mercado de alto padrão e em mercados socialmente imbricados formados por redes de comércio justo. Ao final, ambos acabaram tornando-se empreendimentos familiares (CRUZ-MOREIRA, 2003).

Dentre os EESs que tentaram acessar o mercado mais qualificado, podem ser citados os grupos de A a Z (prefeitura de São Paulo) e o grupo

Mãos de Fada (Projeto RTS). No caso deste último, foi adotada como uma das estratégias oferecer a possibilidade de produção de acessórios de vestuário sob encomenda, em tempo real, nas feiras em que participa. Esta aplicação do conceito do *just in time* não se mostrou suficiente para que o empreendimento pudesse consolidar-se.

Frente a esse quadro, a ITCP-USP (2004: 43) apresenta em relatório algumas propostas para a viabilização destes EESs:

“(a) estabelecimento de uma rede de costureiras(os) e grupos de costura; (b) curso de capacitação no local ou com transporte subsidiado (possibilitando homogeneidade entre as(os) costureiras(os) e padrão no trabalho; (c) formalização dos empreendimentos ou da Rede Solidária, para a aquisição de insumos e escoamento no mercado formal; (d) organização de produção (inclusive logística) e estratégia de vendas; (e) investimento em design, a depender do empreendimento”.

Outra proposta desenvolvida é a de inserção nas demais cadeias produtivas da região, especialmente as que requerem produção sob demanda, como a confecção de uniformes e aventais para as padarias locais, por exemplo.

Uma iniciativa do Projeto Integrar já havia enveredado por essa alternativa, mas parece ter sucumbido ao dilema Webb-Bernstein-Luxemburgo (SINGER, 2000), é o caso da Coopercaj. Esta cooperativa desde seu início teve acesso a uma forma privilegiada de RST que se constituía o mercado de uniformes para indústrias, contando, para tal, com o apoio do sindicato dos metalúrgicos. A inserção sócio-política da cooperativa garantiu que seu trabalho fosse socialmente reconhecido, mas não garantiu a manutenção dos princípios da economia solidária, de forma que a cooperativa chegou a sub contratar a maioria dos seus trabalhadores (CRUZ-MOREIRA, 2003).

A cadeia produtiva da costura volta a ser abordada de forma específica quando da execução do projeto financiado pelo Banco Real. Através deste projeto conseguiu-se orçamento para viabilizar financeiramente a formação de uma rede de costureiras na Zona Sul de São Paulo.

Atualmente, estão sendo incubados pela ITCP dois EESs no setor de costura e a estratégia desenvolvida pela incubadora para atrair mais costureiras para a articulação desta rede é a realização de uma feira de costura e economia solidária, em praça próxima ao Centro de Referência em Economia Solidária do Campo Limpo. Busca-se, a partir da constituição desta rede, e do financiamento previsto, articular essas costureiras e fortalecê-las no sentido de superação do modo faccionista de produção (ITCP-USP, 2008).

O empreendimento envolvido neste processo há mais tempo é o Vida em Ação, que teve sua incubação iniciada no âmbito da segunda edição do Proninc e mantém-se trabalhando até hoje, inserido no projeto Banco Real. Este empreendimento parece representar um caso em caminho de sucesso, em que foram implementadas múltiplas estratégias para a busca de reconhecimento social do trabalho.

Em seu início, o empreendimento buscava o RST principalmente junto a moradores da região e através da participação em feiras de artesanato de São Paulo. A primeira grande encomenda do empreendimento veio através da articulação da ITCP-USP para que estes fornecessem as bolsas para o IV Encontro Internacional de Economia Solidária. A partir desta encomenda o empreendimento conseguiu novos contatos e iniciou a estabelecer, ele mesmo, a dinâmica de procurar o RST através de compradores institucionais, sem ter interrompido a oferta de produtos na sua região. Uma das maneiras encontradas para tal foi o desenvolvimento de produtos visando o mercado socialmente imbricado de valores ambientais. Um elemento importante é que a procura pelos mercados imbricados, (de variados tipos de consumidores, ex: EES e universidade, e de imbricação, ex: por usar material reciclado, por ser EES) vem tornando-se crescentemente autônoma da interferência da ITCP na apresentação dos compradores.

Hoje em dia, o empreendimento ainda tem muitas questões internas a serem tratadas, e a retirada das sócias-trabalhadoras não é suficiente para que este possa legalizar-se. O grande desafio neste momento parece ser mais o de organizar a sua produção e dinâmica de trabalho, além do estabelecimento de

critérios que lhe permitam selecionar encomendas e garantir o cumprimento dos prazos.

Análise sob a perspectiva do reconhecimento social do trabalho

A sistematização dos avanços desenvolvidos aponta para a existência de um potencial para a formação de redes entre EESs deste ramo. Estas, ainda que contendo algumas das características de flexibilidade que lhe permitissem maior sucesso no mercado capitalista convencional, parecem ter como estratégia mais concreta e privilegiada a atuação em mercados socialmente imbricados, seja por valores ambientais ou por valores sócio-políticos. Já a estratégia de focalização localista parece ser de difícil avanço dadas as limitações do consumo local, de forma que tende a ser no máximo uma fonte de renda complementar para os empreendimentos.

Seguindo esta análise, o projeto mais recente, de formação de uma rede de costureiras, parece caminhar no sentido de combinar os ganhos de escopo através da formação de redes como proposto por Tauille (2001) e a inserção em mercados socialmente imbricados de contratantes institucionais públicos ou privados (Lisboa, 2002) caracterizando-se em uma mediação entre os dois grandes grupos de estratégias apresentados no capítulo 2.

4.2.2. Preparo de Refeições

Apresentação

Este ramo de atividade é o segundo, logo em seqüência ao de costura, em quantidade de EESs incubados pela ITCP. Ele apresenta grande potencial para a intercooperação e para a inserção no mercado local da periferia, dado que se trata de um item de primeira necessidade, inserido em um mercado que se por um lado pode ser caracterizado como concorrencial, por outro lado dificilmente encontra competição com o grande capital nas regiões periféricas.

Outro aspecto a ser levado em conta sobre este ramo de atividade é a

proximidade, maior que em qualquer outro, das atividades de economia doméstica. Esta é dada pela constatação óbvia de que a atividade de preparação de refeições faz-se necessária para a reprodução de qualquer família, principalmente para as que têm menos possibilidades de comprá-las preparadas.

Histórico

Ao analisarmos o histórico de empreendimentos incubados neste ramo (Sabores Caseiros, Cooperemo, Quentinhas, Sul Remo, Pão e Poesia, Pastel, Cantinho do Sabor, Esperança, entre outros) o que podemos perceber é que de forma geral, quando conseguiam efetivar a produção, atingiam um reconhecimento social que lhes possibilitava a obtenção de uma renda razoável. Este processo ainda era mais potencializado quando relacionado a uma imbricação sócio-cultural no território, como foi o caso do empreendimento Pão e Poesia (Projeto RTS), que fornecia almoços para uma instituição especializada em cursinhos para afro-descendentes (Educafro), e realizava atividades culturais, como saraus.

