

# Economia Solidária

uma abordagem internacional



Genauto Carvalho de França Filho e Jean-Louis Laville

coleção  
sociedade e  
solidariedade

Sci

  
**UFRGS**  
EDITORA

As grandes transformações econômicas observadas nas duas últimas décadas foram marcadas pela lógica excludente do capitalismo contemporâneo, pela degradação do aparelho estatal e da ação pública, pelo aumento do desemprego, da precarização do trabalho e da concentração de renda. O capital financeiro estende suas práticas espoliativas e predatórias acentuando a lógica da concorrência sem limites na economia de mercado. Ao mesmo tempo, desse quadro sombrio despontam luzes localizadas, indicando que uma transformação substancial não só é necessária como possível no curto prazo.

Por todos os lados, observam-se iniciativas políticas e sociais que buscam romper com práticas e lógicas perniciosas ao interesse coletivo. Em administrações estaduais e municipais, na articulação de grupos da sociedade civil, nas práticas de resistências de grupos sociais, nos estudos empíricos e nas elaborações teóricas de intelectuais, estão surgindo novas práticas, propostas e análises que apontam que um outro mundo é possível. A Solidariedade como princípio ético e político vai além das convicções pessoais alcançando um leque inédito de práticas econômicas e societais.

A coleção Sociedade e Solidariedade terá como objetivo, publicar os estudos, as análises, as elaborações teóricas e as propostas concretas que apontem para as condições necessárias à superação do modelo dominante, para iniciativas que poderão construir uma sociedade diferente e melhor.

Face à complexidade das transformações necessárias e em curso, a coleção contemplará as questões essenciais que dizem respeito à relação entre, sociedade, economia e democracia. Entre elas, destacamos as seguintes: Políticas Públicas, Gestão Participativa (orçamentos públicos, gestão das cidades, das empresas

# Economia Solidária

## uma abordagem internacional



UNIVERSIDADE  
FEDERAL DO RIO  
GRANDE DO SUL

Reitora

Wrana Maria Panizzi

Vice-Reitor

José Carlos Ferraz Hennemann

Pró-Reitor de Extensão

Fernando Setembrino

Cruz Meirelles

Vice-Pró-Reitora de Extensão

Renita Klüsener

EDITORA DA UFRGS

Diretora

Jusamara Vieira Souza

CONSELHO EDITORIAL

Antônio Carlos Guimarães

Aron Taitelbaun

Carlos Alberto Steil

Célia Ferraz de Souza

Clovis M. D. Wannmacher

Geraldo Valente Canali

José Augusto Avancini

José Luiz Rodrigues

Lovois de Andrade Miguel

Maria Cristina Leandro Ferreira

Jusamara Vieira Souza, presidente

# Economia Solidária uma abordagem internacional

Genauto Carvalho de França Filho e Jean-Louis Laville



Laboratoire de Sociologie du Changement Institutionnel

Editora da UFRGS • Av. Paulo Gama, 110, 2º andar - Porto Alegre, RS - 90040-060 - Fone/fax (51) 3316-4090 - editora@ufrgs.br - www.editora.ufrgs.br • *Direção:* Jusamara Vieira Souza • *Editoração:* Paulo Antonio da Silveira (coordenador), Carla M. Luzzatto, Maria da Glória Almeida dos Santos e Rosângela de Mello; suporte editorial: Alter Breitenbach (bolsista), Carlos Batanoli Hallberg (bolsista), Fernando Piccinini Schmitt, Gabriela Carvalho Pinto (bolsista) e Sílvia Aline Otharan Nunes (bolsista) • *Administração:* Najára Machado (coordenadora), José Pereira Brito Filho, Laerte Balbinot Dias e Maria Beatriz Araújo Brito Galarraga; suporte administrativo: Ana Lucia Wagner, Jean Paulo da Silva Carvalho, João Batista de Souza Dias, e Marcelo Wagner Scheleck • *Apoio:* Idalina Louzada e Laércio Fontoura.

  
**UFRGS**  
EDITORA

Sci

© dos autores  
1ª edição: 2004

Direitos reservados desta edição:  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Revisão: Rosângela de Mello  
Capa e projeto gráfico: Sotero Design

**Genauto Carvalho de França Filho** é Doutor em Sociologia pela Universidade de Paris VII. Professor da Escola de Administração da UFBA e do seu Programa de Pós-Graduação (NPGA/UFBA). Pesquisador do NEPOL (Núcleo de Estudos sobre Poder e Organizações Locais) e do PDGS (Programa de Desenvolvimento e Gestão Social), Participa, na Bahia, da coordenação do Bansol – Associação de Fomento à Economia Solidária, e do Ecosol – Estudos e Ações em Economia Solidária.

**Jean-Louis Laville** é Doutor em Sociologia pela Universidade de Paris. Diretor de Pesquisas junto ao CNRS na França (Conseil National de la Recherche Scientifique) e do LSCI (Laboratoire de Sociologie du Changement Institutionnel) ligado a Universidade de Paris. Coordena o CRIDA (Centre de Recherche e d'Information sur la Démocratie et l'Autonomie). Professor do Institut de Sciences Politiques e do Conservatoire National d'Arts et Métiers (CNAM) em Paris. Dedicou-se há muitos anos ao tema da economia solidária na França e na Europa, tendo publicado vários livros e artigos, sendo um dos pioneiros no assunto.

---

F814e França Filho, Genauto Carvalho de  
A Economia Solidária: uma abordagem internacional / Genauto Carvalho de  
França Filho e Jean-Louis Laville. – Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.

(Coleção Sociedade e Solidariedade).

Inclui referências bibliográficas.

1. Sociologia – Economia solidária. 2. Economia solidária – Brasil – França. 3. Economias contemporâneas. 4. Economia social – Pública – Comunitária. 5. Economia doméstica – Produção familiar. 6. Economia solidária – Reciprocidade. 7. Economia solidária – Desenvolvimento sustentável – Terceiro setor. I. França Filho, Genauto Carvalho de. II. Laville, Jean-Louis. III. Título. IV. Série.

CDU 330.34 (81:44)

---

CIP-Brasil. Dados Internacionais de Catalogação na Publicação  
(Ana Lucia Wagner, CRB-10/1396)

ISBN 85-7025-724-4

## Prefácio

# Um olhar diferente sobre a Economia Solidária

Paul Singer

Este livro de dois autores, um francês – Jean-Louis Laville – e um brasileiro – Genauto Carvalho de França Filho – aborda a economia solidária de um ponto de vista diferente, antropológico e sociológico, em busca duma compreensão do objeto que dê conta de suas manifestações concretas em dois continentes: na Europa e na América Latina e mais especificamente na França e no Brasil. É notável a densidade teórica da análise, que assume um ângulo histórico, desencavando o surgimento da economia solidária dos ensejos e contradições da revolução industrial, cujos desdobramentos sociais e políticos se tornam evidentes na Europa na primeira metade do século XIX.

No Brasil, a teorização sobre a economia solidária apresenta uma clara inspiração marxista. De minha parte, tenho procurado mostrar que o capitalismo é o modo de produção dominante mas que está longe de abranger a totalidade das economias contemporâneas. Ao seu lado, existe a produção simples de mercadorias (unidades autônomas de produção, individuais ou familiares), a economia pública (formada por empreendimentos estatais que prestam serviços ou fornecem bens, sem cobrar preços de mercado por eles), a economia doméstica (constituída pelas atividades produtivas e distributivas realizadas nos domicílios, visando o autoconsumo dos membros) e a economia solidária (formada por empreendimentos autogestionários de produção, de crédito, de serviços, de consumo etc.).

Os nossos autores se inspiram em Karl Polanyi, famoso antropólogo e autor de *A Grande Transformação*, em que critica a proposta liberal duma sociedade conduzida pelo mercado auto-regulado. Polanyi distingue quatro princípios de comportamento econômico: a domesticidade, que governa a produção domiciliar, distribuída e consumida no grupo familiar; a reciprocidade, que governa a troca de dádivas entre membros da sociedade tendo em vista criar ou reforçar laços sociais. As transferências de bens e serviços, governadas pela domesticidade e pela reciprocidade não dão lugar a pagamentos e por isso formam a esfera não-monetária da economia. O terceiro princípio é a redistribuição, que governa a produção apropriada por uma autoridade, que a armazena e se encarrega de distribuí-la. A produção e a distribuição são realizadas por meio de pagamentos monetários, mas não constituem compras e vendas em mercados e por isso constituem a esfera não mercantil da economia. O quarto princípio é o do mercado, que governa atividades de agentes independentes, de troca de bens e serviços, em competição, num espaço comum, conduzindo eventualmente a um equilíbrio entre oferta (mercadorias vendidas) e demanda (mercadorias compradas). As atividades que visam a troca em mercado formam a esfera mercantil da economia.

Há evidentes analogias entre os modos de produção da tradição marxista e os princípios que governam distintas esferas da economia de Polanyi. As atividades governadas pela domesticidade coincidem com o modo doméstico de produção; as governadas pela redistribuição correspondem *grossa modo* ao modo público de produção, ao passo que as governadas pelo princípio do mercado abrangem tanto o modo capitalista de produção quanto a produção simples de mercadorias. As atividades governadas pelo princípio da reciprocidade é que não estão reconhecidas como um modo distinto de produção, talvez porque este princípio é de primordial importância social entre os povos primitivos mas que aparentemente desapareceu nas sociedades capitalistas.

Mas, a aparência neste caso engana. Embora negligenciada, se não negada pela economia liberal ou neoclássica, a dádiva

continua desempenhando papel de peso na constituição das relações sociais nas sociedades contemporâneas. Não se trata apenas da tradicional troca de presentes no Natal, em aniversários e outras datas festivas. Muito mais importante é o apoio mútuo praticado entre colegas de trabalho, de estudo, de quartel, de culto, de luta política etc. Este apoio pode se manifestar através de dádivas materiais como a famosa 'vaquinha' feita para presentear os pais dum recém-nascido ou alguém que adoeceu ou perdeu o (a) cônjuge etc. Práticas tradicionais, sempre renovadas, como o mutirão e a troca de serviços entre vizinhos, como o cuidado de crianças, de transporte, de informações etc. são importantes tanto pelas necessidades materiais que satisfazem, quanto pelos laços de solidariedade que criam e reforçam.

A economia da dádiva não constitui um modo distinto de produção, pelo menos nas sociedades de hoje. Os objetos e serviços que se tornam dádivas não são produzidos especialmente para este fim. Podem ser adquiridos no mercado ou produzidos no lar. A economia da dádiva não se distingue pelas relações de produção (como é o caso do capitalismo, produção simples de mercadorias, economia pública etc.), mas pelas relações de solidariedade que tece e reproduz. Em certo sentido, a reciprocidade é o relacionamento básico entre os que trabalham na economia solidária, na medida que todo tipo de associação autogestionária tem por fundamento a ajuda mútua, que não passa dum sinônimo da economia da dádiva.

Seria de se imaginar que o modo solidário de produção seria o correspondente marxista da economia da dádiva de Polanyi. Mas, esta não é a posição de Laville e França Filho. A análise histórica do ressurgimento da economia solidária, nos anos 90, leva-os a concluir que a economia solidária, como resposta à crise do paradigma fordista e do estado de bem-estar social, é um híbrido formado por atividades recíprocas desenvolvidas por voluntários, atividades de mercado desenvolvidas por profissionais e atividades financiadas por subsídios estatais.

Segundo os autores, "a economia solidária não constitui uma nova forma de economia que viria acrescentar-se às formas

dominantes de economia mercantil e não-mercantil. Pela sua existência, ela constitui muito mais uma tentativa de articulação inédita entre economias mercantil, não-mercantil e não-monetária numa conjuntura que se presta a tal, haja vista o papel conferido aos serviços pela terciarização das atividades econômicas. O desafio é de acumular as vantagens da economia monetária, fonte de liberdade individual pelo mercado e fator de igualdade pela redistribuição, com aquelas da economia não-monetária que contextualiza as trocas, retirando-as do anonimato.” (p. 73).

Tanto em sua origem, na primeira metade do século XIX, como em seu recente ressurgimento, a economia solidária mais uma vez constitui uma resposta ao agravamento da crise do trabalho (desde os 1980) e da crescente insatisfação com o desempenho do sistema público de seguridade social. “Haja vista o declínio de diferentes formas de socialidade e de engajamento que transmitiam valores e normas sociais, a perda de emprego ou a sucessão de ‘biscates’ engendra um déficit de socialização que diminui as chances de se reencontrar um emprego ‘digno’, pois os critérios de recrutamento tendem a privilegiar as capacidades relacionais. Trata-se da espiral que conduz à exclusão: os desempregados privados do fato de pertencer socialmente, não conseguem adquirir ou manter as atitudes necessárias à cooperação e à comunicação que tornam-se determinantes para a obtenção do emprego.” (p. 60)

Os serviços sociais do Estado se burocratizaram em excesso e não conseguem mais dar conta da demanda, sobretudo depois que ela se expandiu enormemente em função da crise do trabalho e do desemprego em massa. A economia solidária surge, na Europa, como resposta à insuficiência das políticas ativas de geração de emprego, articulando a prestação de serviços públicos (esfera não-mercantil) com a atividade de voluntários (esfera não-monetária) e de profissionais, que vendem seus serviços (esfera mercantil). “Em resumo, e de modo preciso, a emergência de uma economia solidária européia traduz-se por uma florescência de práticas socioeconômicas vi-

sando a propor a partir de iniciativas locais, serviços de um tipo novo, designado sob o termo ‘serviços de proximidade’ ou ‘serviços solidários’ conforme discutimos antes. Esses termos fazem alusão a um conjunto de serviços, para alguns, outrora unicamente produzido no seio da esfera doméstica, como a ajuda a domicílio, jardinagem, consertos domésticos (*bricolage*) etc. e para outros, invenção, como é o caso dos serviços que giram em torno da questão da ‘mediação social’ nos bairros, geralmente vinculados à idéia de melhoria da qualidade de vida e do meio ambiente local.” (p. 77).

Se olharmos para a emergência da economia solidária na América Latina, é possível reconhecer a mesma origem na crise do desemprego e precarização das relações de trabalho, mas suas formas de manifestação são deveras diferentes. Trata-se sobretudo da luta pela preservação de postos de trabalho mediante a substituição de firmas capitalistas em crise por cooperativas formadas pelos próprios trabalhadores ameaçados pelo desemprego; e lutas pela criação de novos postos de trabalho mediante a conquista da terra via reforma agrária ou pela organização de pessoas excluídas da produção social em diversas modalidades de empreendimentos autogestionários. A prestação de serviços a comunidades locais mediante iniciativas das mesmas, contando com subsídios públicos e com o trabalho de voluntários e de profissionais, sem dúvida tem ganho importância (pense-se por exemplo na Pastoral da Criança) mas não integra propriamente o campo da economia solidária, antes o do Terceiro Setor.

Apesar dessas diferenças entre a economia solidária na França e no Brasil, há um fundamento comum tanto na organização associativa ou cooperativa, do caráter democrático das entidades, como na discussão do papel da mesma, se é o de mera complementação do sistema socioeconômico presente ou de embrião de um sistema completamente diferente. Para que esta discussão possa ser estendida aos interessados na economia solidária na América Latina, na Europa e em outros continentes, a presente obra representa uma contribuição fundamental.

# Sumário

INTRODUÇÃO .....	15
PARTE I – ANÁLISE HISTÓRICA	
1   As relações entre economia e solidariedade na modernidade: contornos de uma problemática .....	31
Por uma sociologia econômica alimentada pela história .....	31
A construção do econômico e do social .....	35
A difusão da economia mercantil .....	37
A persistência da economia tradicional .....	38
A emergência de uma Economia Solidária .....	40
Da Economia Solidária ... à economia social e ao direito social .....	49
A sinergia Estado-mercado .....	57
O Estado na economia mercantil .....	58
As transformações do social .....	59
Do direito social à economia não-mercantil .....	60
O declínio da economia tradicional e a banalização da economia social .....	61
A sociedade salarial .....	65
A recomposição das relações entre o econômico e o social .....	72
Uma primeira crise: a crise de valores .....	72
Uma segunda crise: a crise econômica .....	75
Estado-mercado: da sinergia ao dilema .....	80
A atualidade de um projeto de Economia Solidária .....	90
PARTE 2 – CONTEXTOS E PRÁTICAS	
2   A ECONOMIA SOLIDÁRIA NA EUROPA: DESTACANDO O CASO FRANCÊS .....	97

Os serviços mercantis .....	97
Os serviços não-mercantis .....	99
Os serviços solidários .....	102
Espaços públicos de proximidade para uma construção conjunta da oferta e da demanda .....	104
A hibridação entre economias .....	106
As origens de um conceito – alguns marcos teóricos de sua fundação .....	109
Contexto e delineamento de um fenômeno .....	110
Situando uma problemática .....	112
Uma abordagem original: a perspectiva da sociologia e da antropologia econômica .....	115
A Economia Solidária do ponto de vista da sua prática quotidiana no contexto europeu: dilemas e desafio .....	118
O comércio justo .....	119
A finança solidária .....	121
A economia sem dinheiro .....	124
As empresas sociais .....	127
As cooperativas sociais italianas em destaque .....	130
A realidade francesa – as empresas sociais entre simples prestação de serviço, inserção e Economia Solidária .....	133
O domínio da luta contra a exclusão pela iniciativa econômica na França – os herdeiros da economia social confrontados com a armadilha da inserção .....	136
A influência do movimento cooperativista pós-1968 .....	140
Um processo conflituoso .....	141
O papel central das políticas públicas .....	144
<b>3   A ECONOMIA SOLIDÁRIA NA AMÉRICA LATINA:</b> DESTACANDO O CASO BRASILEIRO .....	149
Uma diversidade de experiências .....	150

Caracterização do contexto .....	158
O crescimento de uma preocupação com as formas de combate à pobreza e a teia da gestão social – o que não é Economia Solidária? .....	159
A questão da economia popular em debate .....	161
O projeto de uma economia popular e solidária .....	164
Critérios para definição de empreendimentos de Economia Solidária .....	166
Pluralidade de princípios econômicos .....	167
Autonomia institucional .....	168
Democratização dos processos decisórios .....	168
Sociabilidade comunitário-pública .....	168
Finalidade multidimensional .....	169
<b>PARTE 3 – ANÁLISE COMPARATIVA</b>	
<b>4   A ECONOMIA SOLIDÁRIA ENTRE A EUROPA E A AMÉRICA LATINA:</b> UM EXEMPLO DE COMPARAÇÃO .....	173
Cruzando o olhar: as diferenças fundamentais aqui e lá .....	174
A dimensão do contexto: exclusão x pobreza .....	174
A dimensão da história: economia social x economia popular .....	177
A economia social e solidária na Europa .....	177
A economia popular e solidária na América Latina .....	178
A dimensão da experiência: os desafios a superar: economia da inserção x uma economia da pobreza .....	179
Algumas lições práticas e teóricas .....	182
<b>CONCLUSÃO – ANÁLISE TEÓRICO-CONCEITUAL</b> .....	185
Elementos para uma abordagem teórica comum: a força do conceito de economia plural .....	185
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	191

## Introdução

Será que a economia entendida em seu sentido amplo, ou seja, como o conjunto das atividades que contribuem para a produção e a distribuição de riquezas, pode resumir-se ao circuito clássico das trocas constituído pelas esferas do Estado e do mercado nas sociedades contemporâneas? Para além do mercado e do Estado, será que a própria sociedade não tem nada a dizer em termos de criação e distribuição de riquezas ou de um outro modo de “fazer economia”?

Este livro pretende lançar um olhar sobre a realidade de uma outra economia que se gesta em diferentes partes do mundo a partir de iniciativas, sobretudo de natureza cooperativista e associativista, oriundas da sociedade civil e dos meios populares. Tais iniciativas assumem diferentes configurações, desde aquelas que criam o seu próprio circuito de produção e consumo, alimentando cadeias socioprodutivas autônomas e, em alguns casos, fortemente baseadas em relações não-monetarizadas, até outras que empreendem relações mais permanentes com o mercado e desenvolvem diferentes tipos de parcerias com os poderes públicos. As formas assumidas por esta economia também variam de acordo com as diferentes regiões e países: de cooperativas de produção e prestação de serviços, passando por bancos populares, clubes de trocas e associações de serviços em países latino-americanos, até as cooperativas sociais, as sociedades cooperativas de interesse público, as empresas sociais ou os sistemas de trocas locais, entre outros, em países europeus.

Esses diferentes exemplos testemunham o aparecimento de uma tendência que chamamos de economia solidária. O termo inclusive aparece praticamente, de modo concomitante, em duas realidades distintas ao longo dos anos 90, como são os casos do Brasil e da França, que serão mais detidamente explorados nesta obra.

Importa salientar que, sobre este termo, parece repousar um valor heurístico fundamental: aquele de pretender refletir uma tendência atual, verificada em diferentes partes do mundo, de proliferação de iniciativas autônomas de grupos organizados na sociedade civil, com o intuito de produção de atividades econômicas de modo distinto daquela praticada no mercado. Muito embora suas diferenças significativas, relacionadas a cada contexto de sociedade, um traço comum que mais parece caracterizar tais iniciativas é o fato de elas incorporarem a solidariedade no centro da elaboração das atividades econômicas, e, ainda, considerarem tais atividades apenas como um meio para a realização de outros objetivos, sejam estes de natureza social, política ou cultural.

Tal aspecto parece bastante salutar e nos lembra um traço histórico característico da organização dos grupos sociais em diferentes culturas, no passado, e mesmo no presente, em certas sociedades, isto é, o fato de a esfera das atividades econômicas encontrar-se imbrincada junto as demais dimensões da prática (como o social, o político, o cultural ou o estético etc.). De fato, é apenas na modernidade capitalista que a esfera econômica se autonomiza em relação às demais dimensões da vida em sociedade, através do advento do princípio do mercado auto-regulado. Se a invenção, não do mercado em si, mas do mercado auto-regulado como princípio econômico (mais conhecido sob a expressão economia de mercado), representa uma construção social muito recente na história das sociedades humanas (com praticamente pouco mais de duzentos anos), é notável sua importância assumida na atualidade. Vivemos hoje em sociedades cuja lógica mercantil e os valores que a acompanham ocupam espaços cada vez maiores na vida das pessoas, extrapolando a esfera econômica e invadindo dimensões mais substantivas da vida humana associada. Não é assim que, na modernidade, os sujeitos humanos constroem suas identidades enquanto indivíduos a partir sobretudo do trabalho, ou seja, uma atividade remunerada economicamente que vem acompanhada de uma série de direitos? Não é assim também que nos

habitamos a pensar a economia, como sinônimo exclusivo de troca mercantil? Como se não houvesse ou não fosse possível conceber-se outro modo de fazer economia além deste. O que dizer, então, das outras formas de produzir e distribuir riqueza constituída pelos circuitos não-mercantis da economia? Uma delas seria em torno da ação do Estado, que se baseia num princípio econômico que poderíamos chamar de redistribuição, e outras são as variadas formas de reciprocidade, que alimentam relações econômicas não-monetarizadas e permitem a sobrevivência de largas parcelas das populações em diferentes partes do mundo.