No entanto, apesar das possibilidades de geração de renda, os grupos invariavelmente ou tornam-se um empreendimento familiar ou encerram suas atividades por problemas referentes ao local utilizado para a realização da produção e comercialização. (ITCP-USP,2003) (ITCP-USP, 2007) (ITCP-USP, 2004b)

Existem três empreendimentos incubados pela ITCP que fugiram a esta regra, em parte por ser o seu local de trabalho um espaço coletivo e não dependente de nenhum dos membros especificamente. Mas essa não é a única peculiaridade destes empreendimentos, a forma de RST a que estes têm acesso ou se propõe também é bastante diferente.

Dois deles são cooperativas que se constituíram a partir do fechamento de restaurantes convencionais dentro da universidade, e que foram recuperadas pelos antigos funcionários, com a ajuda da ITCP. Estas

cooperativas tiveram acesso, desde o início de suas atividades, a oportunidade de conseguirem o RST em um mercado que pode ser considerado estável na classificação de Tauille *et alli* (2005). A quantidade de restaurantes dentro da USP é limitada e normalmente estes têm uma clientela estável representada por aqueles professores, funcionários e estudantes que desempenham suas funções ao seu redor. Desta forma estas duas cooperativas tinham o RST em um tipo de mercado convencional, sem imbricação social, porém, de forma privilegiada.

A primeira foi a Cooperativa do Sabor, cuja incubação iniciou-se no âmbito do primeiro Proninc. Este caso foi bem documentado por Rufino (2003). O processo de tomada de controle pelos trabalhadores foi conturbado, contou com a ajuda da ITCP e do responsável pelo espaço que era o DCE, mas a formalização da transferência de concessão do espaço não foi feita de maneira correta, acarretando em diversos problemas que a cooperativa veio a ter com a justiça.

O empreendimento passou por várias fases de estruturação e reestruturação, durante o processo a cooperativa chegou a ser desincubada em 2002, mas retornou a pedir auxílio à incubadora em 2004, com dificuldades financeiras.

Os formadores da ITCP voltaram a incubá-la e iniciaram um processo de saneamento das finanças, restabelecimento de acordos com os fornecedores, etc. Este processo permitiu que a cooperativa se reerguesse financeiramente, possibilitando, além de uma retirada satisfatória um estabelecimento de um fundo relativamente alto para possíveis enteveros judiciais, provando que o fato de a localização lhe garantir um reconhecimento social privilegiado do trabalho garantia a sua viabilidade econômica.

Apesar dos resultados financeiros positivos, em Abril de 2005 um outro fator externo surpreendeu os cooperados, a necessidade de desocupação do espaço, frente a um acordo feito entre o Diretório Central dos Estudantes (então responsável pelo espaço) e a Reitoria da Universidade.

Estudou-se a possibilidade de utilização do fundo de valor considerável que havia sido arrecadado para restabelecimento do empreendimento em um ponto comercial fora da Cidade Universitária. No entanto um golpe final foi dado à Cooperativa com a fuga de um cooperado com parte do dinheiro arrecadado, o que desmotivou o resto dos cooperados, dando origem ao início do processo de dissolução da cooperativa em Dezembro de 2005. (ITCP-USP, 2007).

Um caso surpreendentemente semelhante é o da Cooperativa Monte Sinai, lanchonete localizada na Faculdade de Arquitetura da USP. Neste caso a lanchonete foi realmente abandonada pelo antigo dono, de forma que não houve problemas judiciais do mesmo tipo. O seu mercado pode ser considerado ainda mais estável que aquele do qual faz parte a Cooperativa do Sabor, pois se trata da única lanchonete dentro da faculdade, na qual consomem grande parte dos seus estudantes.

Um fator de restrição importante é a impossibilidade de cozinhar no espaço utilizado, o que não os impede de servir pratos feitos e mais recentemente inclusive almoços por quilo, sendo os alimentos produzidos em uma cozinha alugada, fora da universidade, e trazidos de automóvel. Neste caso torna-se ainda mais explícito a utilização do espaço da universidade enquanto garantidor do mercado estável.

Neste momento a Cooperativa está sendo ameaçada de despejo por parte da direção da faculdade e tem um prazo determinado para o encerramento de suas atividades. Resta saber se, neste caso, os anos de RST privilegiado pelo acesso ao mercado estável vão permitir com que os cooperados reúnam forças para pelo menos tentar enfrentar o mercado concorrencial.

Já a mais nova experiência da ITCP-USP no ramo da alimentação está imbricada diretamente em um projeto maior que se trata do Centro de Referência em Segurança Alimentar e Nutricional do Butantã (CRSAN-BT). Este projeto prevê a construção de uma cozinha escola que será utilizada pelo

empreendimento a ser formado. Enquanto a cozinha não está pronta o grupo se reúne e executa produções experimentais, em suas reuniões de planejamento, o EES, chamado Mãos na Massa, definiu como carro-chefe, a produção de barras de cereais.

Análise sob a perspectiva do reconhecimento social do trabalho

Como primeiro ponto a ser abordado, coloca-se a imbricação do princípio da economia doméstica com o do mercado e suas implicações sobre o caráter suprafamiliar do empreendimento. De acordo com Coraggio (2000) esta imbricação não é necessariamente ruim, mesmo em empreendimentos suprafamiliares. No entanto a demasiada imbricação quando o local de produção é de apenas um dos membros, ocasionada por ser este um ramo em que a utilização do equipamento de produção é tão fundamental para as atividades reprodutivas da família, faz com que quase invariavelmente o empreendimento acabe ou torne-se um empreendimento familiar. Como pelos critérios adotados pelo SIES e pela ITCP, empreendimentos familiares não se constituem em empreendimentos de economia solidária, o acompanhamento é descontinuado.

Já o que pode ser concluído dos dois casos dos restaurantes dentro da USP é que, mais uma vez, o acesso a um mercado protegido, mesmo não sendo necessariamente socialmente imbricado nesse caso, requer ou uma ação constante no sentido de manutenção de sua proteção ou a construção paulatina de alternativas que garantam a viabilidade no caso da proteção esvair-se. Para eles, a única maneira de manter a proteção seria através da pressão política que poderiam exercer professores, funcionários e estudantes na universidade. Não sendo isso possível, resta a possibilidade de terem acumulado capital suficiente para buscarem a inserção no mercado convencional em pé de igualdade ou buscar a inserção em um mercado já socialmente imbricado como o dos alimentos seguros.

Esta última foi a estratégia adotada pelo grupo Mãos na Massa, sobre o qual ainda não é possível depreender conclusões dado o seu estágio inicial de

constituição. No entanto, previsões otimistas para esse grupo justificam-se pela existência de um projeto que garanta elementos como um local e equipamentos para produção e também qualificação técnica que lhe permita a obtenção de reconhecimento social do trabalho em um mercado socialmente imbricado a priori (segurança alimentar e vegetarianismo) e possivelmente em um mercado imbricado a ser criado, a partir do fortalecimento da Rede local de Segurança Alimentar e Economia Solidária.

4.2.3. Produção agrícola

Apresentação

A agricultura familiar, quando organizada coletivamente para comercialização, é um dos maiores componentes da economia solidária, especialmente no âmbito rural. Excetuando-se um trabalho realizado na comunidade quilombola de Nhunguara, a experiência da ITCP-USP tem sido na área urbana, a partir da demanda surgida na Rede Solidária da Zona Sul.

A partir desta experiência, Diniz e Marcelino (2007), apresentam a urgência da proposta da agricultura urbana realizada de forma agroecológica (onde a fertilidade e a produtividade do solo são garantidas pelas interações ecológicas presentes em sistemas agro-alimentares complexos, sem a utilização de químicos).

Esta urgência é defendida pelas necessidades de: refundação da relação entre campo e cidade, de resgate da soberania e segurança alimentar, e de preservação ambiental frente à devastação causada pela monocultura.

Histórico

O desenvolvimento de trabalhos neste ramo de atividades aconteceu na região de Parelheiros, que se caracteriza pela tradição nesta atividade produtiva, com a presença de um número significativo de agricultores familiares trabalhando de forma desarticulada. Os trabalhos iniciaram-se em 2005, com considerável aceleração em 2006, a partir de aprovação de financiamento junto

ao CNPQ.

Constituindo-se de uma atividade que os moradores da região já realizavam de forma isolada, a proposta desenvolvida é de, através da realização de oficinas mensais, fomentar a associação entre eles para que possam obter o maior reconhecimento do seu trabalho.

Concomitantemente às propostas de associação do trabalho, são desenvolvidas nestas oficinas atividades no sentido de formar os agricultores para a produção agroecológica, isto é, sem utilização de defensivos e agrotóxicos.

Em que pese o pouco tempo de trabalho na região, já podem ser constatados ganhos significativos na construção da identidade de um grupo de agricultores locais que realizam trocas organizadas entre suas produções e prestação de ajuda mútua em suas propriedades. A continuidade do trabalho pôde ser garantida através da obtenção de novo financiamento, em 2008, junto ao CNPQ.

Análise sob a perspectiva do RST

Novamente recorre-se a Diniz e Marcelino (2007), que em seu texto abordaram de forma extensiva as diferentes possibilidades que se colocam para a comercialização dos produtos da agricultura urbana.

Seu ponto de partida é o predomínio, entre os agricultores urbanos, da produção para o auto consumo, ou seja, do princípio da economia doméstica no interior dessas atividades agrícolas, também apontando para a existência de relações de vizinhança, com a prática de trocas e doações do excedente produzido, caracterizando a existência de relações de reciprocidade.

Quando há efetivamente comercialização esta tende a ser nos mercados locais e/ou feiras regionais, onde os preços praticados relacionam-se diretamente aos do grande mercado capitalista. Os autores então arrolam uma série de propostas de superação deste modelo que costuma prejudicar e

desvalorizar o trabalho dos produtores agrícolas:

- a formação de redes colaborativas na forma de mercados solidários, incluindo mecanismos de certificação participativa e “feiras verdes”

- políticas estatais de compras públicas diretas

- a proposta da Aliança Social, consistindo na aquisição de uma cesta semanal, com preço fixo, mas composta de produtos variáveis.

Pelos acontecimentos recentes do projeto constata-se, até pela presença da parceria com NEPA, instituto idealizador da metodologia Aliança Social, que esta pode vir a ser a estratégia adotada de forma preferencial pelos agricultores acompanhados.

Este setor, possivelmente é mais propício para a constituição de mercados socialmente imbricados e isolados, ou mesmo para a realização de planejamento descentralizado. Isto porque a necessidade básica de todas as pessoas em consumirem gêneros alimentícios facilita o alcance da escala de consumo necessária para a viabilização dos produtores.

4.2.4. Outros Ramos do Setor de Produção

A ITCP-USP teve alguma experiência de trabalho com outros ramos de atividade econômica, de forma dispersa, e com pouco acúmulo de experiência de trabalho propriamente dita, por parte dos EESs incubados.

O setor de construção civil, em geral, caracteriza-se por uma dificuldade de acesso muito grande a EESs havendo alguns casos de sucesso relatados por cooperativas que conseguiram juntar engenheiros, arquitetos e pedreiros. A experiência da ITCP-USP no projeto Escola Itinerante propunha, sob a perspectiva do RST, constituir um EES a partir de uma primeira produção em que o RST já era garantido pelo setor público. No entanto no projeto não são apresentadas perspectivas de subsídios ou encaminhamentos para futuros contratos, o que torna este primeiro “contrato”, embora ideal para o ambiente de aprendizagem dos demais temas, pouco pedagógico no sentido dos

desafios com os quais o grupo se depararia para conseguir o RST (ITCP-USP, 2004a).

Eventualmente não foi atingida nem a construção do equipamento público, já que a prefeitura não cumpriu com os compromissos assumidos, levando à dissolução do grupo.

Já o ramo da reciclagem é um que apresenta grande desenvolvimento de iniciativas e estudos na área da economia solidária, mas no qual a experiência da incubadora é relativamente limitada. Além da experiência com a Coopervida, de Praia Grande, houve tentativas também no Campo Limpo e no Jardim Ângela. Uma pequena consideração a ser feita é sobre o caráter de bem público do serviço realizado por estes catadores, que infelizmente não costuma traduzir-se em RST que eles realizam, de forma que sua relação quando não se dá com o atravessador, se dá com compradores no mercado convencional de matéria-prima, sem reconhecimento do papel social que desempenham.

Outro ramo com o qual a ITCP-USP já se deparou é o de produtos de limpeza, que tem alguma semelhança com o setor de confecção pela existência da concorrência oligopólica das grandes firmas com constituição de marca própria, por um lado e produção popular e informal, por outro.

A pouca experiência da incubadora neste ramo (um empreendimento) não permite que se chegue a conclusões definitivas, mas frente às dificuldades encontradas na concorrência com as grandes empresas, uma saída procurada é, mais uma vez, o mercado socialmente imbricado de valores ambientais (ITCP-USP, 2007).

4.3. Tentativas intersetoriais

A busca pela efetivação do princípio da intercooperação sempre esteve presente na ITCP-USP, mas foi a partir da experiência desenvolvida na Zona Sul de São Paulo que a formação de redes intersetoriais na perspectiva do

desenvolvimento local adquiriu caráter de estratégia sistêmica de atuação.

O embasamento para adoção desta estratégia pode ser encontrado no Projeto Rede Solidária da Zona Sul (ITCP-USP, 2002) apresentado à prefeitura de São Paulo e em texto de Almeida (2003)

Almeida (2003) parte da constatação de que, dentre seus objetivos, a ITCP-USP tem obtido maior sucesso no de emancipação dos envolvidas no processo de incubação do que no de geração de renda. Sendo esta última invariavelmente obtida através do mercado, este é quem ditará as regras definidoras de quais empreendimentos serão ou não bem sucedidos.