Desse modo, estamos sugerindo que uma compreensão adequada do fenômeno da economia solidária que aqui propomos, supõe um outro modo de conceber a dinâmica econômica mais geral. Esse é um olhar particularmente caro à tradição de certos antropólogos e historiadores econômicos e poderíamos citar duas fontes importantes que são K. Polanyi e F. Braudel. No lugar, portanto, de resumirmos a economia ao mercado, parece-nos preferível pensá-la enquanto economia plural, ou seja, admitirmos que, em relação ao conjunto de práticas que conformam a dinâmica econômica mais ampla, existem diferentes princípios em interação (para além do princípio mercantil), como é o caso da redistribuição e da reciprocidade. É exatamente este olhar ampliado da dinâmica econômica mais geral, que nos permitirá entender mais adequadamente o processo singular de uma economia solidária, que tende a reunir diferentes lógicas em interação.

## A Economia Solidária entre o público e o comunitário

Mas, se é possível perceber-se nas iniciativas de economia solidária, em diferentes partes do mundo, alguma semelhança com certas tendências históricas de organização dos grupos

sociais em diferentes culturas no passado, conforme sugerimos antes, o que vem, então, a marcar a emergência desse fenômeno na modernidade? Esta será uma das questões importantes de que nos ocuparemos nesta obra e, antes mesmo de desenvolvê-la, avancemos um pouco em nossa hipótese de compreensão da dinâmica mais geral de uma economia solidária.

Pensamos que, tratando-se de economia solidária, e diferentemente do que ocorre com a solidariedade na sua acepção mais tradicional, tal como vivida no passado da maioria das sociedades humanas (e até mesmo atualmente, em muitos casos), ela, solidariedade, afirmada como uma ação voluntária das pessoas, projeta-se sobre um espaço público. Ou seja, os grupos organizados desenvolvem uma dinâmica comunitária na elaboração das atividades econômicas, porém com vistas ao enfrentamento de problemas públicos mais gerais, que podem estar situados no âmbito da educação, cultura, meio ambiente etc. Com isto, estamos sugerindo a idéia de que a economia solidária tem por vocação combinar uma dimensão comunitária (mais tradicional) com uma dimensão pública (mais moderna) na sua ação. Isto é particularmente evidente nos casos em que a ação associativa, fortemente baseada nos vínculos comunitários, ataca a resolução de problemas públicos concretos ligados às condições de vida das pessoas no contexto de um bairro, por exemplo. A este respeito, o caso da associação de moradores do conjunto Palmeiras – ASMOCOMP, na periferia da Cidade de Fortaleza no Ceará (mais conhecido sob a denominação de “Banco Palmas”), representa uma das ilustrações mais emblemáticas (França Filho; Torres Jr., 2003). Porém, mesmo em relação àqueles casos muito difundidos de economia solidária no Brasil, que são as várias formas de cooperativas de produção ou de prestação de serviços, em que a dimensão socioeconômica da ação tende a prevalecer sobre a dimensão sociopolítica, é possível também se pensar em termos de uma dimensão pública quando a ação organizacional se coloca em relação à problemática de geração de trabalho e renda (o que pode ser visto como um problema público). Em todo caso, as formas cooperativas de produção,

tratando-se de economia solidária, conhecem uma preocupação crescente com a questão do desenvolvimento local. Portanto, para além da sua ação no mercado, cujo benefício social restringir-se-ia apenas ao grupo dos cooperados internos (o que por si só já difere da lógica capitalista em razão da apropriação coletiva dos ganhos econômicos), a tendência do movimento é aquela de valorização de uma dimensão pública da sua ação mediante a ênfase nos impactos da organização na vida local.

É exatamente esta dimensão pública da ação, ou seja, de um agir no espaço público, que confere à economia solidária uma dimensão política fundamental. Portanto, segundo nossa hipótese, afirmar o caráter político deste fenômeno, para além da sua dimensão social e econômica, não significa raciocinar em termos de uma forma qualquer de tomada do poder institucional, como se a implantação de uma outra economia fosse possível por decreto. Mas de pensar as formas de economia solidária também como um modo de agir no espaço público, em função dos problemas concretos que são levantados na sua prática. Esta é, além disso, uma forma de ação política, pois supõe também mudança ou transformação institucional, que se faz, porém, num processo, cotidiano mesmo, em que se experimentam outros valores e lógicas associados ao trabalho econômico, concebido acima de tudo como construção coletiva democrática.

### Economia Solidária: distintos contextos

Se estamos, neste momento, salientando o que nos parece constituir traços comuns à emergência do fenômeno, é preciso reconhecer as dificuldades que se impõem a esta tarefa ou sua quase impossibilidade. Isto porque, as diferenças entre os distintos contextos de realidade, sejam elas entre países ou entre regiões de um mesmo país, são consideráveis e pesam, de modo acentuado, sobre a configuração das iniciativas na realidade. A tal aspecto, inclusive, acrescentam-se os limites de entendi-

mento que devem ser estabelecidos no plano conceitual em relação a outras noções próximas e particularmente caras a certos contextos de realidade. Isto significa não reduzir a noção de economia solidária nem àquela de economia social na Europa, nem àquela de economia popular na América Latina (França Filho, 2002b) e discutirmos sua relação estreita com estas duas noções, conforme abordaremos nesta obra.

Evidentemente que esses aspectos irão pesar no debate sobre o tema, influenciando o modo de interpretar o fenômeno da economia solidária. É assim que, para alguns, ela reflete formas estratégicas de organização dos grupos populares, muito precarizadas em geral, como meio de garantia da sua sobrevivência em sociedades marcadas por processos de exclusão social crescentes. Para outros, entretanto, ela pode representar formas inéditas de ação pública, participando de uma tendência atual de desenvolvimento de novas formas de solidariedade, conforme nossa perspectiva aqui. Essa idéia de novas formas de solidariedade é particularmente importante de sublinhar, pois ela parece constituir uma forte tendência dos chamados novos movimentos sociais. Isto significa pensar que o tipo de solidariedade que se elabora nestas experiências se define, de um lado, nem tanto enquanto solidariedade abstrata (estatal), pois trata-se de indivíduos engajando-se voluntariamente em projetos coletivos concretos, emanados do seio da sociedade civil, e não meros assistidos, gozando ou tendo acesso a certos direitos de modo passivo. Nem tampouco, trata-se, por outro lado, de uma forma típica de solidariedade tradicional (característica dos chamados grupos primários), pois a ação organizacional tende a não se fechar num pequeno grupo de beneficiários. A vocação de tais iniciativas, conforme sugerimos antes, parece ser a de combinar a dimensão pública da primeira com a força dos laços comunitários da segunda, resultando em dinâmicas comunitárias abertas à alteridade, ou que se projetam num espaço público, criando em alguns casos o que poderíamos chamar de espaços públicos de proximidade (Laville, 1994), conforme abordaremos mais tarde.

Mas, como entender as origens dessa dinâmica que aqui chamamos de economia solidária? Este é um aspecto que iremos desenvolver no interior da obra. Cabe, por enquanto, adiantarmos apenas que as razões do surgimento e desenvolvimento do fenômeno relacionam-se, em geral, ao contexto de crise econômica mais ampla que afeta as diferentes economias do planeta. Tal crise vem minar as bases do mecanismo histórico de regulação das sociedades na modernidade, marcados pela sinergia entre Estado e mercado. É justamente quando estes dois principais agentes de regulação da sociedade começam a dar sinais de fraqueza na sua capacidade de satisfazer necessidades, que outros fenômenos tomam corpo e se desenvolvem. Entretanto, se este aspecto econômico possui um grande peso de determinação na explicação do fenômeno, ele não deve ser tomado como um pressuposto exclusivo de explicação, sob o risco de recair-se numa interpretação excessivamente utilitarista da realidade. Em muitos casos, a razão para o surgimento de empreendimentos solidários encontra-se numa relação ambígua entre necessidade econômica e ação voluntária permeada por valores. A crise econômica acompanha-se, em geral, de uma crise de valores acerca da vida humana associada, interrogando o trabalho e suas formas de organização e produção. É neste sentido que pensamos que uma compreensão adequada desse fenômeno envolve um real entendimento das suas condições intrínsecas de existência. A economia solidária, portanto, deve ser compreendida na sua singularidade enquanto fenômeno – no lugar de ser objeto de explicações baseadas em determinações gerais. A perspectiva defendida neste livro exige um esforço qualitativo de interpretação, capaz de apreender a dinâmica dessas experiências a partir de suas lógicas específicas em interação.

### Sobre a organização do livro

A partir dessa base, o livro explora uma abordagem ampliada de visão do tema ao tratá-lo numa perspectiva internacio-

nal. São aqui, então, confrontados os contextos europeu e latino-americano, particularmente através da ilustração dos casos francês e brasileiro de manifestação do fenômeno. A abordagem do livro apóia-se em análise histórica de leitura da realidade do fenômeno, discussão do contexto de sua manifestação na atualidade, descrição de experiências e análise conceitual. São, portanto, quatro os eixos de estruturação da discussão do conteúdo no livro: análise histórica, de contextos e práticas, comparativa e discussão conceitual.

De um ponto de vista metodológico, consideramos que a perspectiva histórica e a comparação internacional representam duas ferramentas privilegiadas de esclarecimento e abordagem do tema. Importa salientar, entretanto, que a relação que aqui estabelecemos entre dois contextos distintos de realidade no tratamento do tema, tal como representam os casos francês e brasileiro, não obedece ao rigor e exaustividade necessários a uma verdadeira análise comparativa. Nossa preocupação, mais modesta, fora estabelecer o esboço de uma comparação internacional. O objetivo é o de empreender um olhar em paralelo entre os dois contextos que permita identificar semelhanças e diferenças, num jogo analítico no qual algumas constantes possam ser deduzidas. Neste ponto nos inspiramos em R. Castel (1995, p. 25), quando considera que “[...] uma análise deste tipo supõe, quanto a sua própria possibilidade, a existência efetiva de constantes no tempo e no espaço, [...] graças às diversidades culturais e históricas. ‘Constantes’ não significa a perenidade das mesmas estruturas, mas homologias nas configurações das situações e nos processos das suas transformações”.

A opção por um olhar cruzado no tratamento do tema da economia solidária na literatura brasileira, tal como propõe este livro, representa, segundo nosso conhecimento, uma novidade necessária ao avanço do seu debate por aqui e pode ser justificada ao menos de duas formas. Em primeiro lugar, e de um modo mais geral, tal justificativa pode ser considerada em nome da tradição antropológica que considera o estudo do outro como importante também para conhecer a si próprio. Ou seja, é no

entendimento ou no olhar do diferente que também aprendemos muito sobre nós mesmos. Em segundo lugar, e de modo mais específico, importa salientar, como fizemos antes, que existe uma conjunção na aparição do tema na França e no Brasil que nos leva a tentar uma reflexão sobre as razões deste surgimento em cada contexto e quais as questões transversais que podem ser extraídas.

No que se refere ao conteúdo, a primeira parte do livro apresenta uma visão histórica da economia solidária na Europa. Uma história cuja importância é muito grande, pois relaciona-se ao processo mesmo de formação da chamada sociedade salarial e do próprio Estado-providência. Existe aqui uma preocupação em mostrar como a dinâmica da solidariedade varia, assumindo diferentes contornos segundo as injunções do tempo e do espaço. Essa história é, então, subdividida em três momentos, e nos parece mais antiga do que poderiam supor alguns, pois pode-se dizer que o debate europeu começa no início do século XIX através do momento de efervescência associacionista (num contexto de nascimento da empresa capitalista e de crise motivada pelo alto grau de pauperização da sociedade), cujo pano de fundo é uma discussão sobre economia e democracia em torno da questão central do direito ao trabalho.

O que está em jogo, neste primeiro momento, é a questão da legitimidade da economia de mercado na modernidade. Ela reside num desejo de pacificação das relações sociais mediante a busca da satisfação dos interesses individuais. Seguiu-se aqui uma formulação clássica de Montesquieu, segundo a qual a prática do doce comércio evitaria a guerra. Dois casos europeus aparecem emblemáticos desse primeiro momento. Na Inglaterra, afirmava-se a solidariedade que os mais ricos deveriam ter em relação aos mais pobres, como condição para sua cidadania. Solidariedade, neste caso, assume a forma de filantropia, revelando a importância do setor privado na distribuição. Já na França, a ênfase será sobre as formas de auto-organização, operárias por exemplo. A caridade, neste caso, deveria ser substituída pela solidariedade entre cidadãos considera-

dos livres e iguais. A solidariedade é definida, neste momento, como o laço social voluntário que une cidadãos livres e iguais no direito. Em torno desse ideário, muitos grupos vão se organizar, sobretudo por profissões, e as formas assumidas serão as associações, cooperativas ou organizações mutualistas. É assim que se esboça, na França, um projeto de economia a partir da solidariedade no início do século XIX.

Num segundo momento, tal projeto conhece um profundo declínio. Além da repressão às formas de organização populares, estas são levadas a se alinhar segundo as normas do mercado e do Estado, enfrentando assim processos de especialização de atividades e de profissionalização gestonários. A economia solidária cede lugar a uma economia social que se torna altamente institucionalizada. Tal institucionalização ou banalização do movimento assenta-se em dois pilares: a economia de mercado, de um lado, pelo fato de as cooperativas deverem se envolver necessariamente com o mercado, obedecendo aos seus ditames e lógica; e uma outra concepção da solidariedade, por outro lado, pelo qual é o Estado que deve garanti-la, completando as lacunas deixadas pelo mercado. Trata-se, portanto, de uma mudança na economia e na solidariedade, cujas conseqüências muito conhecidas são o desenvolvimento da sociedade salarial, baseada no chamado equilíbrio fordista, ou seja, economia de mercado e Estado social.

Num terceiro momento, dois aspectos irão perturbar esse equilíbrio Estado-mercado: a questão da transnacionalização financeira e o aumento da economia de serviços em detrimento da economia industrial. As conseqüências mais conhecidas são a chamada crise do trabalho e o questionamento sobre a capacidade de crescimento dos mercados. Renasce, então, um certo número de experiências (sobretudo nos anos 80 e 90, embora algumas datando do final dos anos 60 e 70), que podem ser vistas em relação com o projeto originário de uma economia solidária. Alguns exemplos são as iniciativas locais de serviços (atuando no campo cultural, ou da guarda de crianças e idosos, da manutenção de bairros, ligadas à qualidade de vida etc.), misturando

usuários e gestores de serviços. Os usuários são considerados não como consumidores, mas como cidadãos, nestas associações prestando serviços de proximidade. O conjunto dessas experiências recoloca, de certo modo, o debate entre economia e solidariedade em torno de alguns pontos que apontam a extensão do projeto atual de uma economia solidária:

– em primeiro lugar, o fato de trabalhadores e usuários trabalharem na oferta de serviços. Sob este ponto de vista, tais iniciativas podem vir a representar a criação de espaços públicos (segundo a formulação habermasiana) de um tipo novo, que estamos aqui chamando *espaços públicos de proximidade*. Parece se gestar aqui uma nova articulação entre economia e política;

– em segundo lugar, tal debate sugere uma reapropriação da idéia de solidariedade que passa a ser vista não apenas como a redistribuição vertical do Estado, mas também como o laço voluntário e horizontal de cidadãos que se juntam para trabalhar a economia. Isto permite afirmar como a ação da sociedade civil pode realizar uma forma de ação pública, ilustrando desse modo como a ação cooperativa e associativista se articula à questão do espaço público;

– finalmente, tal debate reintroduz, conforme sublinhamos antes, a idéia segundo a qual a economia não se resume ao mercado, mas supõe também a solidariedade, seja ela em termos de redistribuição ou de reciprocidade. O debate aqui é, portanto, aquele de uma redefinição da economia para além do mercado.

É exatamente esse projeto atual de uma economia solidária que é explorado na segunda parte do livro. Intitulado *Contextos e práticas*, o objetivo neste segundo momento é de discutir a realidade de manifestação do fenômeno na Europa e na América Latina, através de um exame dos casos francês e brasileiro. A ênfase neste momento será sobre a identificação e caracterização das práticas que constituem esse universo nos dois países, procurando sublinhar os desafios que se impõem às experiências e o tipo de problemática que as situam em cada contexto. O segundo capítulo, dedicado ao caso francês, apa-

rece como prolongamento da discussão histórica empreendida na primeira parte. O terceiro capítulo, dedicado ao caso brasileiro, privilegia uma visão em síntese da nossa realidade, insistindo particularmente na tentativa de esclarecer sua relação com toda uma tradição de economia popular bastante antiga. Sugere-se, ao final, alguns critérios definidores das formas de economia solidária, cujo objetivo é ampliar seu marco analítico para além do modo cooperativista de produção. O fato de optarmos por uma visão mais em síntese, no que diz respeito à abordagem da realidade brasileira, justifica-se em razão da existência de outros trabalhos sobre o assunto no Brasil, com destaque para os escritos do professor Paul Singer.

Na terceira parte, através do capítulo quarto, exploramos então uma perspectiva comparada no tratamento do tema, que se presta muito mais, conforme explicamos antes, a um esboço de análise comparativa entre os dois contextos, francês e brasileiro. Tal análise se constrói a partir de três pontos fundamentais, que chamamos três dimensões: a primeira é aquela do contexto no qual se coloca o fenômeno enquanto problemática em cada realidade, a segunda diz respeito à história que alimenta a compreensão da sua emergência atualmente nos dois países e, finalmente, a terceira refere-se à experiência ou às experiências, remetendo à questão dos dilemas e desafios que norteiam tais práticas em cada uma das realidades. Finalmente, o livro se conclui com algumas considerações de natureza mais conceitual, visando a sugerir, no prolongamento do olhar cruzado desenvolvido no capítulo anterior, a possibilidade de um marco conceitual comum à apreensão do fenômeno nos dois contextos, particularmente fecundo, segundo nossa hipótese, se desenvolvido em torno da noção de economia plural.

Ao leitor brasileiro, esperamos que ele possa encontrar, nesta obra, uma abordagem consistente e didática do tema da economia solidária, sobretudo diante do enfoque ampliado pelo olhar histórico, sociológico e antropológico, que se encontra ainda enriquecido da perspectiva internacional aqui desenvolvida.

Esta obra é resultado de um esforço de pesquisa que se encontra, no Brasil, integrado institucionalmente ao Programa de Desenvolvimento e Gestão Social (PDGS), este, um programa de natureza interinstitucional, apoiado pelo Ministério da Ciência e Tecnologia, FINEP, CNPQ, CAPES, e sediado na Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia (EUFBA).

Parte I

ANÁLISE HISTÓRICA

## As relações entre economia e solidariedade na modernidade: contornos de uma problemática

Por uma sociologia econômica alimentada pela história

A economia como conjunto, reagrupando as atividades submetidas à necessidade, ou seja, as atividades de produção e de distribuição de bens e serviços, confronta-se com a questão da escassez dos recursos disponíveis para satisfazer o número ilimitado de necessidades e de desejos humanos. Diante desta exigência, o recurso ao mercado é apresentado, na ciência econômica ortodoxa, como a realização final de um processo que otimiza o destino e a repartição dos recursos. As incontáveis operações de transferência e de escolhas constitutivas da vida social seriam asseguradas majoritariamente pelos mecanismos de mercado e repousariam, segundo a célebre fórmula de A. Smith, em *A riqueza das nações*, sobre “a propensão a trocar bens por bens, bem contra serviço, coisa contra outra coisa”, que a época moderna teria levado ao seu paroxismo. Numa perspectiva de sociologia econômica, esta visão que naturaliza o mercado é refutada. A economia é, ao contrário, abordada como uma construção sócio-histórica cuja forma atual não corresponde a uma realização final da evolução humana, mas a uma configuração particular que convém situar em relação àquelas que a precederam. Numa tal perspectiva, a contribuição de economistas e etnólogos que olharam a sociedade moderna à luz das sociedades não modernas pode vir a completar aquela dos primeiros sociólogos, fundadores da sua disciplina,

para quem as relações entre economia e sociedade constituíam um dos temas maiores de reflexão. Em particular, a pesquisa de Polanyi (1983)\* sobre a origem política e econômica do nosso tempo, inspirando múltiplos trabalhos antropológicos, fornece uma contribuição preciosa ao distinguir quatro princípios do comportamento econômico, cada um entre eles estando associado a um modelo institucional.

O princípio da *domesticidade* é um desses. Ele consiste em produzir para seu próprio usufruto, ou seja, a prover as necessidades do seu grupo. Quaisquer que sejam as entidades muito diferentes que formam a unidade de base, o princípio é o de produzir e de armazenar para a satisfação dos membros desta unidade. O modelo da domesticidade é o grupo fechado. O que determina o núcleo institucional é indiferente, pode ser o sexo (como em relação a família patriarcal), o lugar (como em relação ao vilarejo), ou o poder político (como em relação ao poder senhorial). Do mesmo modo, a organização interna do grupo não importa: ela pode ser despótica ou democrática, e a dimensão do grupo pode variar consideravelmente.

A *reciprocidade* é um outro desses princípios. Ela corresponde à relação estabelecida entre várias pessoas, por meio da seqüência durável de dádivas. A reciprocidade é, por consequência, fundada sobre a dádiva como fato social elementar – a existência da dádiva estando ligada a uma contradádiva. O aspecto essencial da reciprocidade é que as transferências são indissociáveis das relações humanas. Embora sua grande variedade de motivações possíveis, as dádivas têm como ponto comum o fato de não constituírem trocas despersonalizadas, pois não podem ser isoladas da realização das prestações sociais. O fundamento da dádiva é que os objetos não são separados dos doadores e repre-

sentam essencialmente uma relação social: através da dádiva “mistura-se sua alma àquela do outro”, como o diz um poema Maori citado por Mauss (1978). “A reciprocidade é bastante facilitada pelo modelo institucional da simetria, traço freqüente da organização social em povos sem escritura” (Polanyi, 1983).

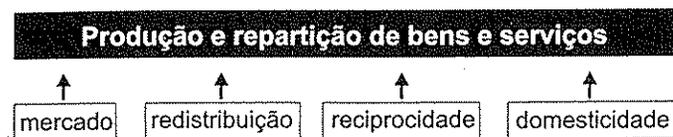
A *redistribuição* é o princípio segundo o qual a produção fica a cargo de uma autoridade que tem a responsabilidade de distribuí-la, o que supõe um momento de armazenamento entre aqueles da recepção e da repartição. “Evidentemente que é o modelo institucional da centralidade que permite a redistribuição. Ele supõe uma autoridade e uma divisão do trabalho entre os representantes desta autoridade e os outros membros do grupo humano. Como as relações do grupo dirigente com os dirigidos distinguem-se segundo os fundamentos do poder político, a redistribuição implica modelos, indo da divisão livremente consentida até o medo da punição”. Entretanto, seja ela a tribo, a cidade-Estado, o despotismo ou a feudalidade, “o chefe, o templo, o déspota ou o senhor estarão no centro deste modelo” e a maneira como eles praticam a redistribuição lhes é muitas vezes um meio de “aumentar seu poder político” (Polanyi, 1983).

Enfim, o *mercado*, último destes princípios, é um lugar de encontro entre oferta e demanda de bens e serviços para fins de troca. O mercado possui, então, a particularidade de funcionar segundo o registro de um modelo institucional que lhe é próprio: a troca, repousando sobre um equilíbrio entre oferta e demanda. A oferta designa a quantidade de bens e serviços que os ofertantes estão aptos a ceder, e a demanda, a quantidade de bens e serviços que os demandantes estão prontos a adquirir. A troca pode assumir a forma de compra e de venda quando a oferta e a demanda se ajustam através de um valor expresso numa equivalência geral – este valor sendo chamado de “preço” e o equivalente geral, de “moeda”. A troca pode assumir a forma de pagamento em espécie quando o demandante não paga o preço fixado em moeda mas em bens ou serviços. A troca pode assumir a forma de escambo quando a troca de bens e serviços não passa pelo intermédio de um equivalente geral,

\* As citações deste autor neste capítulo correspondem a nossa tradução da versão francesa dessa obra. Do mesmo modo, as demais citações, também neste capítulo, correspondem a nossa tradução dos originais em francês.

mas se opera através de uma relação de equivalência simples estabelecida entre dois conjuntos considerados pelo demandante e ofertante como do mesmo valor.