A questão da obtenção da renda é, portanto, reposicionada para fora de ações que possam ser realizadas por um empreendimento. Desta forma, é postulada a inviabilidade de realização de um sistema justo de produção dentro da atual estrutura de composição de mercado, com dois motivos principais:

O fato de que “o sistema não vive mais seus tempos de dependência do consumo de massa” e o fato de que o “padrão de qualidade capitalista exige uma estrutura de produção e gerenciamento de alta tecnologia, alto investimento inicial e, em geral, larga escala” (Almeida, 2003: 2). Nesse sentido a autora aponta os casos já citados de cooperativas como A a Z e 7 Elos, que buscaram o mercado de bens diferenciados (o predominante no pós-fordismo) mas não conseguiram firmar-se nele.

A saída proposta é um processo de organização local pautado na autogestão, onde as necessidades do bairro seriam repensadas, partindo do envolvimento local, em uma lógica autogestionária:

“assim, propõe-se que, no lugar da incubação tal como se faz hoje, tenha-se a atenção voltada para a criação de um espaço de organização de um movimento de planejamento local. Nele, a estrutura de produção poderia até mesmo assumir o formato de uma cooperativa, mas apenas como desdobramento lógico de uma estrutura local de reprodução autogestionária da vida, em todas as suas instâncias, e não mais como objetivo de nossa ação”. (Almeida, 2003: 3)

No Projeto Rede, (ITCP-USP, 2002: 3), este espaço local já existia na proposta da rede solidária, que:

“é uma forma de conjugar as potencialidades de produção e consumo da região que se encontram subaproveitadas na organização atual. Ela está centrada na formação de espaços que permitam uma complementariedade econômica entre diferentes grupos, a troca livre e solidária de informações, a potencialização da solução de problemas através de ações locais conjugadas (políticas e econômicas), o aumento dos espaços de formação e discussão e o fortalecimento na luta contra a exclusão e a marginalização”.

Schimdt (2006: 2), retoma a questão:

“o desafio estava colocado: viabilizar e consolidar EES na região implicava em desvelar formas alternativas de desenvolvimento de seu entorno, ou seja, do mercado em que estariam inseridos (...) Resumindo, as pessoas estariam juntas buscando formas de garantir que a renda gerada na periferia da Zona Sul não fosse dissipada para outras regiões ou fosse concentrada em grandes empresas.”

A seguir, as estratégias de cooperação intersetorial propostas no âmbito da Rede Solidária da Zona Sul que buscaram efetivar a construção da complementariedade econômica (o clube de compras e o clube de trocas) serão analisadas com maior profundidade.

Além destas duas, registra-se a existência, de forma bem menos articulada, de articulações intersetoriais em rede para aumentar as possibilidades de RST no mercado externo. Estas tentativas concretizaram-se na formação de um fundo para a participação em feiras (taxas de inscrição e outras despesas) com a participação de uma barraca única que comercialize os diversos produtos da Rede.

4.3.1. Clube de Trocas:

Apresentação

Uma das primeiras tentativas experimentadas pela incubadora para por em prática o movimento de “planejamento local” buscando criar uma dinâmica interna à da região foi a do Clube de Trocas (CT).

A dinâmica do CT, bem como suas limitações, já foram abordadas através da visão de Cruz (2006) e de Mance (2002). Ele constitui-se de um mercado ao mesmo tempo protegido, dado que funciona com uma moeda própria, e imbricado de valores solidários, pois se pretende nele a criação de um novo padrão de sociabilidade, pautado na autogestão. A história do clube de trocas do Jardim Ângela está bem sistematizada (LAPORTE, PATEO e BENSADON, 2006), bem como analisada enquanto proposta de novo padrão de sociabilidade e de consumo em Gaspar *et alli* (2006), cabe aqui buscar entender um pouco a lógica que levou a ITCP a tentar esta estratégia e os resultados atingidos.

De acordo com Pateo *et alli* (2006: 5):

“A idéia da utilização de moeda social como circulante local surgiu com o diagnóstico de que a política de criação de um “choque de demanda keynesiano” na região de periferia - proposta pelo economista Márcio Pochman, como estratégia do Programa Oportunidade Solidária -, através da concessão maciça de bolsas para a redistribuição de renda, não se sustentava devido à ocorrência de “sangria dos meios de pagamento”. Esta sangria constitui-se no fato de que a renda distribuída na periferia tende a destinar-se a compra de gêneros alimentícios nos grandes supermercados, tornando-se lucro das grandes empresas que o trazem para o centro da economia, sem grandes impactos na geração de trabalho e renda na região. O uso de circulante local, portanto, tem o objetivo estratégico de incentivar e privilegiar o consumo e venda dentro da região, proporcionando o florescimento de um dinamismo interno, a partir da emissão monetária em uma região economicamente deprimida”.

A proposta da moeda social é também a de retirar o caráter mercantil do dinheiro, funcionando apenas enquanto meio de troca, através da negação da existência de juros. Neste ponto, é importante lembrar a importante ressalva de Cruz (2005) quanto à dinâmica interna do clube de trocas não necessariamente

ser diferente da do mercado convencional, havendo a possibilidade de acumulação de moedas sociais. O que o autor não leva em conta, entretanto, é que o caráter autogestionário dos clubes de troca, se efetivado, pode ser capaz de regular esse tipo de acontecimento.

Histórico

Quando da sua criação, em 2002, era possível encontrar no Clube de Trocas do Jardim Ângela, uma diversidade de produtos, havendo certo dinamismo no mercado. No entanto, inserido em um contexto de crescentes dificuldades na parceria entre a prefeitura e a ITCP-USP, em que muitos dos grupos incubados foram encerrando suas atividades, o clube de trocas acabou se desmobilizando, com grande redução no número de seus participantes, principalmente a partir de 2004.

De acordo com Schimdt (2006), a reflexão sobre essa situação identificou como problemas cruciais para a viabilidade dos empreendimentos no clube de trocas, a necessidade de que encontrassem nele matéria-prima e financiamento para compra de máquinas.

Foi desenvolvida então em conjunto com a rede, uma proposta engenhosa de solução, o Projeto Mercado-Escola, exposto por Machado, Pateo e Schmidt (2005: 4), no momento em que se iniciava sua implementação:

“a inovação do projeto se dá pela utilização da moeda social, concatenada com pequenos empréstimos, como ferramenta central para a incubação do EES. Assim, se torna possível criar uma estratégia de proteção dos pequenos empreendimentos até que eles atinjam uma escala de produção capaz de obter competitividade para a disputa no mercado convencional. Chamamos de proteção a possibilidade de grupos, em estágio inicial de organização, produzirem e venderem seus produtos, mesmo sem a qualidade ou o preço dos produtos concorrentes”.