Os quatro princípios do comportamento econômico



Antes do século XIX, todos os sistemas econômicos conhecidos atribuíam um amplo papel aos princípios, sejam eles da reciprocidade ou da redistribuição, seja ele da domesticidade, seja uma combinação dos três. Estes princípios foram institucionalizados com o auxílio de uma organização social que utilizava, entre outros, os modelos da simetria, da centralidade e da autarcia. Isto não significou de modo algum ausência de mercado, mas os mercados eram diferenciados e limitados a certos espaços como revela o exemplo da Europa ocidental.

– Os mercados da Idade Média apareceram primeiro nas suas duas formas distintas de mercado de vizinhança e de mercado de exportação intermunicipal e de longa duração. Estes mercados localizados nos grandes centros urbanos medievais tinham uma dupla particularidade de serem bastante vigiados pelos poderes municipais que representavam as oligarquias de corporação e de comércio, e de serem exteriores à economia doméstica dominante na maior parte da economia medieval.

– Em seguida, surge o mercado regulado, que vai do século XV até o século XVIII. Ele era regido de modo concorrencial no quadro do espaço territorial interior em nome da vontade institucional dos novos Estados-nações mercantis, mas sem integrar nem o trabalho nem a terra como mercadorias (Gislain, 1987).

A necessidade, para uma sociedade, de assegurar a ordem nas suas atividades econômicas não implica aumentar a impor-

tância dos mercados deste ponto de vista. Nas sociedades tradicionais, a manutenção dos vínculos ou laços sociais era considerada prioritária em relação à produção de riquezas. A economia estava imbrincada nas relações sociais, segundo a expressão de Polanyi. Ou seja, a perenidade das estruturas sociais e das relações entre pessoas era preeminente. A esse respeito, mesmo os mercados tendo existido anteriormente, a sociedade do século XIX aparecera diante daquelas que a antecederam como portadora de uma inovação fundamental: a atividade econômica encontrava-se isolada e atribuída a um mecanismo autorregulador, isto é, aquele da troca que assegura a distribuição dos bens por meio, unicamente, dos preços, neste sistema econômico que é a economia de mercado.

Os modelos da centralidade, da simetria e da autarcia não engendram instituições únicas com vocação para uma função econômica isolada: são apenas simples traços de um grupo existente, o que se aplica tanto ao seu sistema econômico quanto às relações sociais mais amplas na qual está inserido. Por outro lado, o mercado, com o modelo da troca, descontextualiza a economia, no sentido em que ele tende a se autonomizar em relação aos contextos nos quais se desenvolve. Anteriormente, a troca tinha apenas um papel circunscrito. Ela se limitava a certos tipos de relações entre grupos e pessoas que estavam longe de representar o conjunto destas relações. De modo inverso, na modernidade, a troca passa a desempenhar um papel primordial na coordenação das ações humanas. O deslocamento do lugar atribuído a este modelo provoca evoluções capitais conforme testemunha o século XIX.

### A construção do econômico e do social

Na sua diferença radical, um sistema econômico baseado na economia mercantil não se teria podido conceber sem a instituição prévia de uma comunidade política, fixando-se como

horizonte a liberdade e a igualdade entre todos os homens. Esta afirmação de um laço político manifesta a ruptura fundamental da modernidade que reside na extinção de toda transcendência. A ausência de influência dos sistemas simbólicos sobre as representações que os homens fazem da sua própria existência manifesta o desencantamento do mundo (Gauchet, 1985).

Dito de outro modo, a emancipação, no que diz respeito aos costumes e à tradição, se traduz pela perda da evidência do sentido do mundo. Confrontando-se, assim, o homem com a pluralidade de valores, tal emancipação engendra a questão do tipo de laço social próprio à modernidade, induzida pela existência de um laço político. O acréscimo do princípio da fraternidade àqueles da igualdade e da liberdade na Revolução Francesa pretende, aliás, representar um primeiro sinal de resposta. Porém, esta interrogação balbuciante sobre os fundamentos do laço social moderno, que ultrapassa a teoria do contrato social, é recoberta pela difusão de uma axiomática do interesse que constitui a base do utilitarismo, principal matriz do individualismo liberal.

A ausência de transcendência recai sobre uma exigência de calculabilidade, pois estipula-se que a imanência, ou seja, aquilo que é inerente ao sentido das práticas específicas dos atores sociais, deve ser confundido com o próprio interesse que eles atribuem à ação antecipadamente. Pegando no contrapé das concepções dominantes de sociedade, o utilitarismo propõe, audaciosamente, basear a moral no interesse individual. Para o indivíduo repentinamente liberado dos seus entraves seculares, o questionamento se coloca em relação à possibilidade de viver em coletividade. A fim de resolvê-la, o utilitarismo preconiza partir-se das condutas dos homens e não mais dos princípios fundamentais da filosofia moral cristã. No lugar de condenar o amor de si mesmo, próprio do homem decepcionado após o pecado original, que se esconde por trás das aparências de virtude, o utilitarismo pretende, além de absorvê-lo, afirmá-lo. Desse modo, o acordo fundado sobre um cálculo garantiria a paz social, pois a moral é fundamentada no interesse (Teres-

tchenko, 1991). Nesse sentido, qualquer que seja a natureza dos objetivos pretendidos, que se distinguem segundo os autores, é considerado justo o que é obtido pelo cálculo e pela instrumentalização ou o que contribui para maximizar a felicidade de um número maior. A harmonia social pode, assim então, ser obtida. Interesse pessoal e interesse público podem, então, coincidir (Caillé, 1991).

### A difusão da economia mercantil

Dessa hipótese decorre a importância acordada para as atividades econômicas mercantis. Se o mercado é escolhido como mecanismo auto-regulador, é porque ele permite ancorar as relações interindividuais na esfera dos interesses, além de preservar estas relações da força destruidora das paixões. Num mundo onde plana a ameaça do caos, perseguir atividades lucrativas e a acumulação de riquezas – que passam pela retirada das proibições enquadrando e restringindo o funcionamento do mercado –, parece poder fornecer um fundamento realista a uma ordem social viável, apresentando a vantagem da previsibilidade e da constância e evitando o retorno à ordem antiga. Nesta lógica, o desenvolvimento da atividade mercantil poderia favorecer a todas as partes e, conforme acreditava A. Smith, num mundo governado pelo interesse, deixando a cada um a liberdade de perseguir seu interesse particular, favorece-se o progresso material do conjunto do corpo social. As relações mercantis pareceriam, assim, suscetíveis de refrear a violência inerente às relações humanas, e o comportamento seria ditado pelo interesse econômico dotado de um potencial pacificador num processo “[...] que acabará por esvaziar a noção de interesse de toda conotação outra que não seja econômica” (Hirschman, 1980, p. 140). A partir do século XIX, as sociedades democráticas, experimentando a incerteza quanto aos seus fundamentos (segundo a formulação de Lefort, 1981), confiam sua regulação ao mercado, movido por uma mão invisível, que fabrica o justo sem se preocupar com a justiça, transformando

os vícios privados em benefícios públicos, como considera Mandeville (apud Terestchenko, 1991).

A aparição da comunidade política havia instituído um tipo de relação baseada na liberdade e na igualdade, ela não havia entretanto resolvido a questão da sua regulação. É então que intervém o recurso ao mercado, tirando sua força do que parece induzir relações sociais harmoniosas que respeitariam os princípios de liberdade e de igualdade e seriam obtidos a partir da busca de cada um dos seus interesses privados. Numa coletividade libertada de todo fiador externo, o princípio do mercado seria, assim, dotado de uma virtude pacificadora. A autonomização do mercado repousaria sobre as capacidades deste mercado em garantir harmonia social através “[...] da inocência e da doçura do comércio e do enriquecimento” (Hirschman, 1980, p. 55). O mercado, baseado na consideração do interesse, é considerado como *o primeiro princípio do comportamento econômico* destinado a assegurar a ordem na economia; a esfera econômica mercantil ganha uma importância cada vez maior na organização das relações entre indivíduos livres, contribuindo para a sua libertação pela “[...] passagem de um sistema de relações sociais no qual o fenômeno monetário é secundário, subordinado, a um outro sistema de relações sociais em que o dinheiro (no sentido amplo) desempenha um papel maior” (Vilar, 1974, p. 30). Mas, se a economia mercantil constitui uma força essencial de mudança no século XIX, ela não eliminou, entretanto, as atividades econômicas que preexistiam.

### A persistência da economia tradicional

O “setor tradicional”, segundo a expressão de Lutz (1990), manteve-se até a metade do século XX na Europa. O extraordinário impulso da economia mercantil, “[...] no qual a racionalidade do comportamento deduz-se essencialmente de considerações de rentabilidade e de cálculo de utilidade”, andou junto com a subsistência deste setor tradicional “caracterizado pela predominância da pequena empresa de economia familiar

e onde os comportamentos permaneciam fortemente marcados pelos princípios de funcionamento da economia de subsistência”. Este setor não pode ser apreendido através apenas das relações monetárias que entretêm aqueles que nele se inscrevem. Mesmo sendo penetrado por trocas monetárias, os mercados dos seus produtos e serviços “[...] não se limitam a espaços restringidos”, definidos prioritariamente pelas “[...] necessidades de consumo direto e compreendendo um pequeno número de etapas de fabricação e de distribuição dos produtores aos usuários”. A organização é aquela da “[...] pequena unidade de tipo familiar”, e “[...] inspira-se muito mais numa preocupação em assegurar os meios que favoreçam os membros do grupo familiar, ao invés da realização prioritária do lucro máximo”. Enfim, para a maioria neste setor, “[...] o emprego se confunde com um sentimento de pertença ao sistema familiar, suporte da exploração”, não existindo “separação clara entre lar e empresa” (Lutz, 1990, p. 80-82). Reagrupando a economia doméstica, as atividades familiares do artesanato, do comércio de detalhes e dos serviços, este setor tradicional se revelou muito estável na primeira metade do século XX, se considerarmos que na França, num intervalo de quarenta anos, entre 1906 e 1946, “[...] a parte representada pelo setor tradicional no potencial nacional de mão-de-obra passou de 55 para 49%” (Lutz, 1990, p.108).

Esta economia tradicional é sobretudo fundada em relações herdadas que são a família ou a etnia. Assim, quando o crescimento urbano excede e ultrapassa a capacidade do Estado em controlá-la, como na França a partir de 1880, desenvolvem-se os *faubourgs*, a zona e os subúrbios (*banlieues pavillonnaires*) “desfavorecidos”, onde há imbricação entre atividade artesanal, comercial e o próprio *habitat*, graças a um reagrupamento familiar e étnico pelas ruas e pelos bairros. A economia tradicional pode depender de um modo de vida permanente, mas ela pode igualmente constituir um recurso temporário. É o caso dos trabalhadores precários empregados de maneira intermitente, segundo o período ou a jornada, que

formam uma importante reserva de mão-de-obra. Trabalhando por empreitada ou em domicílios, eles se deslocam, segundo a conjuntura, do setor tradicional para o setor industrial mercantil e vice-versa, segundo as flutuações conjunturais. Eles sobrevivem em grande medida graças às rendas não-monetárias, as solidariedades do vilarejo e familiares. Esta mão-de-obra pouco exigente e de uso imediato facilita as adaptações rápidas da economia mercantil pela lei dos salários, segundo a qual toda elevação do nível dos salários no setor industrial mercantil conduz a um afluxo de oferta de trabalho proveniente do setor tradicional de tal modo que pesa sobre os salários anulando sua primeira elevação.

### A emergência de uma Economia Solidária

Se a economia tradicional prova sua força através dessas comunidades herdadas na modernidade, não devemos esquecer que a comunidade política cria uma comunidade irreduzível às comunidades precedentes, pois o espaço comum dado é ausente por princípio. Como mencionado antes, a comunidade política advém da ausência de referências unanimemente compartilhadas no seio de uma mesma cultura, neste sentido ela só pode ser considerada como o prolongamento de comunidades anteriores. O mundo só pode existir enquanto mundo comum mediante a instauração de um diálogo com os outros, suscetível de levar à criação de regras sob as quais se resgate um acordo favorecendo o viver em conjunto. A comunidade política se constitui, assim, da instituição de um espaço público através do qual ela se distingue, essencialmente, das demais comunidades. O espaço público é “a instituição de intervalos que se reatam sem integrar-se”. Pode-se falar em “espaço pluricentrado”, pois ele “inscreve a pluralidade no objetivo de uma comunidade onde nenhuma origem comum a funda ou a justifica, enquanto recusa por princípio toda comunhão final” (Tassin, 1992, p. 33).

A modernidade consagra, assim, a chegada de um espaço público. De fato, mais do que um espaço público unitário cons-

tituem-se espaços públicos diversificados, como considera Charnial (1992, p. 68). Ou seja, instâncias de reflexão, de argumentação e de discussão, entre os quais figuram tanto os cafés, os cabarés e os círculos burgueses, quanto as sociedades filantrópicas, os clubes ou as sociedades de sábios, em que todas concorriam para a formação de uma sociabilidade democrática. A fim de detalhar algumas das manifestações desta sociabilidade multiforme e explicitar suas conseqüências, o exemplo francês é quase sempre retido pelo fato de a passagem da tradição à modernidade ter sido mais brutal do que em outros lugares. Efetivamente, o choque da Revolução obriga uma criação institucional: numa situação de vacância do poder, numerosas ações locais testemunharam um amplo espírito público que não é o apanágio de notáveis. Manifestando um direito natural e princípios universais de justiça, cidadãos autorizam-se a resolver os problemas imediatos que se colocam nas comunidades ou nas profissões, na expectativa de implementação de instituições nacionais adequadas. Eles querem, assim, assumir seu lugar na nova liberdade de se governar.

Ao mesmo tempo, os operários do início do século XX continuam a se referir às corporações, sob a forma de camararias (*compagnonnage*) e de sociedades de socorro mútuo, numa preocupação de igualdade entre pares para se opor às desordens nascidas da concorrência e à dominação ancestral dos senhores-patrões. Nos dias seguintes à Revolução, esta oscilação entre espírito público e espírito de corporações (ou espírito corporativista) impregna as práticas populares. Todavia, a partir de 1830, os operários tomam consciência dos limites inerentes às corporações: atingindo apenas as profissões urbanas qualificadas, contidas pela interdição das coalizões e das regulamentações profissionais, essas corporações se inscrevem na esfera pública. Razão pela qual, com a progressão do mercado que leva a um aumento da miséria, impõe-se a idéia de associação. Graças à livre reunião de indivíduos concernidos pelos mesmos problemas, “[...] os operários tornaram enfim consonantes suas organizações corporativas, seus projetos de regulamentação e a tradição revolucionária”, conforme argu-

menta Sewell (1983, p. 275), ao evocar a passagem das corporações às associações operárias. Os espaços públicos populares se consolidam através de um associacionismo operário no qual o reagrupamento utiliza a força das corporações, ao mesmo tempo em que a ultrapassa, pois está baseado em princípios de liberdade e igualdade entre os membros cuja adesão é voluntária. Com esse associacionismo, entre outras missões, coloca-se aquela de intervir na construção da economia. A promessa de harmonia social que havia deixado a economia mercantil não conseguindo se realizar, traz à tona a questão da compatibilidade entre o pertencimento à comunidade política e a extrema disparidade das condições de vida no seu seio, que não podem mais ser iludidas.

A acuidade do debate que ela impulsiona explica a retomada da exploração da dimensão fraterna do “viver em conjunto”. Para além do utilitarismo, impõe-se de novo a necessidade de conceituar o laço social moderno. Nesta ótica, Leroux elabora a noção de solidariedade: “A natureza não criou nenhum ser para ele-próprio [...] ela os criou uns para os outros, e colocou entre eles uma solidariedade recíproca” (Leroux, 1841 apud Le Bras Chopard, 1992, p. 58). “Através desta, apenas pelo fato de os homens existirem e terem entre si relações, a sociedade existe [...]. Há, portanto, necessariamente e divinamente comunhão entre os homens” (Leroux, 1851 apud Le Bras Chopard, 1992, p. 58). Leroux deseja substituir o cristianismo por uma religião da humanidade, pois “[...] o que é preciso entender hoje por caridade, é a solidariedade mútua dos homens” (Leroux, 1985). A despeito das ênfases datadas desta teologia política, é importante reter a forte crítica tanto da caridade quanto das teorias do contrato social ou de uma visão organicista da sociedade. Se a Igreja que rebaixava o homem “pode parar de existir” (Leroux, 1841 apud Le Bras Chopard, 1992), “[...] a sociedade não é o resultado de um contrato” (Leroux, 1851 apud Le Bras Chopard, 1992, p. 58); não é possível pensar que indivíduos liberais dos privilégios possam estar de acordo espontaneamente; não mais do que a sociedade possa ser assimilada a um corpo,

pois esta representação faz apelo a uma hierarquia que Leroux abomina e que o distancia de modo veemente dos discípulos de Saint-Simon, como Infantin. A contribuição inegável de Leroux reside na afirmação de que a solidariedade não pode ser concebida a partir do indivíduo ou da sociedade, pois ela é indissociável de uma relação; o que autoriza a pensar uma igualdade na diferença, segundo os termos de Le Bras Chopard (1986). “Todos os homens são irmãos quer dizer apenas: todos os homens são solidários, o que deixa o campo livre a distinção” (Leroux, 1839 apud Le Bras Chopard, 1992, p. 60). Mas seu pensamento retém também a atenção pela sua capacidade de entrar em ressonância com os movimentos da época, pois sua inventividade só tem sentido em ligação com a abertura concomitante do campo dos possíveis. Tal pensamento faz eco a um associacionismo operário no qual ele intervém, pois se engaja justamente na pesquisa de uma economia que poderia ser solidária: a organização do trabalho que fica para ser encontrada poderia fornecer a oportunidade de erguer entidades produtivas que inscrevam a solidariedade no coração da economia.

Para os diferentes atores engajados nas associações operárias, a regulação da economia não podia ser confiada apenas ao mercado, era preciso agir em favor de uma economia plural que admitisse outros princípios além do mercado. Para eles, o *laissez-faire* liberal desemboca numa desigualdade contrária aos ideais republicanos e eles preferiam elaborar novos modos de regulação social pelo trabalho, indo até a sua sacralização para alguns. Esta convergência de fundo é coerente com as antinomias que se colocam, antes de tudo, em relação aos lugares respectivos da sociedade civil e do Estado para assegurar a realidade do direito ao trabalho e exarcebam-se nos confrontos entre os diversos projetos que teóricos experimentadores submetem ao debate.

Alguns, como Cabet e Blanc, insistem na coordenação a partir de uma instância central. Cabet preconiza a criação social de uma república onde o Estado, possuidor dos meios de produção, aparece como garantidor da planificação econômica me-

diante a previsão anual das atividades e da repartição dos bens. Blanc formula uma teoria que conheceu uma realização na associação fraternal dos alfaiates. Ele visa a anulação da concorrência e de toda motivação oriunda do “antagonismo ardente dos interesses” e sua substituição, na filiação da revolução, pelo princípio de fraternidade, expressão deste estado da solidariedade que deve fazer de toda sociedade uma grande família. Neste objetivo, uma coordenação macroeconômica deve ser assegurada pela fixação de um “benefício lícito” após estimação dos preços de custo dos produtos que servem de base para a definição dos salários. Um conselho de administração supervisiona o conjunto das indústrias e um “engenheiro nomeado pelo Estado, cada uma das indústrias particulares”. O Estado, organizando o crédito, resgata as empresas em dificuldade na qual os operários podem então trabalhar como “irmãos associados”, escolhendo o seu modo de remuneração. Os benefícios são repartidos em quatro partes iguais, duas são guardadas na unidade produtiva para amortização do capital e constituição de um fundo de socorro, uma é repartida entre os trabalhadores de uma mesma indústria, e uma, enfim, é dedicada à constituição de um fundo de reserva pertencente ao coletivo, que assegura a mútua assistência entre todas as indústrias. Nas concepções de Cabet e Blanc, a oposição dos interesses é eliminada pela abolição da propriedade privada e da concorrência as quais substituem a regulação assegurada pelo Estado em nome de todos. O ponto cego é aquele dos mecanismos próprios que deveriam garantir esta transparência estatal.

Outros reformadores sociais, contrariamente a Cabet e Blanc, desconfiam deste recurso ao Estado. Na linha dos fourieristas e saint-simonianos de influências inextricáveis, contudo mais modestas do que a dos primeiros visionários, pretende-se instaurar novos modos de vida e de produção, admitindo as regras do meio ambiente no qual estão inseridos, sem renunciar a modificá-las. Eles concentram seus esforços nas possibilidades de dar aos trabalhadores o meio de organizar e controlar sua produção modificando as formas de acesso à propriedade.

Leroux, que se ocupa também de produção, considera que o trabalho é um ato coletivo próprio da espécie, devendo a propriedade constituir-se como indivisível. Partidários da aplicação do princípio “a cada um segundo suas necessidades”, ele preconiza uma reunião dos trabalhadores de ateliê por tríades de afinidade para repartirem as tarefas entre eles. Considérant, do seu lado, coloca os princípios visando inverter os termos dominantes da retribuição do capital, do trabalho e do talento. Ele desenvolve a teoria da comuna societária exposta por De Bonnard, onde a mais-valia é considerada uma capacidade produtiva obtida a partir do trabalho e que torna os assalariados co-proprietários. Progressivamente, para os fourieristas, as ambições se restringem a espaços sociais mais circunscritos do que aqueles visados na utopia inicial. A oposição à divisão do trabalho cede lugar a projetos centrados na indústria em que são valorizadas a alternância dos trabalhos e a vida comunitária. O falanstério deve permitir a manutenção da propriedade, porém assegurando sua regulação social e a instauração de uma verdadeira “comuna”, reunindo num mesmo edifício populações até então isoladas. Quantos aos buchézianos, partidários de um cristianismo socialista, formulam dois projetos que concernem a duas espécies de instituições novas: a Associação e a Organização concebidas em função de dois tipos de trabalhadores. “Os trabalhadores livres” são aqueles que têm uma qualificação que lhes permite propor uma força de trabalho que não demanda investimentos importantes para começarem a trabalhar. A Associação é destinada a sua emancipação do poder dos intermediários, “simples capitalistas ou empreiteiros”. Ela apresenta cinco características: a assinatura é dada a um ou dois representantes; as remunerações são estabelecidas segundo as normas do ofício; os benefícios são repartidos entre um “capital social” e a redistribuição aos trabalhadores; o capital é indivisível, “inalienável” e “indissolúvel”; todo novo trabalhador deve ser integrado como membro da sociedade. Os “trabalhadores ligados às fábricas” são os operários não-qualificados, dependendo completamente das máquinas sob as quais

eles são as “rodas” e que só podem trabalhar em grandes estabelecimentos industriais que supõem grande quantidade de capitais investidos. A organização prevista por eles leva em conta a impossibilidade de modificar o sistema de propriedade das grandes firmas industriais, sendo uma instância paritária nacional intervindo no mercado de trabalho para fixar os salários e arbitrar os conflitos, e que pode também gerar os fundos de socorro. Estes dispositivos respeitam a concorrência e o direito de propriedade, atacando os seus abusos (Marchat, 1990).

Conforme sublinham as vivas polêmicas entre os promotores dessas diversas proposições, nos anos 1830 e 1840 quando a questão social se confunde com aquela da organização do trabalho, os projetos e realizações abundam, sejam eles oriundos de observadores engajados ou dos próprios trabalhadores. A efervescência associacionista enriquece-se mais ainda com as iniciativas patronais que se interessam pela associação de capitais e propõe a associação aos trabalhadores para evitar a instalação da discórdia. Em Paris, Desroche (1981), retomando o inventário de Gossez (1848), menciona trinta e nove profissões concebendo diversos projetos de associações: figuram aí cinco associações de trabalhadores e patrões, duas reunindo os senhores-patrões e quarenta e seis associações entre os trabalhadores, das quais, trinta e três afirmam seu caráter fraterno em sua intitulação, e cinco seu caráter solidário. Muito longe das utopias escritas que lhes precederam e inspiraram, é chegado o tempo das utopias práticas (segundo a expressão de Desroche, 1976). Sewell também sublinha esta efervescência: “Os trabalhadores ao lado dos burgueses democratas tomam parte na vida de certos clubes políticos que haviam brutalmente nascidos em Paris e na província após a revolução de fevereiro – clubes representando o pensamento republicano nos menores detalhes. Eles fundaram seus próprios jornais ou, na maioria dos casos, colaboraram com uma miríade de jornais republicanos. E sobretudo, eles reformaram e insuflaram uma nova vida as suas organizações profissionais” (Sewel, 1983, p. 337). A abundância de idéias e de experiências testemunham a

imbricação entre debates e práticas para confrontar os caminhos através dos quais poderia consolidar-se uma economia solidária que constitui a finalidade em direção à qual tendem numerosas tentativas bastante díspares. Qualquer que seja a diversidade das organizações iniciadas neste objetivo, sua especificidade pode ser medida através de dois traços:

– o agrupamento voluntário inspira-se na referência a um laço social que se mantém pela implementação de uma atividade econômica. A participação nesta atividade, não podendo ser separada do laço social que a motiva, depende então do princípio do comportamento econômico que é a reciprocidade, regendo as relações entre as pessoas associadas (Vienney, 1994, p. 88);

– a ação comum, por estar baseada na igualdade entre os membros, é o vetor de um acesso ao espaço público que atribui aos membros capacidade de serem entendidos e de agir numa perspectiva de mudança institucional. As estruturas constituídas, executando seu papel econômico, instauram espaços públicos de proximidade que são espaços públicos autônomos no sentido de Habermas, ou seja, sob o registro de processos regulados pela solidariedade e não pelo dinheiro ou poder administrativo.

Em nome desta dupla inscrição, ao mesmo tempo na esfera econômica e na esfera política, como demonstra o exemplo francês da primeira metade do século XIX, a economia solidária mergulha suas raízes nas relações de pertencimento vividas que podem ser tradicionais. Entretanto, ela não se confunde com a economia tradicional, pois vai além do domínio privado, exprimindo no espaço público a reivindicação de um poder-agir na economia, isto é, a demanda de uma legitimação da iniciativa, independente da detenção de um capital. Ela funda, assim, um empreendedorismo que não é movido pela rentabilidade do capital investido e que não distingue o que é da ordem da produção e da distribuição, combinando associação para exercer uma profissão em comum e ajuda mútua.

A questão do trabalho é uma das questões que se mostra verdadeiramente crucial para pensar a organização das formas

de solidariedade que, ao mesmo tempo, estruturam atividades econômicas e contribuem para uma ação pública necessária ao estabelecimento de uma sociedade que se quer democrática. A partir de 1848, as associações estendem seus objetivos numa perspectiva de democracia associacionista. A fraternidade no seu seio as leva a inclinar-se sobre a questão da solidariedade entre as associações. Projetos neste sentido aparecem como a *Sociedade das corporações reunidas*, e, em seguida, como a *Câmara sindical do trabalho*, o *Banco do povo*, a *Mutualista dos trabalhadores*, o *Comitê central das associações* ou a *União das associações de trabalhadores* (Desroches, 1981). Esta tendência é amparada pela *Comissão do governo dos trabalhadores*, dita *Comissão de Luxemburgo*, que distribui as profissões em colégios eleitorais para designar seus representantes e os legitimá-los, assim, na cena pública. Alguns vêem esta *Comissão*, em posição de segunda *Assembléia Nacional*, intervindo nos conflitos sociais e garantindo as convenções passadas entre patrões e empregados, sustentadas pelas associações cada vez mais ligadas aos clubes políticos ativos, os estados gerais do trabalho, que anunciam uma república operária. Mas trata-se apenas de miragem cujos contornos vão desaparecendo com o retorno da realidade repressiva. Após as agitações em junho de 1848, a repressão impiedosa é seguida de medidas rigorosas batendo de frente nos clubes, limitando a liberdade de reunião e a liberdade de imprensa, enquanto o conselho de encorajamento destinado às associações livremente contratadas, seja entre trabalhadores, seja entre patrões e trabalhadores, revela-se funcionar, na prática, como um verdadeiro “conselho de desencorajamento” (Marchat, 1990).

A partir de 1848, a intervenção estatal não se contenta em apoiar a constituição de mercados. Pela repressão dos movimentos sociais e, em seguida, pelo “desencorajamento” das associações operárias, ela extirpa a dimensão política do econômico. Na saída de uma fase de intensa criatividade e de violência, em que se afrontaram diferentes possibilidades de construção da economia, a instância estatal aceita o princípio de

uma economia mercantil constituída a partir da circulação auto-regulada de mercadorias e de capitais, pelo qual o poder nas unidades de produção é ligado à detenção do capital. A intervenção estatal retira por um certo tempo a economia do domínio político e naturaliza a forma de economia que ela instituiu. Ela valida uma nova representação da economia organizada em torno das noções de interesse e de mercado correspondendo àquela difundida pelo liberalismo. A uma configuração na qual as questões social e econômica eram objeto de uma reflexão conjunta de natureza política, sucede uma ordem na qual a economia se encontra subtraída do debate político.

#### Da Economia Solidária... à economia social e ao direito social

A repressão de que é vítima o movimento associacionista transforma o conteúdo dos campos econômico e político, bem como sua articulação, colocando em questão os traços próprios da economia solidária.

Na esfera econômica, é a finalidade de economia plural contida na economia solidária que é abandonada. No lugar de economia plural, trata-se ao contrário do pleno desenvolvimento da economia mercantil, que é favorecida com a criação da empresa capitalista. A introdução de um mercado auto-regulado, vindo quebrar as antigas barreiras levantadas contra a circulação de bens, é completada pela definição de uma instituição, permitindo tirar partido desta conquista da liberdade de circulação de bens. A empresa capitalista aparece – “[...] unidade econômica de lucro orientada em função das chances de operação mercantil” – e, com o objetivo de tirar benefício das trocas, ela “se propõe a ser rentável, isto é, a obter um excedente em relação ao valor estimado em dinheiro dos meios engajados pela empresa. Além disso, ela trabalha com uma conta de capital – no sentido de que ela constrói seu balanço – em relação à qual toda medida tomada torna-se objeto de cálculo, ou seja, um objeto em função do qual são avaliadas as chances de troca beneficiária” (Weber, 1991, p. 15). A produção é asse-

gurada por produtores privados independentes, uns e outros submetidos à concorrência, mas capazes de decidir sua natureza e de dispô-la tendo por objetivo seus próprios interesses. A propriedade privada é ligada à detenção do capital, e a empresa moderna se emancipa da personalização das relações sociais nas formas jurídicas de sociedade. O reconhecimento da sociedade de capitais possibilita os meios de uma concentração inédita de capitais. “Na medida em que a conta de capital tornou-se universal, ela é de agora em diante – e com ela as *chances* de operação mercantil – o horizonte tanto da troca de mercadorias quanto da produção” (Weber, 1991, p. 15).

A equivalência estabelecida entre economia mercantil e economia moderna é discernida na ciência econômica, que se atribui como objeto o estudo da produção mercantil rentável em regime de concorrência, o que implica considerar todos os produtos como mercadorias, medir a rentabilidade pelo lucro obtido em função do capital investido e imobilizado, e definir a eficácia produtiva como pertencendo às atividades mais rentáveis. Anteriormente confundida com a economia política, a economia social dela se desprende, até criticando-a, para inclinar-se sobre as intervenções necessárias com vistas a corrigir os efeitos nefastos desta produção mercantil em regime de concorrência, conforme lembra Vienney (1994). A economia social examina as condições, permitindo conciliar o modo de produção econômico com uma redução da pobreza que ameaça a ordem estabelecida, daí a ênfase posta sobre a questão moral (Procacci, 1993), conforme atesta a posição de Gide, que passa da contestação da economia política ao reconhecimento da sua complementaridade com a economia social (Gide, 1980; 1905, apud Vienney 1994).

Os estudos de economia social singularizam-se pela sua atenção dirigida aos problemas de redistribuição: dedicados às atividades e aos atores que não funcionam segundo as regras do mercado e da empresa capitalista, eles vão focalizar-se sobre a análise dos subconjuntos atomizados. Isto porque os estatutos jurídicos elaborados na segunda metade do século XIX introduzem separações contrárias ao objetivo unitário do entusiasmo

associacionista inicial. As cooperativas são diferenciadas das organizações mutualistas, as primeiras tornando-se uma forma particular de sociedade de capitais centrada na função de produção ou de consumo, enquanto as segundas se concentram na função de socorro. As atividades criadas para defender uma identidade coletiva, ao se ajustarem às regras do sistema do qual fazem parte, vão, em retorno, modificar profundamente as relações de auto-ajuda que existiam na sua origem. O estatuto de associação, menos estreito no seu objeto, vê-se limitado tão logo se torna atrelado a uma atividade econômica. Com a dominação da economia mercantil, pensada como a única economia portadora de desenvolvimento, a dissociação entre produção e distribuição é ratificada: a produção geradora de excedente fica sob o registro da economia mercantil e a distribuição torna-se sua dependente. Corolário, a economia social como teoria abandona a produção, domínio da economia política, em proveito da distribuição, correndo o risco de ser percebida como “vulgar” (Procacci, 1993) e a economia social como prática submete-se à dispersão induzida pelos estatutos diversificados.

Além disso, a especialização dos componentes da economia social denota a baixa tendencial da intervenção da sensibilidade associacionista na esfera política; mesmo considerando que as experiências conduzidas produziram efeitos importantes com as sociedades de socorro mútuo que, através da previdência coletiva por elas ativada, prefiguram e modelizam em parte os atuais sistemas de seguridade. A lógica de reação em relação aos efeitos do capitalismo, que explica o nascimento dos organismos de economia social, atenua-se em proveito de uma lógica de adaptação funcional a este modo de produção, que se conjuga com a manutenção de particularidades notáveis atingindo, porém, apenas a sua estruturação interna. Este afastamento do campo político, que assinala a passagem de um projeto de economia solidária para aquele de economia social, é também sensível na história das idéias com a inflexão da noção de solidariedade.

A solidariedade, segundo Leroux, se compreende pelo sentimento presente em cada indivíduo de pertencimento à huma-

nidade e de uma singularidade a preservar, o que Durkheim, na sua *Divisão do trabalho social*, chamava as duas consciências. Para escapar de um individualismo concorrencial, assim como de um estatismo autoritário, Leroux, como Durkheim depois dele, insistem no estabelecimento de uma comunicação entre o Estado e a sociedade que suponha os grupos intermediários, conforme assinala Le Bras Chopard (1992). Os dois autores acabam preconizando que as corporações devem assumir um papel de “instituição pública”. Entretanto, enquanto Leroux conta com as redes de solidariedade, passando pelo ateliê, mas também pelas associações ou a imprensa, com o objetivo de entreter o espírito público indispensável à democracia, a preocupação de Durkheim se mostra mais funcional: a divisão do trabalho “[...] não coloca em presença indivíduos e sim funções sociais” (1973). Esta orientação funcional é adotada pelos solidaristas que se dedicam à concepção dos meios suscetíveis de perenizar a solidariedade orgânica. Com eles, a solidariedade não está mais ligada a uma dimensão relacional, intersubjetiva, mas a um órgão, o Estado, que endossa a responsabilidade de fazer prevalecer o respeito às leis. Não mais nos termos de uma participação comum à humanidade, como pensava Leroux, os solidaristas referem-se a uma dívida social em relação às gerações de que os homens são devedores *vis-à-vis* as gerações seguintes; o que implica um quase contrato, isto é, uma “[...] forma jurídica da dupla dívida social correspondendo ao dever de solidariedade na direção dos nossos semelhantes e dos nossos descendentes” (Moreau de Bellaing, 1992, apud Dubois, 1985, p. 58). Sob a influência dos solidaristas, a problemática da solidariedade encontra-se conseqüentemente objetivada.

Como indica L. Bourgeois (1992, p. 22-23), “[...] o dever social não é uma pura obrigação de consciência, e sim uma obrigação fundada no direito, cuja execução não se pode evitar sem a violação de uma regra precisa de justiça”, e o Estado pode impor esta regra “se necessário pela força” a fim de assegurar “assim a cada um sua parte legítima no trabalho e nos produtos”. A busca de equilíbrio entre liberdade e igualdade, tal como se

construía pela dissociação e complementaridade entre o econômico e o social, encontra uma nova formulação na “idéia de serviço público atrelada à noção de solidariedade”. O Estado, expressão da vontade geral, torna-se depositário do interesse geral que ele pode implantar graças à ação da administração. A administração, que tira sua legitimidade da representação política, como a empresa tira sua legitimidade do capital, não pode ver no usuário senão alguém submisso, a quem as prestações são servidas num movimento descendente, do Estado em direção aos administrados, que assim garante o respeito pelo interesse geral. A legitimidade da intervenção do Estado é limitada pela solidariedade social, mas ela reforça “seu poder tutelar” e “seu papel central de dar forma à sociedade” (Lafore, 1992, p. 261-263). “O Estado não é mais apenas poder soberano, poder de coerção”, ele torna-se “seguradora mutualista e a relação social se enquadra no mutualismo” (Ewald, 1986, p. 344). Baseada no direito, a intervenção do Estado, destinada aos cidadãos assalariados passivos, se impõe como uma adaptação pragmática das teorizações sobre a coesão social preocupadas em evitar o duplo risco do “individualismo” e do “coletivismo”.

Em suma, na França como em outros países em processo de industrialização, a elaboração de dispositivos de proteção cria as condições de uma aceitação social do mercado de trabalho, indispensável complemento do mercado auto-regulador e da sociedade de capitais, em que o trabalho se reduz a uma mercadoria. Cada vez mais, os artesãos e as pessoas que tinham um ofício, são reunidos nas manufaturas, pois, com a grande indústria e o progresso do maquinismo, as populações rurais e os imigrantes, as mulheres e crianças entram no mercado de trabalho. Para o conjunto dos países industrializados, muito embora houvesse proibições ao ato de associar-se, os trabalhadores organizam-se em sindicatos e empreendem algumas lutas célebres como a *closed shop* na Inglaterra e a jornada das oito horas nos Estados Unidos. A primeira grande organização operária de massa, *os Cavaleiros do trabalho*, aparece nos Estados Unidos em 1869, o *Trade Union Congress* é organizado

na Inglaterra em 1868 e incita o Estado a descriminalizar as coalizões de operários em 1871, motivando o Canadá a seguir o mesmo rumo no ano seguinte. A França deixa de considerar esses grupos como delituosos em 1864 (Boucher, 1987). A presença do movimento operário leva ao reconhecimento das organizações sindicais e os trabalhadores obtêm o direito de se unirem. Se antes as formas de organização econômica acordavam um espaço amplo para os vínculos comunitários, na empresa capitalista, por outro lado, esta dimensão comunitária irá situar-se de modo exterior à organização com a subversão da ordem predefinida e a descoberta de um novo espaço econômico, como considera Verin (1982). O reconhecimento de direitos na empresa aos seus membros não-proprietários é acordado como um vínculo com a comunidade exterior à empresa, no caso a comunidade política. Tais direitos são promulgados pelo Estado. O Estado elabora um modo específico de organização, o social, tornando viável o crescimento da economia mercantil através da sua conciliação com a cidadania dos trabalhadores. Anteriormente, a questão social relacionava-se a tudo que dizia respeito à ordem societária, agora se torna sinônimo de proteção individual e coletiva dos cidadãos mais fracos, e particularmente os assalariados da empresa são, dessa forma, protegidos pela intervenção estatal “[...] mediante a técnica do direito social como modalidade dessa intervenção” e “[...] da fórmula da negociação como capaz de resolver na sociedade o sistema de expectativas e receios entre os grupos e os indivíduos” (Donzelot, 1984, p. 72). Numa sociedade em que a economia mercantil adquiriu uma função primordial na regulação social, é o trabalho assalariado que articula em seu seio a relação entre o econômico e o social. O trabalho é o lugar de um paradoxo que lhe confere seu papel essencial na modernidade: ele manifesta, por meio da relação salarial,<sup>1</sup> a exploração do

trabalhador na sua dependência ao capital, mas ao mesmo tempo, graças aos direitos sociais que estão aí ligados, ele afirma o vínculo desse mesmo trabalhador à comunidade política.

Levando-se em consideração a posição conferida à economia mercantil, as fraturas introduzidas por esta devem ser corrigidas pelas intervenções reparadoras de um Estado protetor, daí a concepção de um direito social composto de um direito de trabalho na empresa e de uma proteção social destinada a proteger contra os principais riscos. A questão social leva à separação entre o econômico, na sua acepção de economia mercantil, e o social, modo jurídico de proteção da sociedade que se elabora a partir do trabalho nos dois registros ligados ao direito ao trabalho e à proteção social. Mais do que “invenção do social”, conforme a formulação de Donzelot (1984), é mais conveniente referir-se a uma construção intrincada do econômico e do social. Efetivamente, autonomizar a invenção do social implica negligenciar o que foi uma parte dos enfrentamentos determinantes da primeira metade do século XIX. Em particular, isto significa esquecer a dupla mensagem formulada nesta época pelas tentativas de economia solidária.

– Primeira mensagem esquecida: a defesa de uma economia plural na modernidade, que possa se originar de diversos princípios econômicos e não unicamente do mercado. Este esforço para legitimar uma pluralidade de economias é ocultado pela cisão que se impôs entre econômico e social. Na ciência econômica, toda *démarche* que se oriente no sentido de uma imbricação da solidariedade na economia é, por definição, ignorada, uma vez que estuda os mecanismos próprios do mercado auto-regulador. As proteções que são oferecidas pela sociedade são da competência de um campo à parte, o social, e

das relações sociais no regime capitalista. Em todo caso, parece-nos oportuno mencionar o quanto as conquistas sociais só puderam ser obtidas em função do pano de fundo da comunidade política.

<sup>1</sup> Pelo conceito de relação salarial, a escola da regulação enfatiza um aspecto forte

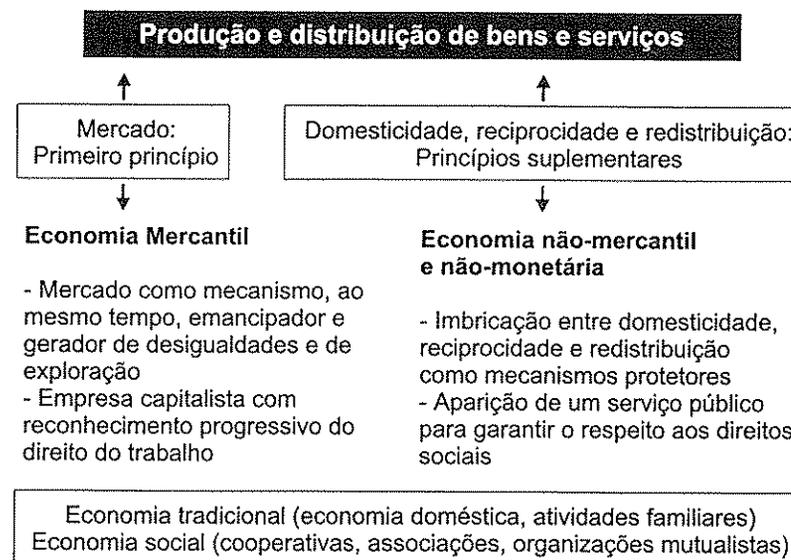
não podem ser fruto de uma iniciativa que seria de ordem econômica. Neste aspecto, os organismos de economia social constituem uma exceção que confirma a regra, pois sua dispersão confere-lhes apenas um papel acessório. Quanto à economia tradicional, apesar de sua contribuição estruturante para várias trajetórias individuais e coletivas (Genestier e Laville, 1994), ela é reduzida a uma sobrevivência do passado. A finalidade de instituição de uma liberdade positiva na economia, aquela da economia solidária, é integralmente substituída pelo reconhecimento de uma liberdade negativa (conforme os termos de Berlin, 1988) por meio dos direitos sociais.

– Segunda mensagem esquecida: aquela referente às posições respectivas da sociedade civil e do Estado na organização da solidariedade. O debate é deslocado para o papel do Estado, questão que não tinha sido negada pelo movimento da economia solidária mas sempre vista em articulação com o papel do espaço público, ou, mais precisamente, dos espaços públicos de proximidade, componentes da sociedade civil. Por esta razão, a tese da invenção do social, que é obcecada pelo problema do Estado, não é justa com o pensamento de 1848. Amarrendo-a à teoria do contrato social, ela deixa de assinalar que este pensamento fez emergir a noção de solidariedade e aborda a relação entre sociedade civil e Estado como um elemento determinante da democracia nascente.

O alcance dessa dupla mensagem certamente, durante muito tempo, pareceu limitado. De fato, durante mais de um século, os compromissos que prevaleceram confirmaram a dissociação operada entre economia e solidariedade. A construção societária que delimitou o econômico e o social, segundo as definições lembradas acima, traduziu-se pela ascensão da sociedade de trabalho e do Estado protetor, culminando com a sociedade assalariada dotada de um Estado-previdência na segunda metade do século XX. A força dos mecanismos institucionais, elaborados neste período para sustentar e gerir o crescimento, revelou-se em particular através de seus efeitos sobre os mo-

dos de vida. Contudo é exatamente quando estes dão sinais cada vez mais evidentes de fraqueza que talvez certas reflexões aparentemente obsoletas possam de novo contribuir para esclarecer o debate.

O regime econômico correspondente à primeira metade do século XX



### A sinergia Estado-mercado

A utopia capitalista continha o projeto de supressão do debate sobre os valores e as normas, considerado possível pela generalização da relação mercantil, mas que acaba por ser abandonado em razão do crescimento das desigualdades concretas que vieram contradizer o imaginário igualitarista oriundo da Revolução Francesa.