Neste trecho fica clara a vocação do clube de trocas enquanto apoiador temporário para empreendimentos nascentes, porém, ao final do mesmo texto, é possível perceber-se a expectativa também de busca de uma melhoria

perene do padrão de qualidade e da diversidade dos produtos oferecidos no clube de trocas:

“Economicamente falando, o clube de trocas e a moeda social, como toda moeda, apresentam uma característica de externalidade de rede. Isso quer dizer que seus benefícios são maiores quanto maior for a variedade de produtos e serviços nele oferecido. No entanto, o que foi percebido é a presença de um ponto de inflexão na curva de benefícios a serem gerados pelo clube de trocas. Seria só a partir deste ponto, representado pela presença de um mínimo de produtores no clube que este poderia efetivamente representar benefícios de forma a atrair outros produtores.” (Machado, Pateo e Schmidt, 2005: 13)

Ou seja, o Projeto Mercado-Escola permitiria a inserção de uma certa quantidade de novos produtores e produtos ao mesmo tempo a ponto de torná-lo atrativo até para aqueles que não recebessem o financiamento. No entanto, devido mais uma vez a uma série de dificuldades relacionadas ao descompasso entre o período de apresentação do projeto e o de sua execução, os EESs agregaram-se ao projeto em momentos diferentes.

Para os EESs que iniciaram o projeto, o resultado foi o de que apenas um deles ainda está em atividade, aquele que já estava em processo de incubação antes do projeto e, portanto, mais preparado para gerir o empréstimo. Já o resultado para o clube de trocas foi o de considerável aumento no número de participantes e na qualidade dos produtos, para o período do projeto.

No entanto, com as dificuldades para renovação do financiamento e continuidade do projeto o clube de trocas eventualmente retornou a um estado vegetativo, pelo menos no que concerne à questão econômica, dado que o foco do trabalho passou a ser a apropriação pelos membros da dinâmica de funcionamento do clube, fortalecendo seu caráter pedagógico de exercício da autogestão e de espaço de socialização diferenciada.

A despeito das dificuldades encontradas, as tentativas de articulação de um tipo de planejamento local a partir da constituição de um mercado interno facilitado pela utilização da moeda-social, associada à cessão de crédito,

continuam sendo realizadas.

No momento, a incubadora conta com a assessoria do Banco Palmas, instituição localizada em um bairro da periferia de Fortaleza, e reconhecida pelo sucesso de sua metodologia de implantação de Bancos Comunitários para a execução de projeto em parceria com o Movimento de Moradia paulistano. Neste projeto será disponibilizada uma quantia mais elevada, para financiamento dos empreendimentos e constituição de lastro para que a moeda-social funcione como circulante local, sendo aceita não apenas entre sócios do clube de trocas, mas de forma mais ampla, no entorno dos conjuntos habitacionais onde o projeto será desenvolvido.

Análise sob a perspectiva do reconhecimento social

A tentativa do projeto mercado-escola, apesar de não ter podido concretizar-se da forma como esperada, já partia de uma reelaboração conceitual da proposta inicial de planejamento local, a partir do reposicionamento da atuação da ITCP na região. Trata-se, em grande medida, de uma questão de escala: não contando mais com a presença maciça de formadores em escala semelhante à da época em que o projeto era uma política pública a ambição de iniciar um planejamento local já parecia de mais difícil concretização.

Foi constatada também a pouca viabilidade de consolidação dos EESs de economia solidária a partir apenas do reconhecimento social mútuo, como proposto por Mance (2002). Introduziu-se, portanto um elemento externo, no caso uma instituição do terceiro setor ligada à igreja, disponibilizando recursos para que a obtenção de moeda social pudesse traduzir-se em fatores de produção que permitissem ao grupo continuar desenvolvendo suas atividades.

Como resultado dessas duas constatações, não havia ilusão de que no período do projeto os empreendimentos atingiriam a sua subsistência através do mercado ali construído. Esperava-se, portanto, que o ano de projeto permitisse ao empreendimento consolidar-se a ponto de conseguir sua

viabilidade no mercado convencional, onde não há a presença de um reconhecimento social diferenciado.

No entanto, não foi levada em conta a possibilidade de que o mercado do clube de trocas apresentasse um padrão de consumo inerentemente diferente àquele com a qual o empreendimento teria que se deparar fora dali, de forma que dificilmente serviria como escola para o mercado capitalista.

A nova tentativa, de criação de Bancos Comunitários, parece apostar na existência de maior estrutura e de imbricação social maior para que haja maior aceitação da moeda social, ampliando a extensão do mercado socialmente imbricado e possibilitando que seja uma forma significativa e perene pela qual os EESs tenham seu trabalho socialmente reconhecido.

4.3.2. Clube de Compras

Apresentação

Novelli (2005) sistematizou discussão realizada pelo Núcleo Rede da ITCP-USP na forma de uma análise comparativa de diversas experiências de organização coletiva para o consumo através de algumas variáveis-chaves. São apresentadas aqui aquelas que permitem perceber as principais diferenças no caráter das organizações coletivas.

Uma delas é a motivação para as compras, diferenciando-se aqueles que buscam prioritariamente melhorias nas condições dos consumidores daqueles que tem como foco viabilizar a produção de forma ecológica ou solidária. No meio termo, encontra-se a estratégia de foco inicial na ampliação da base de consumidores para posterior inclusão gradual de produtores solidários.

Outra variável-chave é a relação entre produtores e consumidores na determinação de preços. As experiências variam entre uma relação puramente comercial com os produtores e o planejamento total da produção (RST decidido

coletivamente, sem necessariamente existir uma adequação com o padrão vigente no mercado convencional), experiência da Aliança Social, do Ceará.

Histórico

A organização para o consumo surge, no âmbito da Rede Solidária da Zona Sul, tendo dois objetivos (com dominância do primeiro): a diminuição do custo de aquisição de bens de primeira necessidade e a inserção de produtos de economia solidária, fomentando o consumo consciente.

Antes mesmo do início das atividades do clube de compras já eram levantadas dúvidas sobre a viabilidade de tal organização coletiva dado a concorrência que teria com as redes de supermercados, com seu gigantismo de escala e compras a prazo (ITCP-USP, 2004b). Para sanar esta dúvida foi primeiramente organizado um clube de compras de arroz e feijão entre os próprios formadores da incubadora com a realização das compras da zona cerealista. Neste momento a conclusão alcançada foi a de que a venda destes produtos com preços um pouco abaixo dos de mercado e qualidade melhor era viável.

A proposta foi então levada para um dos empreendimentos que vinham sendo acompanhados pela incubadora e que estava com dificuldade na escolha de sua atividade econômica. Desta forma, foi incorporado um novo caráter ao clube de compras, o de geração de renda para os que nele trabalhavam. No entanto, logo se percebeu que as expectativas de geração de renda seriam frustradas, dado que havia pouca margem econômica e pouca disposição das suas integrantes para a constituição de um empreendimento. (ITCP-USP, 2005b)

Tendo o clube de compras, algum tempo depois, se tornado uma das comissões da Rede Solidária da Zona Sul, um de seus integrantes - um padre de uma paróquia local – gostou da idéia e buscou implementá-la em sua paróquia, onde o clube de compras funcionou por alguns anos.

Com o passar do tempo esta iniciativa retrocedeu, devido em parte à

dependência em relação ao padre e em parte à ausência de vantagens em termos de custos mais baixos para os consumidores que deste faziam parte.