O aprofundamento dessa contradição desemboca na “grande transformação” (Polanyi) dos anos 30, com a aparição de um gênero de mercado novamente regulado, particularmente no que se refere ao trabalho, à terra e à moeda. O direito social é um dos principais instrumentos destinado a corrigir os efeitos perversos do mercado pela mediação estatal. No centro desta transformação, encontra-se o fracasso da utopia de mercado demonstrada através da instalação de um protecionismo social exercido pelo Estado. O Estado, ao passo que se encarrega desse protecionismo, também se reforça como autoridade central. Após a emergência da comunidade política fundadora da modernidade, a constituição progressiva de um espaço próprio para o social confere um papel protetor central ao Estado que modela a aplicação dos princípios de direitos humanos e de representação política nas empresas. São assim, ratificadas a separação e a complementaridade entre a economia mercantil e o campo social, lugar da intervenção estatal corretiva. Tal característica aprofunda-se com os compromissos próprios do período de expansão após a Segunda Guerra Mundial que, ao mesmo tempo, se acumula com um intervencionismo estatal mais marcante.

### O Estado na economia mercantil

No que diz respeito às representações da economia então dominantes, a intervenção estatal é considerada como um motor do desenvolvimento e não um freio. Admite-se majoritariamente que o aumento do consumo individual e coletivo deveria ser buscado pois é fator gerador de aumento de produção. O crescimento após a Segunda Guerra Mundial desenvolve os mecanismos de regulação estatal exercidos sobre o mercado. O Estado concentra novos meios para a ação econômica num contexto de interpenetração (muito mais acentuado do que antes da guerra) da administração do Estado e da economia mercantil. Apoiando-se sobre o crescimento da influência estatal na economia de guerra, as reconversões ligadas à reconstrução são confirmadas por meio das nacionalizações, da planificação, das

intervenção financeiras e monetárias, do papel preponderante do Estado na ação de “condutor” da demanda nacional. O investimento público na reorganização do território e dos setores industriais mais sensíveis e a política ativa, em termos de mercado de trabalho e de salários, permitem “[...] encontrar fórmulas estáveis de acomodação entre os interesses individuais das unidades econômicas, orientados segundo os custos, e os interesses gerais da economia, orientados segundo a demanda”. Sob o controle do Estado, a “lei dos salários” é substituída pela negociação periódica das convenções coletivas entre as partes sociais e as elevações correspondentes de salários, “[...] com a reserva de que o movimento dos salários permanece em sincronia com aquele da produtividade” (Lutz, 1990).

Se, no que se refere às rendas diretas, as negociações sociais orientam-se na direção dos aumentos do salário nominal em conformidade com os ganhos de produtividade antecipados e a inflação, a principal inovação reside na construção de rendas de transferência. Para este tipo de renda, o Estado protetor se transforma em Estado-providência (Rosanvallon, 1981), instrumento de uma nova forma de relação salarial respondendo às exigências da acumulação (Aglietta e Brender, 1984), tanto quanto resultante de uma relação de forças favorável à classe operária (Korpi, 1983), suscitada pelo consenso do pós-guerra em torno do projeto de uma sociedade igualitária em que cada um possa encontrar seu espaço.

### As transformações do social

O relatório Beveridge, datado de 1942, é o documento que primeiro exprimiu os grandes princípios da política social constitutiva do Estado-providência que retira do cidadão os riscos ligados à doença, ao acidente, à maternidade, à velhice ou à inatividade forçada. Endereçada a uma população marcada pela depressão dos anos 30 e em busca de justificação para os seus sacrifícios de guerra, revela um sistema inovador pelo qual a generalização da proteção social deve contribuir para a seguri-

dade de todos. A esse respeito, o sistema consegue ecoar muito longe e influencia numerosos outros textos de alcance internacional como a Declaração Universal dos Direitos do Homem que estipula: “Toda pessoa como membro da sociedade tem direito a seguridade social”. O direito social enriquece-se, assim, do direito à seguridade social. Ligado à esfera política, o direito social por sua vez produz seus efeitos na esfera econômica, pois fornece a base conceitual a partir da qual é elaborado um sistema de transferências sociais destinado a reduzir as desigualdades no plano nacional. Sem considerar que as transferências sociais implantadas melhora também o poder de compra das famílias, beneficiando as empresas, que encontram novas saídas para seus produtos ou serviços (Lutz, 1990).

#### Do direito social à economia não-mercantil

Em resumo, a história dos séculos XIX e XX fora resultado de um duplo movimento: um movimento na direção do mercado auto-regulado conduziu a um movimento em direção à intervenção política. Este duplo movimento colocou o futuro da sociedade nas mãos do Estado e do mercado. Esta propensão a regular os problemas sociais através da articulação das regulações mercantis e estatais será acentuada pela descoberta de uma verdadeira sinergia entre mercado e Estado.

A ampliação do campo de responsabilidade estatal no domínio social gera o nascimento de uma economia complementar à economia mercantil: a economia não-mercantil. A economia não-mercantil corresponde à economia regida pelo princípio da redistribuição. Esta economia protetora e assistencial torna-se o vetor privilegiado da ação social sob tutela do Estado-providência. À medida que essa economia não-mercantil se constitui, organiza-se uma solidariedade institucional em que a dimensão de engajamento voluntário que a caracteriza atenua-se para dar lugar a um sistema de seguridade obrigatório.

#### O declínio da economia tradicional e a banalização da economia social

O crescimento das rendas diretas e indiretas dos salários, base da prosperidade, marginaliza o setor tradicional mediante dois processos. “Primeiro, os produtos e serviços do setor tradicional são cada vez mais rapidamente substituídos nas provisões regulares das famílias assalariadas pelos produtos industriais e serviços fornecidos nas condições regidas pela grande empresa e economia de mercado. Inclusive, uma parte cada vez mais importante da mão-de-obra constitutiva do setor tradicional passa para o trabalho assalariado nas empresas de tipo industrial mercantil. Esses dois processos, que se reforçam mutuamente, apresentam em comum o fato de que, ao destruírem as estruturas, os modos de produção de vida e de comportamento característicos do setor tradicional, simultaneamente abrem, as empresas do setor moderno, imensas possibilidades de expansão, isto posto em função do crescimento da produção e da produtividade, das altas contínuas nas taxas de salários e das rendas salariais” (Lutz, 1990, p. 171). “Essa espécie de anexação interna comparável sob vários aspectos à anexação externa do imperialismo” que concerne, segundo Lutz, ao setor tradicional, termina por dismantelar a economia de subsistência com forte componente não-monetário. As comunidades tradicionais que determinavam os modos de circulação dos bens a serviço do vínculo social entre as pessoas são profundamente perturbadas pela generalização da relação assalariada. Seu impacto se reduz ainda em consonância com o conjunto da economia não-monetária. Em particular, o crescimento das rendas monetárias, ligadas às remunerações e aos programas sociais, tem como contrapartida a redução da economia tradicional ao trabalho doméstico que se impõe como uma forma de divisão do trabalho dependente do modo assalariado e como a forma das relações não-monetárias complementares do desenvolvimento industrial (Mingione, 1987). Tanto as redes econômicas tradicionais como as formas de empresa familiar passam a

ter apenas um papel complementar nesta fase de desenvolvimento. Com a expansão, a economia tradicional, que tinha um peso considerável na organização econômica antes da Segunda Guerra, é marginalizada em favor de uma economia monetária que se estende permanentemente, seja através do desenvolvimento da economia de mercado ou pela emergência de fluxos financeiros gerados no quadro do Estado-providência.

O processo de integração das estruturas de economia social, quanto a ela, fora fortemente acelerado. Uma parte dessas estruturas torna-se um subconjunto do mercado, uma outra, um subconjunto da redistribuição. A parte integrada na economia mercantil corresponde às organizações de tipo cooperativo. Nestas organizações, as regras de reciprocidade na igualdade são inseridas em empresas definidas como unidades de produção, regulando, sob o modo mercantil, as relações com o seu meio ambiente, através da troca de recursos produtivos e de produtos, e as relações internas, pela existência de uma contabilidade medindo as trocas entre associados em termos monetários (Vienney, 1982). Nas sociedades cooperativas, as regras de reciprocidade na igualdade são conservadas de modo que sejam compatíveis com o princípio das trocas mercantis e integradas em seu interior: elas dizem respeito apenas às relações entre a atividade das pessoas e aquela da empresa, para garantir uma contribuição em equilíbrio com os meios necessários ao seu funcionamento e uma repartição justa dos seus resultados (Vienney, 1982). Além disso, com a seguridade social, as sociedades de socorro mútuo tornam-se prestadores de seguros complementares que oferecem seus serviços mais às empresas do que às pessoas. A menor existência do critério de adesão voluntária concorre para a perda dos laços sociais personalizados próprios à economia social original. Opera-se um retorno ao sistema de regras, não sendo mais a personalidade dos associados que determina a atividade empreendida em comum, porém muito mais a atividade que seleciona os associados.

Ao mesmo tempo, a progressão da economia não-mercantil conduz ao desenvolvimento do mundo associativo, mas influ-

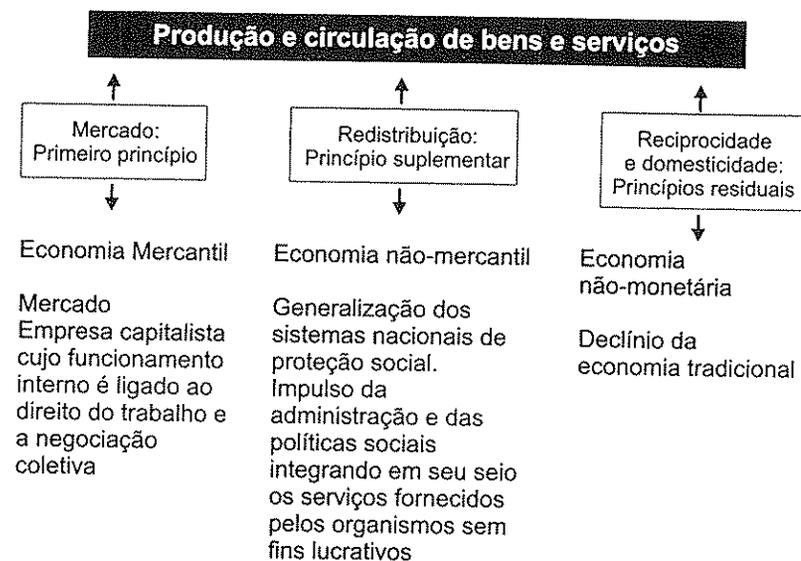
enciando fortemente seus modos de regulação internos. Com a instalação do Estado-providência, as ações voluntárias sob o registro da reciprocidade são integradas como subconjuntos da redistribuição no seio da economia não-mercantil. As associações sem fins lucrativos oferecendo serviços sociais são progressivamente enquadradas ou postas sob a tutela do Estado que organiza as transferências sociais. Sob a égide do Estado-providência, porém, a redistribuição não se organiza a partir unicamente da ação pública, ela se apóia sobre uma reciprocidade que é colocada na órbita estatal, seja através de um controle exercido diretamente ou deixando uma latitude organizacional ampliada no quadro de uma colaboração entre o Estado e as instâncias representativas da ação voluntária ou benévola. O sistema em vigor favorece o desenvolvimento de organizações filantrópicas de vastas dimensões, permitindo uma drenagem de fundos importantes mobilizados graças à referência comum que representa os valores morais ou éticos de alcance geral. Isto leva à centralização dessas organizações, para que possam aumentar seus meios disponíveis. A vinculação da reciprocidade ao Estado-providência confere-lhe um papel no fornecimento dos serviços sociais baseado num processo de natureza similar em diferentes países. A queda das solidariedades concretas, expressas na administração doméstica ou na reciprocidade tradicional, conduz à apropriação pelo mercado no sentido de encarregar-se de certas atividades rentáveis que substituem os serviços tradicionais da economia não-monetária. Os serviços não realizados pelo mercado ficam então, sob a responsabilidade da redistribuição por intermédio dos serviços públicos ou dos serviços não lucrativos no quadro associativo. As associações são constantemente solicitadas a se transformarem em auxiliares funcionais do Estado, nos domínios de intervenção insuficientemente cobertos pela intervenção estatal direta e nas quais descobrem-se, muitas vezes, as demandas. Entre as associações gestórias possuindo volumes de negócios e massa salarial mais importantes, figuram aquelas que geram atividades enquadradas pelos poderes públicos.

Por exemplo, as associações que asseguram, em boa parte, a prestação de serviços sociais que completam as alocações do Estado para as chamadas populações “em risco” (idosos, deficientes físicos, famílias monoparentais...).

O espaço próprio da reciprocidade e da administração doméstica se retrai, consideravelmente, nessa fase do desenvolvimento. De um lado, a reciprocidade tradicional e a administração doméstica são enfraquecidas em favor do casal mercado e redistribuição. Do outro, a economia não-mercantil capta em seu seio uma parte das relações recíprocitárias que eram originadas na economia não-monetária, seja através das obras de beneficência ou das associações gestonárias dos serviços sociais. A reciprocidade enquanto princípio independe, distinto do mercado e da redistribuição, tem um papel apenas paliativo e transitório, “[...] derivativo e secundário, ao realizar as tarefas as quais os outros princípios ausentam-se” (Salamon, 1987). A reciprocidade é menos fundamental na organização social do que o mercado ou a redistribuição, sendo “[...] marginal e periférica em relação às instituições e aos processos fundamentais da sociedade” (Herman, 1984).

Este regime econômico implanta uma verdadeira sinergia Estado-mercado, repousando sobre o raciocínio descrito por Mauss (em *Sociologie et anthropologie*), segundo o qual: “O trabalhador doou sua vida e seu labor à coletividade, de um lado, aos seus patrões, do outro, e se ele deve colaborar com o sistema de seguridade, aqueles que se beneficiaram com os seus serviços não os quitaram com o pagamento de um salário, e o próprio Estado, ele mesmo, representando a comunidade, juntamente com seus patrões, devem a ele uma certa segurança na vida, contra o desemprego, a doença, a velhice, a morte” (Mauss, 1978). A sinergia entre mercado e Estado repousa sobre a separação e a hierarquização das economias. A economia mercantil, governada pelo princípio do mercado, e a economia não-mercantil, governada pelo princípio da redistribuição, ocupam um lugar cada vez maior em detrimento da economia não-monetária, regida pelos princípios da reciprocidade e da administração doméstica.

O regime econômico do período de crescimento:  
a sinergia Estado-mercado



### A sociedade salarial

Após a Segunda Guerra Mundial, a história dos países capitalistas desenvolvidos centrou-se na experiência desta possível sinergia Estado-mercado condicionada pelo aumento da base da riqueza material (Laville, 1993). O crescimento econômico regular tornou possível uma convergência entre forte demanda de bens de consumo, crescimento da produção e dos ganhos de produtividade, aumento do emprego estável em tempo completo e aumento dos salários. Sistema em anel, que alguns designam sob o termo de compromisso fordista ou keynesiano e em torno do qual consolidou-se um equilíbrio dinâmico correspondendo aos “trinta gloriosos” (Aglietta, 1987; Boyer, 1976).

Esse equilíbrio correspondia a uma regularização das relações entre o econômico e o social no qual o mercado, fonte da

dinâmica e da criatividade societária, fora posto sob o controle de um Estado encarregado, não apenas, de dinamizá-lo como de corrigir seus efeitos perturbadores. Consagrava-se assim, ao mesmo tempo, a preeminência do mercado e sua ambivalência: força motriz e desestabilizadora, seu funcionamento fora enquadrado por dispositivos institucionais visando garantir a eficácia econômica e a integração social. A estabilidade do conjunto assim formado pode ser esquematizada em vários tipos complementares de regulações:

– Os fortes ganhos de produtividade são repartidos entre produção e distribuição. No seio da produção, nas empresas mercantis, estes ganhos são atribuídos à queda da jornada do trabalho e a um aumento regular do salário médio difundido a partir dos setores mais sindicalizados. A indexação dos preços e salários é obtida mediante o aperfeiçoamento do mecanismo da negociação coletiva centralizada entre patronato e sindicatos e, em retorno, o aumento do consumo resultante incita o investimento. A difusão de uma produção padronizada de bens e serviços é acompanhada de uma elevação do nível de vida e de uma concentração dos conflitos sobre o poder de compra. A parte dos ganhos de produtividade que permanece disponível é atribuída à distribuição pela mediação estatal. Os meios do Estado aumentam regularmente para melhor satisfazer as “necessidades sociais”, mediante o desconto de um percentual relativamente constante da riqueza nacional.

– A divisão dos ganhos de produtividade por um sistema de atribuição centralizado, combinando ação do Estado e negociação coletiva, mantém o aumento da demanda nacional dirigida aos bens de consumo de massa que sustentam o movimento de modernização do aparelho produtivo. A economia monetária persegue, assim, um processo de extensão continuada. As atividades socialmente úteis confundem-se com as atividades produtivas, isto é, aquelas que multiplicam os bens disponíveis para um mesmo volume de trabalho (A. Smith). A prova disso, no plano das representações que governam a ação, é a predomi-

minância de uma visão quantitativa da *performance*. Esta revela-se nas ferramentas de gestão adotadas pelas empresas, que são baseadas em indicadores de produtividade da mão-de-obra direta e em economias de escala. Ela penetra também nos modelos de planificação de política econômica fundados nos esquemas keinesianos em que o nível de produção é fixado em função daquele da demanda final e existe uma ligação positiva entre salário e emprego.

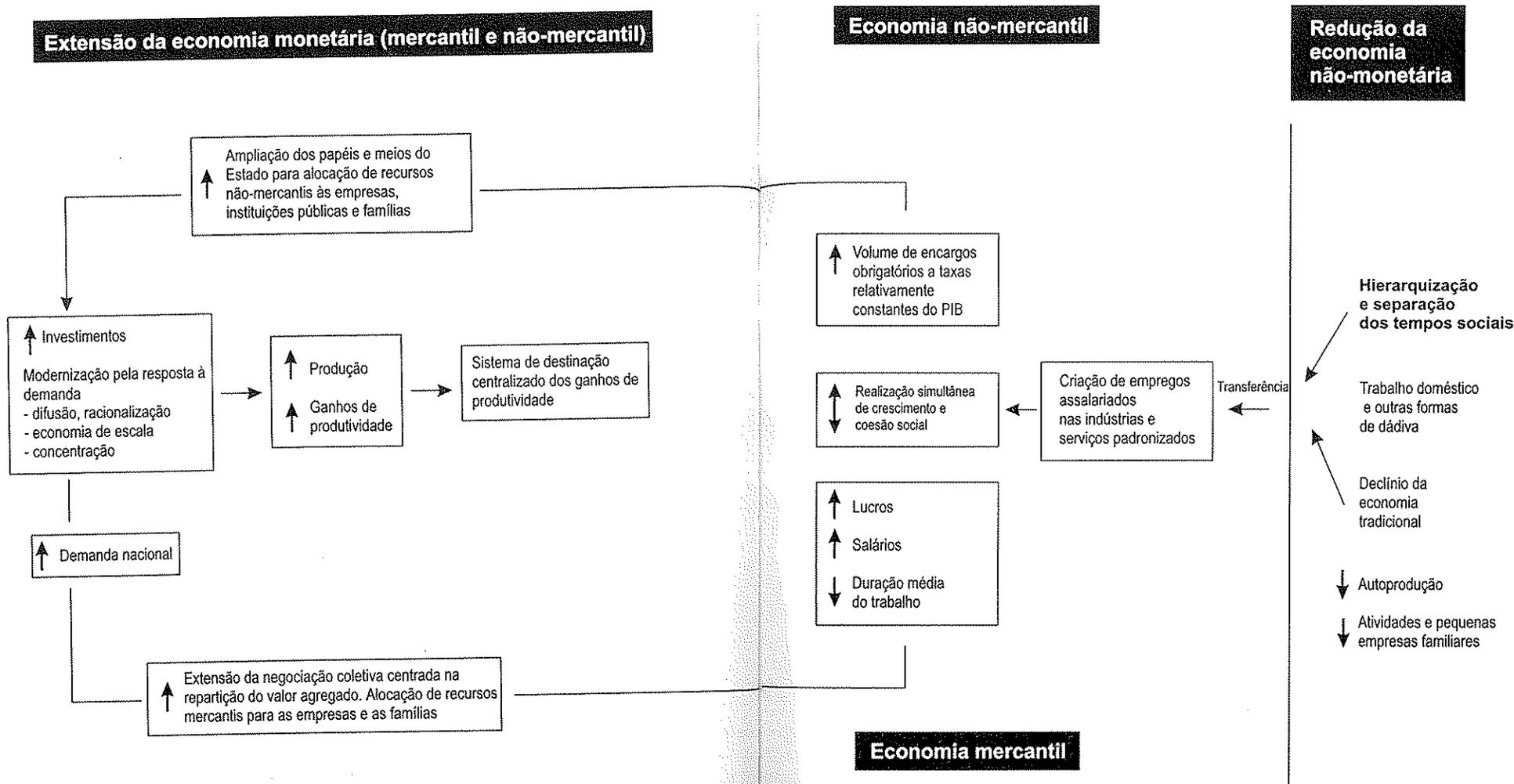
Pelo sistema de macrorregulações assim formado e constituído durante o período de expansão, o conjunto constituído pela economia não-monetária se retrai em favor da economia monetária, casando economias mercantil e não-mercantil, e chega a conciliar competitividade econômica e coesão social através do aumento regular das rendas distribuídas no seio dos diferentes grupos sociais. Resultado disso foi um equilíbrio durável. Na produção, os conflitos são circunscritos à divisão do valor agregado e às reorganizações da relação salarial. O ganho de um poder de consumo permuta-se, de fato, com uma perda de poder no trabalho. Fora da produção, a solidariedade, com o enfraquecimento das sociabilidades tradicionais, reduz-se a uma solidariedade institucional abstrata que, pelo fenômeno da burocratização dos serviços sociais, tende a ser percebido como um sistema de seguridade ou de assistência, mais do que como uma solidariedade ativa. No final das contas, a extensão do individualismo gerado pelo mercado anima uma demanda de Estado (Rosanvallon, 1981). O projeto igualitarista democrático exprime-se pela progressão conjunta do estatuto salarial e das garantias do Estado, do consumo de massa e da proteção social. Esta arquitetura social-estatal consagra a divisão entre uma economia monetária, ao mesmo tempo mercantil e não-mercantil, fortemente valorizada no debate social, e uma economia não-monetária desestruturada nos seus fundamentos e assimilada a um resquício do passado. Progressivamente, laços sociais outros, *vis-à-vis* daqueles tecidos no quadro da relação assalariada, distendem-se. O laço econômico tende, então, a passar oficialmente por laço social.

Na sociedade assalariada, a socialização em torno do trabalho possui uma autonomia relativa, uma vez que é distanciada do empregador pela relação monetária, mercantil ou não-mercantil, governando a troca de bens e serviços, e pela implantação de técnicas produtivas no interior de um coletivo de produção dotado de certos direitos. O trabalho remunerado na empresa ou na administração contribui para a inserção social, pois liberta-se dos laços privados abrindo acesso à esfera pública. O contrato de venda do trabalho o qualifica como um trabalho em geral, sendo as obrigações do trabalhador objeto de regras de direito, não podendo ser demandado a ele senão apenas o que é especificado no contrato. O emprego, criador de um valor de uso socialmente reconhecido e concluído na esfera pública, é então indissociável da cidadania.

Incontestavelmente, o desenvolvimento do trabalho assalariado não foi apenas coerção, mas também um meio de se libertar do jugo da exploração familiar rural e dos papéis sociais rígidos na família tradicional. O trabalho assalariado permitiu escapar do arbítrio das relações interpessoais. “A objetivação crescente da nossa cultura, cujos fenômenos são cada vez mais elementos impessoais que absorvem cada vez menos a totalidade subjetiva do indivíduo, como mostra simplesmente a oposição entre trabalho artesanal e trabalho fabril” (Nisbet, 1984, p.133), afeta o conjunto das relações sociais. Prova disso é a concepção do direito do trabalho que atribuiu sua medida plena neste período através de “[...] um sistema de negociação salarial centralizado que permitia elaborar os melhores compromissos entre igualitarismo e competitividade” com um sindicalismo interprofissional depositário das oposições de classe. Sua atração é vinda da “sua capacidade em encarnar a estabilidade dinâmica de uma ordem macrossocial conflitual” ao acreditar na idéia tranqüilizadora de uma “concordância natural entre crescimento e solidariedade” (Perret, 1991). Nesta ordem macrossocial, o crescimento econômico autoriza a negociação sobre a divisão dos ganhos de produtividade tanto no interior da empresa como no quadro das transferências sociais.

Dito de outro modo, a promoção do ator sindical e o recurso à democracia representativa na regulação das relações de produção são as motivações institucionais graças às quais a solidariedade abstrata é indexada ao crescimento. Retomando os termos da “teoria” da regulação, a relação assalariada enquanto forma institucional dos compromissos entre patronato e sindicato, modela a sociedade, contudo sua centralidade não deve fazer esquecer o quanto ele é coerente com uma outra relação social que não diz respeito ao trabalho, mas ao consumo, que rege as relações entre o Estado “aparelho gestor de serviços às populações sob um modo não-mercantil” e os usuários. O fordismo tem por corolário o “providencialismo”, ou seja, uma forma institucional que explica a formação das normas de consumo dos usuários, “[...] em que os aparelhos tecnocráticos definem as necessidades e o consumo em troca de um acesso universal e gratuito” (Belanger e Lévesque, 1991, p. 21-22).

### A sociedade salarial: um sistema de macro-regulações baseado na extensão da economia monetária



## A recomposição das relações entre o econômico e o social

A economia monetária é parte importante da autonomia crescente dos indivíduos que distingue a sociedade moderna das sociedades tradicionais, conforme demonstra Simmel. No plano individual, a economia monetária garante a autonomia, pois o engajamento dirige-se apenas à prestação. “A divisão moderna do trabalho leva ao desaparecimento das personalidades por trás das suas funções”, e as pessoas são, então, “cada vez mais independentes das personalidades enquanto tais, que estão por trás das prestações” (Simmel, 1987, p. 363). Às relações, segundo as quais a personalidade encontrava-se inteiramente comprometida, sucederam-se trocas em que as personalidades tornam-se intercambiáveis e o resultado aparece com um progresso da liberdade, uma vez que “[...] a liberdade é antes de tudo a independência em relação à vontade de outras pessoas, e ela começa em relação à vontade de outras pessoas bem determinadas” (Simmel, 1987, p. 369). No plano social, “[...] as interdependências se multiplicam, contudo objetificando-se: passe-se do círculo estreito e muito personalizado do interconhecimento para a multiplicidade abstrata do inter-reconhecimento”. “O interconhecimento enfatiza a dimensão informal das relações personalizadas”, enquanto “o inter-reconhecimento funda-se sobre signos abstratos e uma regulação mais formal torna-se possível”, no limite, “o laço social é completamente objetivado na moeda” (Flament, 1991, p. 12-14).

### Uma primeira crise: a crise de valores

Os indivíduos não teriam sido tão permeáveis à extensão da economia monetária se não tivessem uma garantia da sua liberação. Contudo esta liberdade pessoal conquistada sob o efeito conjugado do crescimento e da solidariedade nacional é paradoxal pois nega a espontaneidade, o singular, o heterogêneo. “O modo impessoal, que representa a moeda, reage sobre as

finalidades do indivíduo que perde toda coloração e esgota-se na busca do ter puramente quantitativo. Tal é o mal-estar da civilização moderna” (Aglietta, 1989). É este mal-estar que se revela desde os anos 70 quando aparecem os protestos, trazidos pelos novos movimentos sociais (Touraine, 1978), contra a expansão devotada ao culto do produto nacional bruto.

O consenso preestabelecido fissa-se. Militantes e cientistas duvidam que o aumento das riquezas calculada pelas contabilidades nacionais constitua uma garantia de bem-estar. A falta de possibilidade de implicação para os assalariados como para os usuários, no trabalho como no consumo individual e coletivo, é criticada do mesmo modo que a abordagem padronizada da demanda orientando a oferta na direção dos bens de massa e dos serviços estereotipados. Afirma-se a exigência de uma maior qualidade de vida. Cada vez mais, opõe-se ao crescimento quantitativo, a reivindicação de um crescimento qualitativo. Trata-se de “substituir uma política do modo de vida por uma política do nível de vida” (Roustant, 1988), de levar em consideração, na política econômica, as dimensões de participação nas diferentes esferas da vida social, de preservação do meio ambiente, de relações entre os sexos e as idades. A partir da ruptura de 1968, a busca do que poderia atribuir sentido à vida suscita interrogações que Keynes, desde 1930, antecipava como inelutáveis. Os novos movimentos sociais são influenciados pelas evoluções sociodemográficas. Envelhecimento da população, diversificação das famílias de tamanho menor porém mais numerosas, progressão da atividade feminina; todos esses dados remetem em causa à uniformização que fora imposta durante o período da expansão. Muito embora estas ondas de protestos sejam pouco unificadas, elas começam, entretanto, a fragilizar o dogma do crescimento popularizando os temas do crescimento zero, a denúncia dos prejuízos do progresso, da reapropriação da vida privada e do espaço público que defende os protestos antinucleares, ecologistas ou feministas. As aspirações de autonomia eclodem também no trabalho, tomando a forma de retiradas individuais e de violentas revoltas coletivas pelos trabalha-

dores sem qualificação. Apesar de sua dispersão, estas reivindicações abordam, de modo confuso no seu conjunto, uma reflexão sobre a saída da sociedade econômica, ou seja, da sociedade estruturada pela luta contra a escassez.

As críticas dos anos 70 não abordam apenas o crescimento material, elas englobam o papel do Estado. À regulação pelo interesse individual, respondeu a tomada de responsabilidade pelo interesse coletivo mediante uma instância separada, o Estado, cujas competências foram ampliadas. Essa crença na produção do progresso econômico e social pela complementaridade entre mercado e redistribuição, típica do período de expansão, é por sua vez questionada. Vozes elevam-se para duvidar da capacidade da intervenção pública em remediar as insuficiências do mercado. Intelectuais e usuários denunciam, com vigor, as lógicas burocráticas e centralizadoras das instituições redistributivas. Segundo eles, sua falta de aptidão para a inovação gera a inércia, o controle social, o clientelismo, e sua inadequação em face das situações de vida diferenciadas explicam a sobrevivência de fortes desigualdades sob uma aparente normalização igualizadora. A face escondida do Estado-providência não pode ser ignorada, ela reside na sua incapacidade em produzir uma maneira de viver em conjunto gratificante para os indivíduos. Em suma, o social-estatismo não pôde ser produtor de sociedade, ele fora apenas um substituto (Rosanvallon; Viveret, 1977). “A redistribuição fiscal dos frutos da expansão, os sistemas de previdência social, de seguridade obrigatória, de proteção, suprindo bem ou mal a dissolução das solidariedades e dos laços sociais, não criam novas solidariedades: o Estado redistribuía ou reatribuía uma parte da riqueza socialmente produzida sem que nenhum vínculo de solidariedade vivida fosse estabelecido entre os indivíduos e as classes. Os cidadãos não eram os sujeitos que agem no social-estatismo, mas sim os administrados, os objetos, na qualidade de alocatários, de cotizadores e de contribuintes” (Gorz, 1988 p. 227). Finalmente, o Estado-providência retribuiu o trabalhador-consumidor, ao recompensar seu esforço de adaptação a uma ordem produtiva determinada sem

que ele seja consultado. A adesão do movimento operário ao compromisso fordista faz deste um órgão de defesa do poder de compra dos seus aderentes.

Observa-se assim que, no momento em que a sinergia Estado-mercado atingia seu pleno rendimento, ela fora objeto de uma primeira crise na qual colocou-se em discussão, o consenso próprio ao regime econômico do período de crescimento. Esta crise de valores foi seguida por uma segunda crise, qualificada de “crise econômica”.

### Uma segunda crise: a crise econômica

Se ela se superpõe à primeira crise, esta segunda incide menos sobre o fim do que sobre os meios, no sentido de que não é de origem cultural, mas resulta essencialmente das mudanças nos mercados e nas técnicas. Em relação aos mercados, uma desaceleração da alta da demanda se generaliza para o conjunto dos produtos de base nos países desenvolvidos. Cada um entre eles busca, então, aumentar suas exportações, o que provoca, com a entrada em cena de novos países produtores, uma exacerbação da concorrência internacional. Como consequência, de um lado, a competitividade torna-se essencial nos mercados mais concorrenciais em que a qualidade representa um triunfo maior como meio de diferenciação. Do outro, torna-se necessário encontrar atividades que possam compensar as perdas de empregos da indústria na qual as vendas progredem menos rapidamente do que a produtividade. Desenha-se uma nova maneira de produzir, associada a novas formas de mercado. As modificações nos mercados se conjugam com as transformações ligadas às novas tecnologias. Efetivamente, a aceleração da velocidade de transmissão da informação, sua miniaturização e a queda de custos induzidos representam o suporte de uma verdadeira “revolução da informação” que perturba a ordem produtiva estabelecida. Trata-se de uma destruição criativa (Schumpeter, 1941), induzida pela introdução da eletrônica, da informática e dos novos materiais.

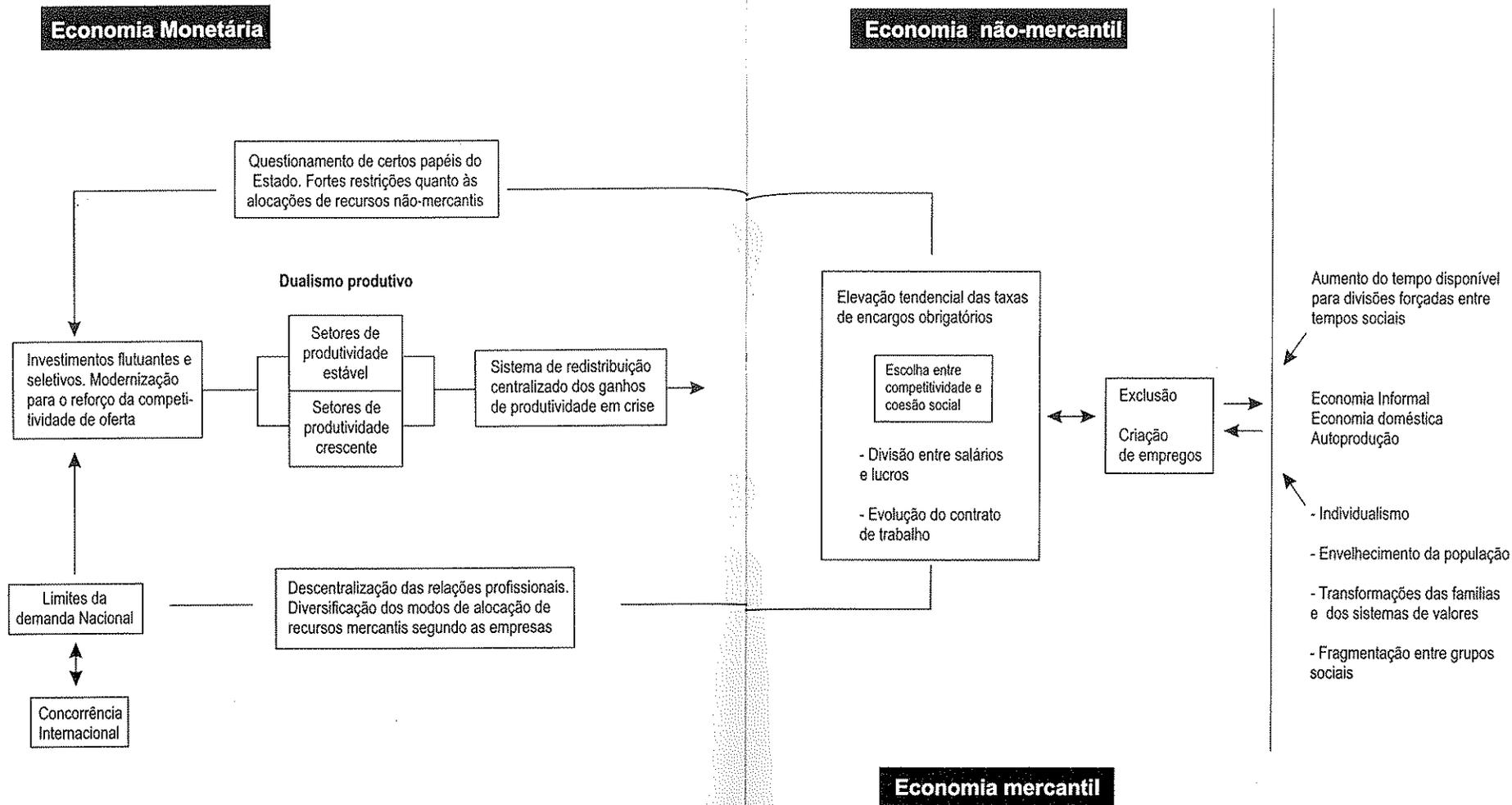
Esta segunda crise acentua a percepção dos limites tanto das regulações mercantis quanto das regulações estatais. Na economia mercantil, as representações em torno das quais estavam estruturados os comportamentos não parecem mais aptos a fornecer referências suficientes para ação. A noção de produtividade, principal critério de avaliação da eficácia na economia mercantil, havia sido concebida no quadro de uma produção material de bens medidos a preço e qualidade constantes. No momento em que a indústria concebe produtos e serviços, em que os serviços mercantis se difundem e em que o investimento imaterial torna-se estratégico, as dissociações entre variações de preço e de qualidade mostram-se mais difíceis de estabelecer-se. A avaliação confiável de ganhos de produtividade repousada sobre a base de uma produção em massa padronizada à qual estavam ligadas a maior parte dos movimentos de emprego e a desestabilização dessa base, leva ao surgimento de dificuldades para apreciar os resultados obtidos. A eficácia macroeconômica das políticas públicas baseadas na demanda é paralelamente questionada. Foram de fato os principais sistemas de interpretação oriundos da contabilidade nacional e do keinesianismo do pós-guerra que são assim questionados e percebidos como historicamente datados (Freyssinet, 1989). Os laços positivos entre demanda, produção e emprego não aparecem mais tão evidentes. Todo desacordo assinalado entre o ritmo de crescimento internacional médio e aquele de um país particular pode ter conseqüências temerosas para este último. A demanda mudou de natureza. Em ocorrência, ela não é mais o motor potente capaz de conduzir o conjunto de uma produção nacional. Ela é uma demanda-árbitro que seleciona as empresas com mais desempenho. A noção de fatia de mercado torna-se predominante pois é a única variável na qual uma intervenção é possível na ausência de política de retomada econômica coordenada entre diferentes países.

Enfim, a eficácia do Estado-providência foi grandemente ligada a sua capacidade de encontrar mecanismos de seguri-

dade nas relações sociais homogeneizadas pelo assalariamento. É então lógico que a crise econômica, ao obrigar reestruturações no seio da economia mercantil, tenha provocado dificuldades financeiras na economia não-mercantil. Com o aumento do desemprego, o Estado fica ao mesmo tempo privado de uma parte dos seus recursos e solicitado para novos compromissos financeiros: medidas de apoio ao sistema produtivo, redução das taxas de desemprego, incitação à retirada do mercado de trabalho para certas categorias de população, financiamento de formações para fins ocupacionais, criação de novas atividades com financiamento público parcial. A asfixia que se abate sobre o Estado-providência amplifica a crítica social a seu respeito.

Finalmente, com a dupla crise, o otimismo progressista, segundo o qual, graças aos instrumentos de controle econômicos e sociais poderia edificar-se para todos uma sociedade-providência, enterra-se.

## A crise da sociedade assalariada



## Estado-mercado: da sinergia ao dilema

A maioria das políticas que tentaram contrapor a degradação emanada da crise são políticas de ajustamento. Manter a inflação em baixa e preservar a balança comercial tornam-se as condições comumente admitidas para limitar o desemprego. Os *experts* internacionais concordam em reconhecer que, na concorrência mundial, o crescimento dos custos repercutido nos preços pode penalizar o país que os pratica, provocando inflação e perda de fatias de mercado com efeitos negativos sobre o emprego, conforme os diferentes relatórios da OCDE. Além disso, a retomada global da demanda, se esta é casada com uma insuficiência de oferta competitiva, pode agravar o déficit comercial, haja vista o forte grau de abertura de cada economia nacional. Apesar da variedade das escolhas nacionais, na maioria das políticas econômicas dominam as exigências de controle dos salários e dos custos.

Essas políticas, concebidas como imperativas no concerto internacional, esforçam-se em reencontrar os antecedentes do crescimento e de incitar a retomada. Elas são completadas pelos esforços dirigidos à “não encontrada relação formação-emprego” (Tanguy, 1986). Contudo, apesar da vontade de aproximar os sistemas educativo e produtivo através de programas destinados às pessoas menos qualificadas, a formação pode muito pouco preencher o objetivo proposto, pois suas saídas dependem do nível de criação de empregos e do fato de que os excluídos de emprego são quase sempre os abandonados da formação. Marcados pelo fracasso escolar, confrontados com dificuldades de ordem social e relacional, numerosos desempregados não chegam a integrar as lógicas de formação e desenvolvem resistências em relação a todos os “estágios” pelos quais são obrigados a passar. Finalmente, uma vez tomadas essas medidas para melhorar seu meio ambiente, a última palavra fica para as empresas no sentido da pesquisa de uma melhor competitividade, e a eficácia microeconômica não coincide com a eficácia macroeconômica. Mesmo que as empresas

no seu conjunto tenham interesse a desempenhar a *performance* global (no sentido sugerido por Gandois, 1992), a fim de reduzir os encargos que pesam sobre sua atividade, muitas delas adotam um comportamento de “passageiro clandestino” *vis-à-vis* do bem comum, argumentando, não sem razões, que são ameaçadas, na sua sobrevivência, pela produção de países sem legislação social que exercem uma concorrência desleal. E as declarações sobre a empresa cidadã não mudam nada, elas funcionam mais como *marketing* social ou mecenato social, descoberto por alguns grandes grupos e alguns dirigentes humanistas, do que como mudança de atitude majoritária.

Todas essas políticas, que há mais de uma década estão baseadas no retorno do crescimento, mostram-se ultrapassadas pela amplitude das perturbações que elas buscam conter. Elas acabam essencialmente por ratificar uma divisão do trabalho implícita e submetida, que acentua as fragilidades do tecido social, conduzindo o peso da crise para os assalariados mais idosos quase aposentados, sobre os que procuram emprego que se enganam ao serem os últimos a acessar o mercado de trabalho ou sobre as mulheres que vêem encorajadas a recorrer ao tempo parcial. É a razão pela qual, diante das suas insuficiências, os remédios mais drásticos foram propostos.

Os defensores do neoconservadorismo pensam que a preservação das conquistas sociais obtidas durante o período de expansão aprisiona a sociedade numa submissão à rigidez burocrática. As políticas liberais que eles defendem consistem em atribuir um papel motor ao mercado na fixação dos salários numa economia orientada para a oferta e a restringir a intervenção estatal, em particular pela redução do nível de proteção social. A única via praticável aos seus olhos é radical: ela se resume a sacrificar o social para relançar a economia. Se as experiências conduzidas, inspirando-se nessas análises, gabam-se do sucesso em matéria de criação de empregos, elas são também sinônimo de aumento da pobreza. Com uma repartição das rendas que acentua as desigualdades, os exemplos americano (Wilson, 1994) e inglês (Field, 1989) mostram o

recuo que elas representam: a fragmentação social se amplia e a presença de uma “subclasse” simboliza o retorno das classes perigosas contra as quais os privilegiados se protegem, obcecados pela insegurança. Seu medo reflete a impotência dos excluídos, condenados às prestações sem amanhã, que não chegam a gerar um conflito suscetível de institucionalizar-se pela negociação coletiva.

As preconizações liberais não se contentam em ameaçar a coesão social, elas esquecem também a evolução inédita da economia mercantil, a saber, a *terciarização*, ou seja, a generalização em seu interior de relações de serviço (Perret e Roustang, 1993). A extensão perpétua, que é a marca distintiva da economia de mercado, durante muito tempo alimentou um movimento de individuação percebido como positivo. Ela significava a libertação das dependências imutáveis ligadas aos modos de vida tradicionais: desnecessário de citar, por exemplo, a emancipação em relação às famílias patriarcais, que facilitou o acesso ao mundo assalariado para muitas mulheres. A economia mercantil, pelo impulso industrial induzido, contribuiu amplamente com “[...] a objetivação das relações sociais pelas atividades econômicas” (Perret, 1994), tanto pelo estabelecimento de critérios quantitativos para a apreensão da riqueza nacional, através da especialização dos diferentes domínios de produção e de tarefas relativas, quanto pela concepção de dispositivos jurídicos regulando a condição salarial. Ora, esta objetivação do vínculo social, a partir de relações de natureza econômica, que supunha a autonomia do econômico, é questionada pela passagem de uma sociedade industrial a uma sociedade de serviços. Certamente, a indústria ocupa ainda um lugar estratégico na economia em nome dos ganhos de produtividade que ela gera, contudo ela não pode mais desempenhar um papel motor na criação de empregos.

Mais precisamente, o conjunto das atividades que haviam constituído a base da expansão foram aquelas formadas pelas indústrias e pelos serviços padronizados, sendo estes últimos aqueles como os bancos ou as seguradoras que tratam informações facilmente codificáveis e puderam, desse modo, se-

guir uma trajetória de tipo industrial. Em função da concorrência que se exerce nos mercados internacionais e das inovações tecnológicas disponíveis, as indústrias e os serviços padronizados, confrontados com os mesmos imperativos de competitividade, não estão mais em condições de manter o nível excepcional de criação de emprego que fora aquele dos “trinta gloriosos”. Se a sociedade continua a se enriquecer, nas atividades de forte crescimento de produtividade, o volume de trabalho não cresce de modo suficiente para absorver o aumento da população ativa. Os setores potencialmente mais criadores de emprego se encontram agora num conjunto diferente que reagrupa, entre outros, a educação, a saúde, os cuidados ou serviços sociais (a assistência). Este *terciário relacional*, no qual as necessidades não são satisfeitas por bens materiais, mas através da prestação de serviços pessoais e coletivos, é relativamente autônomo, *vis-à-vis* do sistema industrial. Guardando uma produtividade estável, que está baseada numa interação direta entre prestadores e usuários, ele pode oferecer novas oportunidades de trabalho que explicam o interesse dirigido a “novas demandas”, “novos serviços” e “novos empregos”, como atesta o número de relatórios oficiais dedicados a esta questão na França, entre os quais Greffe (1990) e do *Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle* (1993). A inovação representada pela terceirização da economia, cuja expressão mais simplificada de “sociedade de serviços” quer exatamente refletir, pode então ser explicitada mediante essa repartição da economia mercantil em dois subconjuntos: um, formado pelas indústrias e serviços padronizados, com fortes ganhos de produtividade, porém com criação fraca de empregos, e o outro, formado pelos serviços relacionais, com fracos ganhos de produtividade, contudo possuindo um forte potencial de criação de empregos (Roustang, 1987; Baumol, 1987). Esta divisão recente levanta algumas interrogações que a abordagem liberal negligencia, pois ela naturaliza a economia mercantil. De fato, segundo a doutrina liberal, sendo as necessidades por natureza ilimitadas, o progresso técnico deve traduzir-se pela

transferência ou “derramamento” (segundo a expressão de Sauvy, 1980) em direção às novas atividades suscetíveis de compensar as perdas de emprego registradas em outras áreas. Ora, esta transferência não tem nada de inelutável: ela supõe encontrar modalidades de expressão e de solvibilidade da demanda nos serviços relacionais. Se a resposta dada é a queda do custo do trabalho, existe aí uma escolha que admite como contrapartida do emprego o crescimento das diferenças no seio da escala de rendas,<sup>2</sup> o que aumenta ainda as tensões trazidas pelo modelo neoconservador.