Hoje em dia, a proposta de organização para o consumo realiza-se na ITCP-USP através de parceria com um projeto denominado Comerativamente, tendo como público consumidor principalmente estudantes da USP. Dado o baixo custo dos alimentos orgânicos consumidos neste clube de compras mesmo em relação ao preço dos seus equivalentes produzidos com agrotóxicos, estuda-se a possibilidade de entrega também para os consumidores da Rede Solidária da Zona Sul e membros de demais projetos acompanhados pela incubadora.

Já está sendo realizada, no Comerativamente, a inserção de produtos dos empreendimentos incubados, especialmente sacolas produzidas pelo grupo Vida em Ação, que estão sendo utilizadas para transporte dos alimentos.

Análise sob a perspectiva do reconhecimento social

A motivação inicial ser o preço abaixo do de mercado (dominância da lógica dos consumidores de uma região de periferia) talvez seja o principal fator de insucesso da experiência iniciada na Zona Sul, quando comparada às demais experiências. A tentativa de disponibilizar produtos mais baratos que as grandes redes varejistas esbarrou na inviabilidade de concorrência com o seu nível de escala e na dificuldade de acesso direto aos produtores dos bens mais consumidos da cesta básica, como arroz e feijão.

Em geral, obtiveram mais chances de fortalecerem-se experiências cuja motivação inicial era o consumo de produtos diferenciados, seja pelo difícil acesso, seja pelo caráter ecológico e/ou solidário. Na experiência atual, do Comerativamente, pode ser percebida, como motivação principal, o caráter ecológico dos produtos, justificando inclusive a compra de atacadistas. Como propõe Cruz (2006), o oferecimento de produtos de atacadistas, por trazer uma escala maior ao grupo, acaba por servir aos produtores solidários, que dispõem de tratamento preferencial neste clube.

Por fim, a experiência que vem desenvolvendo-se a partir do Comerativamente indica que talvez para que se possa atingir uma escala de consumidores participantes apropriada, seja interessante organizar-se em escala supraterritorial, através de núcleos locais federados que, mantendo certo grau de autonomia, aproveitem vantagens de escala tanto para seus membros consumidores quanto para seus membros produtores.

Parece depender da viabilidade desta articulação com mais grupos de consumidores solidários da cidade de São Paulo a concretização da expectativa de que os EES tenham como base de sustentação a forma especial de mercado imbricado composta por consumidores conscientes e organizados.

5. Conclusões

“os critérios para analisar o êxito ou fracasso das alternativas econômicas devem ser gradualistas e inclusivos”

Boaventura de Sousa Santos

O estudo nos permite perceber a extrema dificuldade de sustentação dos EESs que tentam as formas convencionais de RST em mercados concorrenciais. A utilização de práticas do toyotismo, ainda que criativas (TAUILLE, 2001), não foram suficientes para superar as enormes desvantagens decorrentes da deficiência de capital e tecnologia.

A única forma pelo qual os EESs incubados atingiram uma sobrevivência maior no tempo, com acesso a formas de RST convencionais, foi através da inserção em mercados estáveis garantidos pela herança de “vantagens de localização” dos antigos proprietários. No entanto a incapacidade de sustentação da experiência e a dificuldade de manutenção das vantagens de localização parecem impedir que estas sejam generalizadas, a não ser que se desenvolvesse uma ação planejada e realizada em conjunto com os potenciais EESs para buscar junto às autoridades da universidade, o acesso a estas vantagens.

A grande importância de que esta busca ocorra em conjunto com os EESs justifica-se pela análise da experiência dos empreendimentos inseridos nos mercados socialmente imbricados de valores predominantemente solidários onde os contratos ou o acesso aos contratantes (em geral consumidores institucionais privados ou o poder público) tenha sido responsabilidade de um parceiro externo.

Nestes casos, o fato de que a motivação para a compra não tenha sido resultada de uma intervenção do EES parece causar uma dependência em relação ao contratante que poderia ser denominada de “monopsônio socialmente imbricado”, onde a imbricação social não elimina as agruras do monopsônio. Esta dependência parece ser um agravante para a efetivação da

previsão de Singer (2002) de que empreendimentos protegidos tendem a adquirir um caráter vegetativo.

Já a estratégia de focar prioritariamente outros EESs (MANCE, 2002), ou os consumidores de um determinado local (SANTOS, 2005), parece deparar-se com dificuldades relacionadas a dois fatores: a pequena escala de atuação da ITCP e de possibilidades de lastreamento para emissão de um circulante local (o que dificulta a articulação de uma rede sócio-econômica local) e o fato da grande maioria da produção realizada pelos EES ser embasada nas habilidades produtivas já predominantes entre os trabalhadores das periferias, o que diminui a complementaridade da produção.

São apontados dois caminhos para a superação dessas dificuldades:

- a) Definição de uma área menor para atuação, bem como acesso a uma maior escala de financiamento para emissão de circulante local, estratégia utilizada no projeto em parceria com o movimento de moradia.
- b) Redefinição das atividades produtivas a serem realizadas, a partir do mapeamento das necessidades de consumo dos moradores locais (CORAGGIO, 2007d), estratégia utilizada no projeto de agricultura urbana.

Por fim, uma estratégia que mostra resultados crescentemente positivos é a de inserção em mercados socialmente imbricados de valores ecológicos ou culturais. Estes mercados que são regidos por uma lógica de eficiência não estritamente econômica estão consolidando-se enquanto alternativa real por atingir um público bem amplo, ademais, seus consumidores parecem estar permeáveis à adição, dentre os valores não-econômicos levado em conta, do valor inerente ao trabalho emancipado.

Esta estratégia, para que possa crescer e se generalizar, depende da capacidade da economia solidária e dos EESs associar a sua luta a outras lutas sociais contemporâneas, sejam elas pautadas no caráter ambiental, de gênero, raça, etnia ou de valorização das culturas locais e de periferia (rap e hip hop, por exemplo)

Percebe-se que nenhuma das estratégias arroladas está consolidada ou descartada como inviável. Todas ainda apresentam potencial para desenvolverem-se e dependem, para sua consolidação, de iniciativas de fortalecimento que exigem recursos e injeção de dinheiro público. O erro que poderia ser cometido, na verdade, é apostar todas as fichas em uma única forma de RST ou em um único agente que o reconheça, desprezando as demais possibilidades. Nesse sentido propõe-se como fundamental a existência de redes de EESs que atuem tanto no fortalecimento dos EESs frente ao mercado convencional quanto na inserção em outros mercados não capitalistas e na constituição de um mercado próprio.

A despeito das dificuldades encontradas na obtenção de trabalho e renda, o fato de serem enfrentadas de forma coletiva e autogestionária é o que, de acordo com o que pode ser depreendido pelos relatórios da ITCP-USP(2001 e 2007) e ALMEIDA (2003), garante o processo de emancipação, no âmbito da apropriação do sentido do trabalho.