Além disso, o recurso às regulações mercantis nesses serviços conduz à irrupção do mercado na intimidade das pessoas. A penetração do mercado nas relações interpessoais indissociáveis dos serviços pessoais sugere reflexões éticas fundamentais quanto a suas conseqüências na relação com o outro. No momento em que os avanços científicos e os riscos ecológicos solicitam, mais do que nunca, um controle coletivo prudente dos mecanismos econômicos, a fuga, na extensão indefinida da economia mercantil, aparece assim como uma opção que, mesmo que tenha as melhores intenções no que diz respeito ao emprego, pode engendrar no longo prazo alguns inconvenientes bem superiores a seus avanços imediatos.

Conscientes desses riscos, teóricos de obediências diversas querem replicar a ofensiva neoliberal, argumentando pela restauração do papel do Estado e pela definição dos fundamentos de uma outra sinergia entre o Estado e o mercado que seja mais adaptada a nova conjuntura. Para alguns, o Estado deve legitimar uma função de estímulo da economia mercantil, que ele tem

<sup>2</sup> Seguindo os conselhos da OCDE, que retoma claramente o *dossier* sobre o emprego do Ministério da Economia e Finanças francês em 1991: “Os serviços para as famílias constituem um importante jazigo de empregos. Mas os efetivos só podem ser multiplicados se os salários forem suficientemente baixos para manter os preços atrativos... Isto significa uma dispersão das rendas importante e crescente como nos Estados Unidos e no Japão”.

abandonado muito, por exemplo, ao suportar a construção de “atividades e de mercados do amanhã” como as bioindústrias e as indústrias da saúde ou “a engenharia urbana” (como preconizam Taddéi e Coriat, 1993). Para outros, é uma repartição justa entre capital e trabalho que deve ser encontrada para romper com as políticas que muito beneficiaram apenas o capital. Casada com uma queda das taxas de juros, uma reforma fiscal diminuindo os encargos sobre o trabalho constitui, então, a chave da mudança. Essas sugestões progressistas têm o mérito de se colocarem decididamente contra um agravamento das desigualdades sociais. Entretanto, de um lado, a preocupação com uma retomada da produção e do consumo popular não pode fazer esquecer os riscos inerentes à hipertrofia da economia mercantil. Do outro, as proteções que se dava à sociedade pela intermediação do Estado são fadadas à obsolescência com a mundialização das trocas. Com as taxas de rentabilidade do capital estando cada vez menos ligadas à produtividade do trabalho, os fluxos financeiros não são mais controláveis pelos Estados. A financeirização da economia no nível planetário restringe as margens de manobra das políticas conduzidas num país e acelera o fim dos compromissos nacionais entre classes sociais. Os “manipuladores de símbolo” (representando 20% da população ativa, segundo Reich, 1993), situados num quadro internacional, podem praticar uma secessão das elites, pois seus interesses não encontram mais aqueles dos seus co-cidadãos. O recurso à regulação estatal, é fragilizado não só pela mundialização das economias, como também pelo aprofundamento da crise tocando o próprio Estado-providência. A interrogação sobre a natureza do vínculo social moderno havia encontrado uma resposta prática na articulação da seguridade e da assistência que, aliás, alimentou a confusão entre esses dois mecanismos de redistribuição. Esta resposta não é mais suficiente, por razões evidentes de equilíbrio financeiro e de nível de encargos obrigatórios, mas também por razões ainda mais profundas de funcionamento. O modelo tutelar da ação pública distribui prestações padronizadas e supõe um tratamento objetivado dos assujeitados, garantia da independência dos funcionários.

Esse sistema de intervenção sobre a sociedade, que separa agentes da administração e usuários, gera um inchaço das burocracias dificilmente compatíveis com o valor central da emancipação individual e da interdependência crescente dos problemas sociais. O retorno do Estado poderá mostrar-se bastante decepcionante se não for acompanhado de uma mudança de interação entre o Estado e a sociedade.

Apesar de sua oposição, os métodos conservador e progressista são obsecados pelo debate sobre as posições respectivas do mercado e do Estado. Cada um ao seu modo, eles esforçam-se em prolongar as sociedades salariais nacionais.

O método conservador se justifica pelo imperativo de criação de emprego. Contudo, em seu nome, ele diferencia ao extremo os tipos de emprego, o que coloca em xeque as dimensões do emprego assalariado, associando-o precariamente à cidadania. Os empregos nos serviços relacionais, quando se reduz a um tempo dado pelo assalariado ao serviço de um cliente no quadro de uma relação de conveniência, supõe o registro da domesticidade. Nesta configuração, o trabalho perde sua virtude socializadora, pois ele é efetuado no isolamento, sem contato com colegas e sem real possibilidade de mobilizar os direitos acordados aos assalariados. O alcance universal reconhecido ao trabalho, quando seu produto torna-se intercambiável e contribui assim com um processo de racionalização social, é negado quando ele se resume a um face a face com o empregador no seu domicílio. A divisão do trabalho não se traduz mais por um acréscimo de produtividade global, mas por um simples encargo de tempo em favor de um consumidor cujo tempo livre é mais caro do que aquele do seu prestador. Além disso, a precarização contínua dos empregos, nos serviços como nas indústrias, legitima uma hierarquia social na qual a classificação é melhor à medida que o emprego ocupado se aproxima do contrato de duração indeterminada em tempo completo, emblemático da sociedade salarial (Schnapper, 1989).

Atento aos desgastes provocados apenas pelo jogo do mercado, o método progressista aposta, ao contrário, na interven-

ção estatal, que seria o verdadeiro motor de criação de empregos. Sua força é, contudo, subordinada à pressão de uma base que empurra a adoção de reformas pela via de um governo eleito e de um movimento sindical, principal catalisador da ação dos assalariados. Ora, este empurrão do “povo de esquerda” em favor de um reforço do Estado social não teve grande êxito. O sindicalismo interprofissional se enfraquece à medida que perde sua capacidade de negociação e os assalariados enxergam sua sorte mais ligada àquela da sua empresa. Sob a ameaça da perda do emprego, a solidariedade de classe apaga-se em favor de corporativismos, que podem levar os trabalhadores titulares de um emprego a se separarem dos desempregados. As clivagens que daí resultam no seio do eleitorado popular não asseguram mais, aos partidos trabalhistas, socialistas ou social-democratas, uma audiência suficiente para favorecer o projeto de uma melhoria do Estado social, e sua ambição pode cair na armadilha de tornar-se uma simples ação em favor do *status quo*.

O fato de as políticas econômicas ortodoxas, nos anos 80, terem sido obsecadas pela desinflação competitiva e terem abandonado o emprego, tratado como uma sobra, pode explicar que tanto os conservadores como os progressistas reivindicuem uma escolha mais ousada reatribuindo a prioridade ao emprego. Entretanto, a afirmação dessa vontade não resolve nada, pois o problema aparece mais complexo: o impulso da sociedade salarial tornou-se possível pela resistência de mecanismos de socialização que escapam a sua influência. Sua marginalização passou despercebida numa sociedade salarial em que o emprego tornava-se o principal fator de integração social, pois abria-se amplamente ao conjunto da população ativa e dava acesso tanto à proteção social, quanto ao consumo e à promoção. Quando o emprego não pôde mais desempenhar o papel de “grande integrador” (segundo a expressão de Barel, 1990), a perda de possibilidades de socialização na vida fora do trabalho revela-se mais grave. Certas populações privadas de emprego são “ameaçadas não apenas pela insuficiência dos seus

recursos materiais, mas também fragilizadas pelo caráter pouco estável do seu tecido relacional, não apenas em via de pauperização como também em via de ‘desafiliação’, ou seja, em ruptura com o vínculo societário” (Castel, 1991). O desemprego, ao isolar suas vítimas, pode conduzir a um distanciamento dos valores compartilhados no seio da sociedade e a um risco de abandono da civilidade das relações sociais (Mothé, 1992). A perda do trabalho assalariado traduz-se muitas vezes, para as populações desfavorecidas, na perda de uma experiência concreta de cooperação e de confronto com outros, algo primordial do ponto de vista identitário (Mothé, 1992).

Em face do declínio de diferentes formas de socialidade e de engajamento que transmitiam valores e normas sociais, a perda de emprego ou a sucessão de biscates engendra um déficit de socialização que diminui as chances de se reencontrar um emprego “digno”, pois os critérios de recrutamento tendem a privilegiar as capacidades relacionais. Trata-se da espiral que conduz à exclusão: os desempregados, privados do fato de pertencer socialmente, não conseguem adquirir ou manter as atitudes necessárias à cooperação e à comunicação, que se tornam determinantes para a obtenção do emprego. Em consequência, o desafio, tão difícil, não é de se atacar unicamente o desemprego, mas sim de pensar em conjunto a crise da socialização e do emprego, o que leva a privilegiar três preocupações concomitantes.

A primeira é a de assegurar a busca de uma repartição do emprego menos desigual do que aquela realizada insidiosamente há mais de uma década em detrimento de certos grupos sociais (trabalhadores idosos, jovens, mulheres), vigiando-se para que as modalidades dessa divisão concorram para o reforço do vínculo social. A segunda é a de explorar todas as oportunidades de criação de emprego sob a reserva de que as condições desta sejam socialmente aceitáveis. Dito de outro modo, que elas permitam guardar, no emprego, sua dimensão de pertença cidadã. A terceira é a de favorecer outras formas de trabalho, para além do emprego, contribuindo com a socialização e o reconhecimento social. Estas três orientações, se não forem dissociadas, tornam concreta a perspectiva da *pluriatividade*,

que constitui uma alternativa à precarização dos empregos. Diante da complexidade dos problemas a serem enfrentados, torna-se necessário complexificar as políticas econômicas a fim de reduzir a importância do emprego na vida social, ao mesmo tempo em que se garanta o acesso mais ampliado possível ao assalariamento e ampliem-se as formas de trabalho para ir além da referência única ao emprego. As mutações em curso levam a enxergar uma pluralidade de soluções parciais que apenas têm sentido na sua complementaridade. Para renovar as relações entre economia e sociedade, vários eixos poderiam constituir objetivos que encontram coerência na sua articulação.

– *A internalização, pela empresa, de normas sociais ou societárias*: normas como aquelas elaboradas sob a égide da Organização Internacional do Trabalho (OIT), em matéria de trabalho e de produção, poderiam ser introduzidas sob a fórmula de cláusula social nas negociações para o Acordo Geral sobre Tarifas de Exportação e Comércio (GATT) (Julien, 1993; Van Liempt, 1989).

– *A democratização das economias mercantil e não-mercantil*: pode apoiar-se nas mutações acordando novos direitos aos usuários e as coletividades de trabalho na modernização, sustentando, mediante uma discriminação positiva, esforços negociados dirigidos para a flexibilidade qualitativa interna e para a competitividade ofensiva, em detrimento da flexibilidade quantitativa externa e da competitividade defensiva,<sup>3</sup> reconfigurando a proteção social para acompanhar a evolução dos riscos maiores e da luta contra a exclusão (Fragonard, 1993).

– *A garantia de uma participação mais igualitária na esfera econômica*: o que implica primeiro a regulação do mercado de trabalho para os empregos pouco qualificados (Wuhl, 1992), por

<sup>3</sup> Para distinção entre formas de flexibilidade e de competitividade, ver em particular Boyer (1987) e Brunhes (1988 e 1993).

exemplo, através da exoneração de encargos sociais (Brunhes, 1993) ou do subvencionamento desses empregos (Fitoussi, 1992).

– *A relativização do lugar da esfera econômica em relação a outras esferas de atividade*: é esta preocupação que se vincula, mais diretamente, a repartição do emprego e da renda. Esta divisão não pode, entretanto, ser fruto de um desejo espontâneo pelo tempo livre. Ela só encontra fórmulas adequadas se se posiciona numa dinâmica de ecologia dos tempos sociais visando uma reorganização do tempo consagrado ao emprego no conjunto dos círculos de vida.

– *A relativização no seio da esfera econômica do lugar assumido pela economia monetária*: implica uma revalorização de diversas formas de economia não-monetária que não se reduzem às formas dependentes representadas pela economia subterrânea e o trabalho no “câmbio negro”.

São habitualmente esses últimos objetivos que passam sob silêncio. Ora, é no quadro da realização desses últimos que poderia encontrar seu lugar uma economia solidária que acolha as atividades econômicas, favorecendo o reconhecimento mútuo e a elaboração de projetos.

### A atualidade de um projeto de Economia Solidária

De fato, transformadas pela diferença das épocas, as duas dimensões constitutivas do projeto de economia solidária formuladas no século passado não reencontram hoje uma pertinência menor do que a que fora perdida com a sociedade salarial.

– A concepção da atividade econômica a partir de um *impulso recíproco* pode permitir-lhe fundar-se sobre o próprio sentido que lhe é atribuído pelos seus participantes e, dessa forma favorecer, dinâmicas de socialização. Se a atividade econômica é assim a manifestação de um sentido comum, isto é, o sentido de um mundo compartilhado com outros (Quéré,

1992), a dimensão não-monetária de algumas das prestações realizadas em seu seio pode explicar-se de outro modo em relação à simples penúria dos meios, pois a ação não é apenas instrumental, ela é também uma expressão individual e coletiva. Porém, se a concepção de uma atividade no quadro de relações não-monetizadas pode ser fonte de criatividade, sua inscrição exclusiva numa economia não-monetária não ocorre sem riscos, levando-se em consideração o lugar assumido pelo mercado e pela redistribuição. A fraqueza dos meios empregados, o isolamento, a precariedade das ações podem levar a um esgotamento dos voluntários cujas responsabilidades excedam as gratificações retiradas da experiência. A economia não-monetária aparece, portanto, ambivalente por natureza, testemunhando ao mesmo tempo uma possibilidade de abertura e um risco de fechamento. Entretanto, sem a mitificar, a existência de um componente não-monetário em certas atividades econômicas pode ajudar a ultrapassar a despersonalização inerente à economia monetária. Se o estatuto jurídico das empresas concernentes evita a apropriação privada de excedentes resultantes da atividade, uma complementaridade pode então estabelecer-se entre economias monetária e não-monetária através da combinação dos princípios da reciprocidade, do mercado e da redistribuição, que tende a reunir o que esteve durante muito tempo separado. O recurso ao princípio do mercado em adição ao da reciprocidade permite a ampliação dos campos de ação e dos públicos atingidos. O recurso às rendas de transferência permite resguardar a igualdade de acesso aos serviços.

O enraizamento da economia solidária no vínculo social, dotando as atividades empreendidas de um sentido de compartilhamento, pode também permitir a abertura progressiva de espaços onde se conjugam formas diversificadas de trabalho que levam em consideração a situação social dos atores implicados. A confiança mútua torna concebível a relação entre trabalho assalariado e trabalho voluntário, que não pode encontrar uma forma ótima, mas pode ser objeto de uma negociação própria a cada projeto. Para além das soluções sempre singula-

res encontradas em cada caso, podem extrair-se procedimentos de decisão e de acordos que assumam esta coexistência do trabalho remunerado e voluntário. Evidentemente que essas duas formas de trabalho convivem há muito tempo em algumas organizações, porém o desafio é o de encontrar complementaridades sem ceder às hierarquizações que governaram suas relações durante o período de expansão.

– Levados a encontrar compromissos entre diferentes tipos de economia e de trabalho, as estruturas da economia solidária, forçosamente em decalagem em relação às instituições da sociedade salarial, só podem fazê-lo se elas forem igualmente *espaços públicos de proximidade*. Tais espaços públicos possuem, em acréscimo, um lugar a ocupar numa esfera pública profundamente modificada pela difusão de uma cultura de massa que, ao passo que a amplia, ameaça gravemente as possibilidades de autodeterminação em função da hipertrofia dos sistemas governados pelo dinheiro e pelo poder. O Estado e o mercado engendraram formas de controle social cujas ramificações estendem-se aos canais de mídia de massa, influenciando os comportamentos dos clientes, dos usuários e dos eleitores (Habermas, 1992). A multiplicação dessas interações anônimas torna cada vez mais urgente a criação de espaços de associações e de iniciativas populares onde a intersubjetividade, garantia de socialização, possa ser geradora de novas normas. A existência de agrupamentos voluntários nos quais os fundamentos da ação escapam às lógicas mercantis e burocráticas torna-se determinante para a elaboração de instituições que retirem sua força da “[...] potência da integração social que representa a solidariedade” (Habermas, 1990, p. 122) e que ative o debate público pela livre formação das opiniões. A economia solidária pode exatamente constituir uma dessas vias para engendrar tais instituições.

Em resumo, hoje como ontem, o projeto de uma economia solidária só é perceptível através dessa dupla inscrição na esfera política e na esfera econômica.

No plano político, ontem, as práticas sociais sob o registro da economia solidária provaram que a sociedade civil não saberia

estar circunscrita à auto-regulação mercantil das trocas econômicas. Elas participaram da emergência de espaços públicos autônomos, deixando como legado alguns conceitos fundadores e abordagens pioneiras que foram não apenas amplamente apropriadas pelas políticas sociais estatais, como também pelas diferentes famílias da economia social, seja integrando-os ou reinterpretando-os. Hoje, a economia solidária pode, em parte, atenuar os efeitos devastadores para a democracia de uma mercantilização e de uma abstração das relações sociais.

No plano econômico, ontem, a economia solidária constituiu uma abertura na direção de uma economia plural quando se implantava uma sociedade industrial baseada no trabalho assalariado. Hoje ela pode reatar com esse *élan* original na passagem a uma sociedade de serviços, em particular, apoiando-se sobre formas plurais de trabalho.

Ao contrário de uma estratégia única, seja ela de criação de emprego, de direito à renda ou de repartição do trabalho, a economia solidária pode situar-se como um elemento numa estratégia de repartição do emprego articulada a uma estratégia de não-diferenciação das formas de emprego e a uma estratégia de multiplicação das formas de trabalho. Certamente que uma tal perspectiva não oferece a doce ilusão de uma solução mágica de saída da crise. Entretanto ela pode contribuir à custa de esforços de modelização, de avaliação, de trocas que permanecem amplamente a realizarem-se, com uma maior visibilidade das relações entre a economia e a sociedade, o que constitui também um desafio democrático.

Parte 2

CONTEXTOS E PRÁTICAS

## A Economia Solidária na Europa: destacando o caso francês

Diante da história que acabamos de abordar, como pensar o contexto atual de uma economia solidária do ponto de vista da sua manifestação concreta na realidade? Que tipo de práticas se conformam sob tal denominação e quais os dilemas e desafios principais vividos por essas experiências? Na Europa, o debate atual sobre o tema tem como marco referencial a discussão sobre novos serviços (como alternativa à problemática da crise do desemprego), a partir de 1990, quando, em particular, os chamados serviços de proximidade aparecem como ilustração de uma perspectiva renovada de economia solidária.

Porém a emergência de tais iniciativas na Europa (Laville, 1992 e 1994b) a mais de uma década, serve não apenas como exemplo de uma primeira forma concreta assumida pela economia solidária, mas também ilustra os limites das políticas focalizadas no mercado e na intervenção estatal. Para concretizar a “reserva de empregos” que seria esse campo de atividade dos chamados novos serviços, duas vias foram amplamente exploradas na década de 80 e no início dos anos 90: uma apostando nos serviços mercantis e outra baseada nos serviços não-mercantis. Elas traduzem-se pelos resultados bem abaixo das expectativas suscitadas, enquanto numerosas iniciativas locais testemunham a emergência simultânea de uma economia solidária nos mesmos serviços.

### Os serviços mercantis

Neste domínio, a experiência americana fornece o modelo de referência. O impulso extraordinário dos serviços privados,

com 7,6 milhões de empregos criados entre 1982 e 1986, suscitou inúmeras reflexões em outros países industrializados. A estratégia seguida é simples: a prioridade é dada à criação de empregos e o fundamento para a sua realização é a diminuição dos custos salariais. O mesmo raciocínio fora adotado em alguns países europeus como a França, todavia com uma diferença de peso: a redução do custo salarial é decorrente da majoração de certas prestações sociais para as famílias e de deduções fiscais para os empregadores, e não de uma redução de salário dos empregados. Verdadeiro “presente para os ricos” (Dupeyroux, 1991), pois os particulares podem deduzir dos seus impostos uma parte das somas gastas com um emprego de casa. Esta política acaba optando pelo emprego em detrimento da igualdade social. Esse tipo de escolha revela as diferenças em relação ao período em que a criação de empregos coincidia com o progresso da redistribuição com objetivos de igualdade. Contrariamente ao que se passava durante o período de expansão, quando o emprego fornecia estatuto, socialização valorizante e identidade graças ao dinamismo industrial, a obstinação posta sobre a criação de serviços mercantis pode conduzir ao estímulo artificial de necessidades e à degradação das formas de trabalho. Outra fraqueza de uma estratégia baseada apenas na rentabilização da demanda: a focalização no mercado como único modo de institucionalização esquece necessariamente que os serviços relacionais são relativos aos espaços nos quais eles são fornecidos e que eles não podem liberar-se das representações sociais das pessoas implicadas. A relação que liga os indivíduos numa tal prestação não pode ser sempre reduzida ao contrato. Ela põe em jogo, muitas vezes, uma troca simbólica supondo um outro tipo de contrapartida que não é de natureza monetária. O fracasso de muitas ofertas mercantis explica-se através dessa ocultação que impede ainda de pensar outros processos, articulando diferentes usos dos tempos sociais por centrar-se apenas no trabalho assalariado.

A incapacidade do mercado em fornecer bens coletivos fora amplamente sublinhado, contudo, nos serviços às pes-

soas, a seleção dos clientes e a assimetria informacional colocam vários problemas (Enjolras, 1993). Se as empresas encontram-se em condições de satisfazer os consumidores pelo custo mínimo, de um lado, elas se interessam apenas pelas demandas rentáveis, e do outro, respondem apenas imperfeitamente às necessidades dos consumidores que dispõem de um fraco nível de informação e não estão em condições de perceber as diferenças de qualidade no seio dos serviços que lhes são propostos no mercado. Estes limites inerentes ao mercado podem, todavia, ser ultrapassados graças à ação do Estado susceptível de orientar a oferta de serviços.

### Os serviços não-mercantis

Essa é a razão pela qual, pressionados a reagir diante do peso do desemprego e do custo da indenização dos inativos, os países europeus dotados de um Estado-providência em busca de recomposição, também se apropriaram desse tema dos serviços ao elaborarem novas formas de redistribuição ligando atividade produtiva e inserção social. Um espaço de tratamento social do desemprego fora assim estendido de maneira simultânea em diferentes países e viabilizado pela destinação de financiamentos socializados às atividades consideradas como de interesse coletivo ou de utilidade social, realizadas pelos desempregados.