Este processo inicial de emancipação, pelo que se percebe, tende a expandir-se para as demais esferas da vida dos trabalhadores, mesmo após a dissolução dos empreendimentos, de forma que as limitações infra-estruturais parecem não ser capazes de frear as mudanças supra-estruturais, de formação de uma cultura democrática.

O desafio colocado, portanto, é o aprimoramento de estratégias que permitam que as transformações culturais pelas quais passam os envolvidos em processos de formação de EESs encontrem consequência (através do reconhecimento social do seu trabalho) nas possibilidades materiais de reprodução ampliada da vida de forma autogestionária.

É apenas a partir do processo de tentativa e erro da construção histórica, realizado em conjunto por universidades e trabalhadores, que as respostas para este desafio são construídas.

6. Bibliografia

ALMEIDA, Mariana Neuben de Souza. “Desenvolvimento local e o projeto de desenvolvimento de rede solidária: por que um projeto que não incubia?” *Não Publicado*, 2003

ARRUDA, Marcos e BOFF, Leonardo. *Globalização: desafios socioeconômicos, éticos e educativos*. Petrópolis: Vozes, 2000 *apud* VIEIRA, Fabiano Mourão. 2005, *op. cit.*

ARRUDA, Marcos, “Um novo humanismo para uma nova economia” In: KRAYCHETTE, G. *et alli* (orgs.) *Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia*. Petrópolis: Vozes/Capina/Cese, 2000

ARRUDA, Marcos. *Humanizar o infra-humano: a formação do ser humano integral: homo evolutivo, práxis e economia solidária*. Rio de Janeiro: Vozes, 2003 *apud* VIEIRA, Fabiano Mourão. 2005, *op. cit.*

CAMPOS, S.T. ; MASCARENHAS, T.S. “Metodologia da ITCP-USP: nossas escolhas”. In MELLO, S.L *et alli* (orgs), *Economia solidária e autogestão: encontros internacionais – vol 2*. São Paulo: NESOL-USP, ITCP-USP, 2007

CORAGGIO, José Luis. Del sector informal a la economía popular: un paso estrategico para el plantamiento de alternativas populares de desarrollo social. Comunicacion al II Encuentro de Partidos y Movimientos del Foro de San Pablo, 1991. Disponível em: <http://www.fronesis.org> *apud* CRUZ, Antonio Carlos Martins da. 2006, *op cit*

CORAGGIO, José Luis. “El trabajo desde la perspectiva de la economia popular. In: *Economia popular: nueva perspectiva para el desarrollo local*. Programa de Desarrollo local, Catillas. San Miguel (Argentina): Instituto Conurbano-UNGS. 1998. Disponível em <http://www.fronesis.org/public2> *apud* CRUZ, Antonio Carlos Martins da. 2006, *op cit*

CORAGGIO, José Luis. “Da economia dos setores populares à economia do trabalho” In: Kraychete, G. *Et alli* (orgs)*Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia*. Petrópolis: Vozes/Capina/Cese, 2000

CORAGGIO, José Luis. “Problematizando la economia solidaria y la globalizacion alternativa”. 2001. Disponível em <http://www.ecosol.org.br> *apud* VIEIRA, Fabiano Mourão. 2005, *op. Cit.*

CORAGGIO, José Luis. Desarrollo regional, espacio local y economía social. Versión revisada de la ponencia presentada en el Seminario Internacional “Las regiones del Siglo XXI. Entre la globalización y la democracia local”, organizado por el Instituto Mora, México, 2005. Disponível em http://www.coraggioeconomia.org/jlc_publicaciones_ep.htm

CORAGGIO, José Luis. El papel de la Economía Social y Solidaria en la Estrategia de Inclusión Social. Ponencia presentada en el Seminario “Pensando

en alternativas para el desarrollo”, Taller sobre Inclusión Social en América Latina y Ecuador., organizado por FLACSO y SENPLADES, Quito, 2007a. Disponível em http://www.coraggioeconomia.org/jlc_publicaciones_ep.htm

CORAGGIO, José Luis. Instituciones, cultura y ética en el desarrollo local. Comentario presentado en el panel “Experiencias de Desarrollo Local con diferentes énfasis: político institucional, sostenibilidad, cultural en el Seminario Internacional sobre Desarrollo Económico Local, 2007b. Disponível em http://www.coraggioeconomia.org/jlc_publicaciones_ep.htm

CORAGGIO, José Luis. La economía social y la búsqueda de un programa socialista para el siglo XXI. Base de la exposición en el panel “La economía del socialismo del Siglo XXI”, en el Encuentro “Los socialismos del Siglo XXI”, Quito, 2007c. Disponível em http://www.coraggioeconomia.org/jlc_publicaciones_ep.htm

CORAGGIO, José Luis. “Sustentabilidade e luta contra-hegemônica no campo da economia solidária” In: KRAYCHETTE, G e AGUIAR, K (orgs). *Economia dos setores populares: sustentabilidade e estratégias de formação*. São Leopoldo: Oikos, 2007d

CRUZ, Antonio Carlos Martins da. *A diferença da igualdade: a dinâmica da economia solidária em quatro cidades do Mercosul*, 2006 325f. Tese (Doutorado em Economia Aplicada) – Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas

CRUZ-MOREIRA, Juan Ricardo. “Cooperativas populares de confecção do Estado de São Paulo”. In Souza, A.R. *et alli. Uma outra economia é possível: Paul Singer e a economia solidária*, São Paulo: Contexto, 2003

DINIZ, J.R.; Marcelino, L. “A agricultura urbana na perspectiva do comércio justo: alternativa para o desenvolvimento local na busca da sustentabilidade das cidades” In: *Anais do V Encontro Internacional de Economia Solidária*. São Paulo, NESOL-USP, 2007, CD-ROM

FRANÇA FILHO, Genauto Carvalho de. “Políticas públicas de economia solidária no Brasil”. In FRANÇA FILHO, Genauto Carvalho de *et alli* (orgs). *Ação pública e economia solidária: uma perspectiva internacional*, Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2006

FREIRE, Paulo *Pedagogia da autonomia*. São Paulo, Paz e Terra, 1997.

GARDIN, Laurent. “A variety of resources mixes inside social enterprises” In NYSSSENS, Marthe (org). *Social Enterprise: at the crossroads of market, public policies and civil society*, Oxon: Routledge, 2006

GASPAR, Meliam; PIDORI, Shaynna; SARKOVAS, Ana; SCIRÉ, Claudia; VOLPONI, Fernanda. *O Consumo e as Feiras: Um estudo da Construção de Significados e das Relações de Sociabilidade*. Relatório de campo da

disciplina: pesquisa de campo em antropologia. Departamento de Antropologia da USP, junho de 2006.

ITCP-USP. "Relatório parcial para FINEP." *Não Publicado*, 2000

ITCP-USP. "Relatório final para FINEP." *Não Publicado*, 2001

ITCP-USP. "Projeto de constituição de rede solidária." *Não Publicado*, 2002

ITCP-USP. "Relatório Final Capão Redondo e Jardim Ângela, para o Projeto Desenvolvimento Solidário da Prefeitura de São Paulo" *Não Publicado*, 2003a

ITCP-USP. "Relatório do grupo creche" *Não Publicado*, 2003b

ITCP-USP. "Relatório de atividades de Dezembro de 2002 a Julho de 2004" para Ceca. *Não publicado*, 2004a

ITCP-USP. "Relatório do projeto de desenvolvimento de Rede Solidária - Capão Redondo / Jardim Ângela / Campo Limpo / Jardim São Luís" *Não Publicado*, 2004b

ITCP-USP. "Primeiro Relatório Técnico Parcial - Proninc." *Não Publicado*, 2005a

ITCP-USP. "Segundo Relatório Técnico Parcial – Proninc." *Não Publicado*, 2005b

ITCP-USP. "Relatório Técnico Parcial – RTS." *Não Publicado*, 2006

ITCP-USP. "Relatório Técnico Final – Proninc." *Não Publicado*, 2007

ITCP-USP. "Relatório Parcial – Banco Real", 2008

ITCP-USP, GEPEM Gestão Sócio Ambiental. "Estudo de caso de Praia Grande", 2002

LAPORTE, A.L.; PATEO, F.V.; BENSADON, L.S. "Incubando um clube de trocas: proposta de desenvolvimento local" *in I Congresso da Rede de ITCPs*. Recife, 2006

LISBOA, Armando de Melo. "Mercado e Economia Solidária" *in Scherer-Warren, I. e Ferreira, J (orgs). Transformações sociais e dilemas da globalização: um diálogo Brasil/Portugal*, São Paulo: Cortez, 2002

MACHADO, Felipe; PATEO, Felipe e SCHMIDT, Virginia. Projeto Mercado-Escola *in Anais do III Encontro Internacional de Economia Solidária*. São Paulo. NESOL-USP, 2005. CD-ROM.

MANCE, Euclides André. *A revolução das redes: a colaboração solidária como uma alternativa pós-capitalista à globalização atual*. Petrópolis: Vozes, 1999 *apud* VIEIRA, Fabiano Mourão. 2005, *op. cit.*

MANCE, Euclides André. *Redes de colaboração solidária: aspectos econômicos e filosóficos: complexidade e libertação*. Petrópolis: Vozes, 2002

MANCE, Euclides André. *Como organizar redes solidárias*. Rio de Janeiro, IFIL, Fase/DP&A, 2003

MELLO, S.L; PATEO, F.V; SCHIMDT, V.L e BENEDITO, L. “Mercado-escola tecnologias sociais integradas para gerar oportunidades de trabalho” in *Revista Proposta* nº112:59-67, FASE, 2007

MELLO, S.L; REGULES, M.P.P. “Por que o projeto das ITCPs é um projeto acadêmico?” *Não Publicado*, 2002

NOVAES, Henrique. “Qual autogestão?” In: *Anais do V Encontro Internacional de Economia Solidária*. São Paulo, NESOL-USP, 2007, CD-ROM

NOVELLI, Bruno. “Organizando coletivamente o consumo” In: *Anais do III Encontro Internacional de Economia Solidária*. São Paulo. NESOL-USP, 2005. CD-ROM.

PIORE, Michael; SABEL, Charles. *The second industrial divide: possibilities and prosperity*. Nova York: Basic Books, 1984 *apud* CRUZ, Antonio Carlos Martins da. 2006, *op cit*

POLANYI, Karl. *A grande transformação*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000

RUFINO, Sandra. “O processo produtivo autogestionário: a experiência da cooperativa do Sabor” In Souza, A.R. *et alli. Uma outra economia é possível: Paul Singer e a economia solidária*, São Paulo: Contexto, 2003

SALOMÃO, Inessa. *Cooperativismo: um modelo diferente tenta se apresentar*. Monografia, FEA/USP, 1999

SANTOS, Boaventura de Sousa e RODRÍGUEZ, César. “Para ampliar o cânone da produção” In SANTOS, Boaventura de Sousa (org). *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005a

SCHMIDT, V.L “Rede solidária da zona sul de São Paulo: dois anos depois...” in *I Congresso da Rede de ITCPs*. Recife, 2006

SIES (SISTEMA NACIONAL DE INFORMAÇÕES EM ECONOMIA SOLIDÁRIA). *Economia Solidária – Mapeamento São Paulo 2005 –2007*. São Paulo: ANTEAG, FINEP, SENAES/MTE, FPES, 2007

SIGOLO, Vanessa M.; PATEO, Felipe, V. “Um estudo sobre desenvolvimento local solidário: conceitos e estratégias.” In MELLO, S.L et alli (orgs), *Economia solidária e autogestão: encontros internacionais – vol 2*. São Paulo: NESOL-USP, ITCP-USP, 2007

SINGER, Paul. *Uma utopia militante: Repensando o Socialismo*. Petrópolis: Vozes, 1998

SINGER, Paul. A Incubadora de Cooperativas da USP um ano e meio depois. *Não publicado*, 1999

SINGER, Paul “Economia Solidária: um modo de produção e distribuição” In: SINGER, P; SOUZA, A. R. *A economia solidária no Brasil*. São Paulo: Contexto, 2000.

SINGER, Paul. “Autogestão e o Socialismo: Oito Hipóteses para a Implantação do Socialismo via Autogestão” In: OLIVEIRA, Paulo Salles (org.), *O Lúdico na Cultura Solidária*, São Paulo: HUCITEC, 2001

SINGER, Paul. *Introdução à Economia Solidária*. São Paulo: Fundação Perseu Aramo, 2002a

SINGER, Paul. “Reflexões propositivas sobre as perspectivas do Programa Oportunidade Solidária a longo prazo.” *Não Publicado*, 2002b

SINGER, Paul. “A recente ressurreição da economia solidária no Brasil”. In: SANTOS, Boaventura de Sousa (org). *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005a

SINGER, Paul. “Introdução” in MELLO, S.L.(org). *Economia solidária e autogestão: encontros internacionais*. São Paulo: NESOL-USP, ITCP-USP, PW, 2005b

SINGER, Paul. “É possível levar o desenvolvimento a comunidades pobres?”. In MELLO, S.L et alli (orgs), *Economia solidária e autogestão: encontros internacionais – vol 2*. São Paulo: NESOL-USP, ITCP-USP, 2007

TAUILLE, José Ricardo. “Do socialismo de mercado à economia solidária”, 2001. Disponível em

TAUILLE, José Ricardo et alli, *Empreendimentos autogestionários provenientes de massas falidas: relatório final, junho de 2004*, Brasília: MTE, IPEA, ANPEC, SENAES, 2005

VEIGA, José Eli da. *Desenvolvimento Sustentável: o desafio do século XXI*. Rio de Janeiro: Garamond, 2005.

VIEIRA, Fabiano Mourão. *Coerência e aderência da economia solidária: um estudo de caso dos coletivos de produção do MST em Mato Grosso do Sul*,

2005. 456f. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas)- Programa de Pós-Graduação em Ciências Econômicas, Universidade de São Paulo, São Paulo