Na Alemanha, os ABM (*Arbeits Beschaffungs Massnahmen*) representam as medidas de criação de empregos, que são objeto de um financiamento limitado a um ou dois anos. Elas são dirigidas aos desempregados de longa duração e para trabalhos de utilidade coletiva. Instituídas em 1969, elas são geridas paritariamente no nível regional. Os salários brutos são estipulados conforme as convenções coletivas e cobertos, de 60 a 80%, por subvenções. Mais de 300.000 pessoas foram beneficiadas anualmente.

Na Grã-Bretanha, o programa comunitário (*Community program*) de 1982 prolongava um programa precedente de 1975. Os empregos aqui eram de no máximo um ano, pagos de acordo com as taxas horárias normais da profissão com um reembolso das cotizações sociais da parte patronal e custos salariais na altura do mínimo garantido. Até 250.000 postos foram oferecidos neste programa.

Na França, os TUC (*Travaux d'utilité collective*) destinados aos jovens, os PLIF (*Programmes d'insertion locale pour les femmes*) e os PIL (*Programmes d'insertion locale*) dirigidos aos que procuram empregos com mais de 25 anos, foram agrupados em 1989 num dispositivo único: o contrato emprego-solidariedade (CES). Seus beneficiários, jovens ou adultos, perto de 400.000 em 1993, obtêm um estatuto de assalariado para um período, podendo ir até 24 meses, e são remunerados com base no mínimo garantido para um emprego de tempo parcial.

Todos estes programas manifestam uma ruptura com a norma do emprego assalariado com duração indeterminada e tempo integral, operando uma transformação da noção de trabalho. O acesso a um trabalho criador de riqueza é considerado como positivo em si mesmo e possibilitado pela queda dos encargos trabalhistas para o empregador graças a um financiamento público. A atividade econômica é mobilizada como um meio a serviço da inserção, pela sua extensão, sobre áreas que haviam sido abandonadas pelo mercado e pelas intervenções públicas tradicionais. O curto-circuito estabelecido entre uma nova forma de redistribuição e uma ampliação da oferta de trabalho se estabelece, todavia, ao preço de vários limites. Os públicos são definidos: trata-se de atividades reservadas às categorias particularmente desfavorecidas; os domínios são delimitados: trata-se de tarefas de interesse coletivo não realizadas pela iniciativa privada; os organismos de acolhimento são designados: trata-se de estabelecimentos dos setores públicos (em nível local ou nacional) e não lucrativo.

Sem pretender condenar em absoluto o tratamento social do desemprego que permitiu evitar muitas exclusões definiti-

vas, seus limites, porém, aparecem evidentes para os atores locais que o implementam. O primeiro limite diz respeito à lógica dos postos disponíveis que suplanta a lógica do itinerário pessoal, a exemplo do que ocorre com a formação. Quaisquer que sejam as preocupações qualitativas do início, a pressão exercida pelo volume do desemprego é tamanha que acaba levando a um deslocamento em direção aos objetivos quantitativos.

Essa situação gera um segundo limite, o amálgama entre inserção e serviços de proximidade. O dispositivo próprio ao tratamento social do desemprego tende a desvalorizar as atividades concebidas mais para pessoas a inserir do que para usuários. Elas tornam-se, assim, o fundamento de um segundo mercado de trabalho e não conseguem desempenhar um papel efetivo de transição entre o desemprego e o emprego, enquanto os postos criados permanecem temporários e não facilitam uma aprendizagem duradoura. Esta confusão acerca da natureza do objetivo perseguido, ou seja, esta incompatibilidade entre postos temporários e necessidades permanentes, produz disfunções, especialmente nos serviços dirigidos às pessoas, que requerem qualificações sociais importantes. O resultado disso são frustrações recíprocas: os representantes dos poderes públicos regionais, locais e no plano nacional, que encorajam a implementação de ações neste domínio, decepcionam-se com os resultados obtidos. Assim também, os promotores e prestadores consideram-se mal apoiados. Quanto aos usuários, estes recorrem aos serviços propostos apenas em função da ausência de outras escolhas. É neste sentido que o tratamento social do desemprego parece contribuir para um mal-estar associativo. Nos anos 80, o Estado-providência confessou que, em matéria de inserção, ele não podia agir sozinho. O papel das associações neste domínio fora assim reconhecido. Porém, fortemente mobilizadas para esse tratamento social, que correspondeu a um movimento de profissionalização gestor da sua parte, as associações acabaram encontrando-se de tal modo presas numa implementação de medidas e de programas que muito se interroga sobre o sentido e o controle da sua ação.

Em suma, se é preciso levar em consideração os fracassos do mercado, o tratamento social do desemprego ignora, por outro lado, os fracassos do Estado (Legrand, 1991), que explica o desdobramento da sua crise financeira em uma crise de legitimidade (Rosanvallon, 1981). O tratamento social do desemprego pode efetivamente sofrer os defeitos já identificados em numerosas atividades, beneficiando-se de um financiamento público em que o preço enquanto vetor de informações é eliminado: o nível e o conteúdo da produção podem revelar-se inadequados uma vez que são resultado de arbitragens dominadas pelos burocratas e pelos profissionais, num universo não concorrencial onde os usuários são tendencialmente esquecidos. A solidariedade abstrata, mesmo quando ela busca apoiar-se nas solidariedades concretas, não responde suficientemente às demandas de personalização e de participação. Sem contar que os custos de coleta de informações e de controle se mostram dissuasivos quando as demandas não são muito heterogêneas.

### Os serviços solidários

Assim evocado brevemente, o balanço das abordagens dominantes nos serviços de proximidade revela que eles se distinguem das modalidades de intervenção herdadas do período de expansão, ao mesmo tempo em que se inscrevem no seu prolongamento. A distinção relaciona-se com a asfixia da sinergia Estado-mercado, levando a um enfrentamento implícito entre as estratégias baseadas no mercado e aquelas baseadas na redistribuição para a promoção de serviços. O prolongamento relaciona-se ao fato de elas visarem apenas o mercado e o Estado como modo de satisfação de necessidades. O debate parece resumir-se a essa alternativa entre o mercado e o Estado, conforme testemunha a abordagem anglo-saxônica sobre os “quase-mercados” em que são discutidos os efeitos de uma substituição dos mecanismos de redistribuição pelas regulações mercantis nos serviços sociais como a ajuda em domicílio (Legrand, 1990).

As políticas mais preocupadas com emprego e inserção não podem, neste quadro, prevenir-se contra a multiplicação dos efeitos perversos quando elas permanecem prisioneiras de uma concepção da esfera econômica reduzida à articulação das economias mercantil e não-mercantil.

A reflexão sobre a superação dessa concepção reveste-se de uma atualidade particular com a florescência de iniciativas locais no campo dos serviços de proximidade. Nascidas sem apoio de políticas públicas e dotadas de poucos recursos, elas se enfrentam contudo com a questão do déficit de oferta<sup>4</sup> que perdura, embora os esforços realizados pelos serviços mercantis ou não-mercantis. Quer tratem-se de levar ajuda a domicílio, de abrigo a crianças, de saúde, de transporte, de cultura, de lazeres ou de preservação do meio ambiente, essas iniciativas trazem serviços a milhões de usuários na Europa e representam dezenas de milhares de empregos e de voluntários implicados (Laville, 1992). Os grupos de auto-assistência na Alemanha, as empresas comunitárias no Reino Unido, as cooperativas de solidariedade social na Itália, apresentam correspondência com as associações emergentes na França no sentido de desenhar os contornos de uma outra construção social dos serviços.

Para além das perspectivas funcionais, essas diferentes intervenções provêm de uma forma de legitimidade oriunda da expressão coletiva, levando-as a engajar-se na produção e distribuição de serviços. Esta atividade econômica, derivada do engajamento inicial, está baseada na reciprocidade e busca a afirmação do vínculo social fundador, ao mesmo tempo em

<sup>4</sup> Citando apenas um exemplo, aquele da França, que aliás está longe de ser o pior comparado a outros países europeus e americanos, estimativas mencionam o número de 775.000 crianças de menos de três anos necessitando de um modo de acolhimento. Destas, 149.000 são acolhidas em creches durante o trabalho dos pais, sejam estas creches coletivas ou familiares; 286.000 estariam sob guarda da família; 212.000 por assistentes maternas devidamente formalizadas; e 128.000 por assistentes maternas informais.

que está submetida a diferentes tensões. Ela desemboca na produção recorrendo ao trabalho ao mesmo tempo voluntário e remunerado, e na distribuição dos serviços com base numa combinação com os princípios do mercado e da redistribuição. Esta dupla tentativa de diversificação das formas de trabalho e dos princípios econômicos mobilizados coloca-se exatamente contra a separação das racionalidades especializadas sob a qual apóia-se a divisão entre serviços mercantis e não-mercantis.

— Os serviços são concebidos por meio de espaços públicos de proximidade que permitem uma construção conjunta da oferta e da demanda graças às interações entre as diferentes partes envolvidas.

— A perenidade dos empreendimentos criados é assegurada pela hibridação entre diferentes tipos de recursos: mercantis, não-mercantis e não-monetários.

### Espaços públicos de proximidade para uma construção conjunta da oferta e da demanda

Os serviços solidários supõem a ruptura com uma posição de submissão onde a demanda é obrigada a se moldar às ofertas formais existentes ou de se ajustar à economia doméstica, ou até mesmo, à economia informal. O recurso à reciprocidade manifesta uma rejeição dessas soluções obrigatórias em proveito de uma ação voluntária tratando coletivamente problemas cotidianos na esfera pública,<sup>5</sup> ao invés de cada um tentar resolvê-los individualmente na esfera privada. Esta inscrição

<sup>5</sup> Torna-se possível, assim, lançarmos a hipótese segundo a qual a especificidade desses serviços reside no seu impulso recíproco no seio da esfera pública. Prolongando as análises de J. Godbout (1992), com a colaboração de Alain Caillé, segundo a qual a dívida moderna tem por característica própria de poder referir-se ao estranho ou estrangeiro, poderíamos dizer que a dívida moderna possui também a particularidade de poder tomar forma na esfera pública.

na esfera pública diferencia radicalmente a economia solidária da economia doméstica. Não se trata, portanto, de encorajar através da economia solidária um retorno à família, lugar das solidariedades naturais. Os movimentos de êxodo rural ou de profissionalização das mulheres revelaram que a saída da economia doméstica representa uma liberação à qual nem se pensa em retornar. Evidentemente que os serviços solidários apoiam-se nos recursos familiares, mas, para reforçá-los, e não para ratificar um enclausuramento que pode ser, por exemplo, aquele das mulheres tendo que se ocupar dos seus parentes mais idosos. Assim, as estruturas fornecendo ajuda em domicílio se atribuem como primeira missão de resguardar o equilíbrio familiar. A intervenção profissional alivia as tensões associando as pessoas idosas e suas famílias na definição de um projeto de apoio. A relação triangular entre a associação, os usuários e os assalariados confere um papel ativo às famílias, facilitando ao mesmo tempo um certo recuo pela reflexão coletiva.

Os serviços de proximidade baseiam-se, portanto, nas práticas cotidianas das populações, ou seja, nas relações e trocas simbólicas que tecem a trama diária da vida local, nas aspirações, valores e desejos das pessoas que são os usuários. É pela consideração destas realidades multiformes, nos espaços públicos de debates organizados localmente para tanto, que demanda e oferta podem ajustar-se. A pertinência dos serviços, aos olhos dos usuários, explica-se através de uma relação às necessidades e às demandas mais hábil do que aquela estabelecida nas pesquisas de mercado, para os serviços privados, ou nos estudos de necessidade, para os serviços públicos. A inovação nos serviços solidários apóia-se no recurso a um princípio de comportamento econômico diferente do mercado e da redistribuição: o princípio da reciprocidade que conduz o processo de interações através das quais os serviços são elaborados. É a razão pela qual certos projetos têm êxito exatamente onde o mercado e o Estado fracassam, pois conseguem reduzir a assimetria de informações entre ofertante e demandante de serviço, assim como conseguem estabelecer uma relação de confiança com o usuário. Pela atenção

dirigida à própria expressão das pessoas, tais projetos podem superar o temor dos utilizadores em ver interventores introduzindo-se na sua intimidade. Tais projetos contribuem, assim, com a formalização de demandas muito heterogêneas, ao mesmo tempo em que elaboram a própria oferta. Essas iniciativas praticam desse modo o que pode ser definido como uma construção conjunta da oferta e da demanda.

### A hibridação entre economias

As estruturas de economia solidária não se contentam de empreender uma construção conjunta da oferta e da demanda nos espaços públicos de proximidade. Elas consolidam-se através de combinações entre recursos monetários e não-monetários.

Conforme abordamos antes, os limites dos serviços mobilizando unicamente recursos monetários, mercantis ou não-mercantis, são manifestos. Quanto aos recursos não-monetários, se eles ajudam na sobrevivência das estruturas implantadas, contudo estão longe de serem suficientes para assegurar sua perenidade. Os serviços que se baseiam fortemente no trabalho voluntário, têm tendência a constituir realizações pontuais possibilitadas por circunstâncias favoráveis. É por tais razões que a hibridação constitui uma estratégia de consolidação para os serviços cuja identidade fora previamente afirmada: são as combinações equilibradas entre recursos monetários e não-monetários que podem garantir tão bem a autonomia dos serviços (uma garantia sobre sua multidependência), quanto sua viabilidade econômica. Trata-se de combinações que, além disso, implicam um reinvestimento dos resultados na atividade e uma propriedade duravelmente coletiva desses resultados para que os excedentes gerados pela atividade não possa ser objeto de uma apropriação privada. Neste aspecto, se a economia solidária reencontra alguns traços presentes há muito tempo no movimento associativo, ela manifesta contudo uma dupla originalidade. Em primeiro lugar, ela toma seu lugar num movimento inédito de *terciarização* da economia que complexifica a

composição das associações: em torno dos serviços solidários, formam-se agrupamentos nos quais participam diferentes categorias de atores (usuários, profissionais, voluntários), enquanto o associacionismo do século XIX exprimiu-se mais a partir de agrupamentos em torno de uma categoria homogênea (operários, consumidores ou camponeses). Em segundo lugar, ela entretém relações com os poderes públicos necessariamente diferentes daquelas que caracterizaram o período de difusão dos meios do Estado-providência. A noção de hibridação não designa apenas a relação a três tipos de recursos que as associações mobilizam há muito tempo, ela evoca ainda um equilíbrio entre esses recursos, enquanto que, no período precedente, as missões de utilidade social podiam ser financiadas pela distribuição a título principal.

A economia solidária não constitui todavia, uma nova forma de economia que viria acrescentar-se às formas dominantes de economia, mercantil e não-mercantil. Pela sua existência, ela constitui muito mais uma tentativa de articulação inédita entre economias mercantil, não-mercantil e não-monetária numa conjuntura que se presta a tal, haja vista o papel conferido aos serviços pela *terciarização* das atividades econômicas. O desafio é de acumular as vantagens da economia monetária, fonte de liberdade individual pelo mercado e fator de igualdade pela redistribuição, com aquelas da economia não-monetária que contextualiza as trocas, retirando-as do anonimato.

As regras que regem a troca articulam-se aqui com aquelas que governam a produção através do recurso a formas plurais de trabalho, em que se destaca o benevolato ou voluntariado. Seja ele uma emanção de usuários, de militantes, de profissionais ou de notáveis, o trabalho voluntário não substitui o trabalho assalariado. Ele pode, ao contrário, multiplicar as oportunidades de emprego reduzindo o preço de revenda dos serviços, facilitando a manutenção de um vínculo estreito e durável com os usuários e os demais parceiros locais. Os serviços solidários mostram concretamente que a natureza das tarefas não é determinada nos serviços com forte dimensão relacional e, sim,

amplamente ligada às formas institucionais da atividade. A inserção num sistema profissional organizado e a configuração da relação ao usuário revelam-se dimensões essenciais para retirar o emprego da esfera doméstica e valorizar as tarefas efetuadas pelos assalariados.

### Tipo ideal de serviços solidários



### As origens de um conceito – alguns marcos teóricos de sua fundação

Enquanto conceito, o termo economia solidária elabora-se, portanto, no início dos anos 90 na França, fruto sobretudo das pesquisas desenvolvidas no *Crida* em Paris (*Centre de Recherche et d'Information sur la Démocratie et l'Autonomie*), sob a coordenação de Jean Louis Laville, visando exatamente dar conta da emergência e do desenvolvimento do fenômeno de proliferação de iniciativas e práticas socioeconômicas diversas, as chamadas iniciativas locais na Europa. Elas assumem, na maioria dos casos, a forma associativa e buscam responder a certas problemáticas locais específicas, conforme acabamos de abordar. Esta expressão, economia solidária, vem, assim, num primeiro momento, indicar, por um lado, a associação de duas noções historicamente dissociadas, isto é, iniciativa e solidariedade; e, por outro, sugerir a inscrição da solidariedade no centro mesmo da elaboração coletiva de atividades econômicas.

Busca-se, portanto, por meio desta noção de economia solidária, uma tentativa de problematização destas novas práticas organizativas a partir de um quadro de referências bem preciso: ou seja, aquele de uma reflexão sobre as relações entre democracia e economia, que se inspira amplamente nos trabalhos de Karl Polanyi, e em especial, na sua principal obra *A grande transformação*, um texto notável do início dos anos 50. Polanyi sustenta que a grande transformação que conhecem as economias ocidentais nos anos 30 reside na reinterligação da economia com o social, pela via da regulação da produção e da circulação de riquezas operada pelo Estado-providência, hoje em crise. A “grande transformação” introduzida pela modernidade reside muito mais no processo de autonomização do mercado em relação aos demais princípios do comportamento econômico, como a “domesticidade”, a “redistribuição” e a “reciprocidade”. Esta ruptura produzida pela modernidade é acompanhada de um “desencantamento do mundo”, de uma objeti-

ficação das relações sociais, ou, ainda, de uma despersonalização das relações econômicas, que o fenômeno da economia solidária visa justamente a tornar mais humanas.

Consideramos assim que, com esta noção de economia solidária, abre-se uma perspectiva descritiva e *compreensivista* de pesquisa, baseada na análise de realizações existentes que, em diferentes partes do mundo, representam hoje milhares de experiências e dezenas de milhares de assalariados e de voluntários implicados.

### Contexto e delineamento de um fenômeno

Enquanto fenômeno, a emergência atual de uma economia solidária na Europa encontra-se, como vimos, intimamente ligada à problemática de uma exclusão social crescente, que se define cada vez mais enquanto questão urbana, num contexto atual, que remonta já há mais de vinte anos, de crise do Estado-providência. Nesta perspectiva, a problemática da economia solidária aparece amplamente articulada à realidade da chamada nova questão social nos principais países europeus, como é o caso da França, em especial (Donzelot, 1991; 1994; Rosanvallon, 1995; França Filho, 2003a). A esse respeito, não nos parece desnecessário lembrar que, classicamente, a sociologia definiu a questão social, na modernidade, sobretudo, em termos da exploração que ocorre no local de trabalho, fruto de um processo de dominação de uma classe social sobre outra. Tal representação parece sofrer algumas mudanças no cenário do chamado novo capitalismo que se gesta a partir dos anos 80. A chamada nova questão social que se vive nos países centrais do capitalismo parece definir-se menos em termos de exploração no interior do trabalho e mais em termos de exclusão dos espaços de trabalho. Isto conduz a uma nova representação do conflito social fundamental, que passa a ser definido menos em termos de dominação (de uma classe sobre a outra, por

exemplo) no local de trabalho e mais em termos de segregação ou de discriminação nos espaços da cidade, o que tem levado alguns sociólogos mais recentemente a representá-lo não mais em termos de luta de classes, mas em termos de luta por lugares dos indivíduos na sociedade. Para retomar os termos da análise touraniana, é como se a representação do conflito deixasse de ser vertical (uma questão de encontrar-se em cima ou embaixo na posição de poder) e passasse a ser horizontal, isto é, o que importa é encontrar-se dentro ou fora, *in* ou *out*, em relação à participação social que se define a partir da identidade gerada pelo trabalho. Portanto, de uma questão de dominação e exploração, os termos fundamentais do conflito social básico parecem deslocar-se para uma questão de discriminação ou de segregação, que conduz a uma relação social de indiferença com o outro.

A realidade de uma economia solidária e sua problemática vêm, assim, posicionar-se num contexto de falência dos mecanismos de regulação econômico-políticos da sociedade. Estes foram fundados historicamente em torno de duas esferas principais de organização das relações político-econômico-sociais – o Estado e o mercado, encontrando no trabalho, no sentido moderno do termo, ou seja, na relação assalariada, sua estruturação fundamental. Neste sentido, torna-se coerente propor a leitura do contexto atual de uma economia solidária em termos de crise do trabalho, ou melhor, em termos dos limites da chamada sociedade salarial, para retomar o diagnóstico sociológico de R. Castel (1995). Na leitura de muitos economistas, tal situação define-se em termos de crise do chamado equilíbrio fordista. O fenômeno da economia solidária se apresenta, segundo esse entendimento, numa perspectiva de busca de novas formas de regulação da sociedade, sob a forma da auto-organização social em torno de ações, ao mesmo tempo, econômicas e políticas, mesmo que de modo ainda extremamente modesto no momento presente.

Em resumo, e de modo preciso, a emergência de uma economia solidária européia traduz-se por uma florescência de

práticas socioeconômicas, visando a propor, a partir de iniciativas locais, serviços de um tipo novo, designados sob o termo “serviços de proximidade” ou “serviços solidários”, conforme discutimos antes. Esses termos fazem alusão a um conjunto de serviços, para alguns, outrora unicamente produzido no seio da esfera doméstica, como ajuda em domicílio, jardinagem, consertos domésticos (*bricolage*) etc., e para outros, invenção, como é o caso dos serviços que giram em torno da questão da “mediação social” nos bairros, geralmente vinculados à idéia de melhoria da qualidade de vida e do meio ambiente local. Foi justamente através dos trabalhos de descrição destas práticas/experiências, articulados à elaboração de um modo de compreendê-las, visando a apreensão da sua singularidade enquanto fenômeno, que a noção de economia solidária fora forjada no seio do *Crida*.

Assistimos, assim, ao nascimento de iniciativas locais portadoras de um caráter novo, relativo ao mesmo tempo, ao seu modo de funcionamento e a sua finalidade. Pois estas experiências reúnem usuários, profissionais e voluntários, preocupados em articular criação de emprego e reforço da coesão social, ou geração de atividades econômicas, com fins de produção do chamado liame social (ou dos laços sociais).

### Situando uma problemática

Dois traços característicos maiores, como vimos, resumem a especificidade dos serviços de proximidade (ou solidários) e posicionam a hipótese da economia solidária enquanto forma de regulação baseada na auto-organização social:

a) hibridação de economias ou de recursos – a fim de permitir a perenidade dos projetos criados, pois articulam-se aqui distintas fontes de recursos. Estas são de natureza:

- *não-mercantil*: através de subvenções ou outros financiamentos à atividade oriundos do poder público (qualquer que

seja a instância de governo) ou outras instituições públicas não governamentais – recurso ao Estado ou a instituições públicas da sociedade civil;

- *mercantil*: através de venda ou prestação de serviços a particulares (pessoa física ou jurídica) – recurso ao mercado;

- *não monetária*: através da participação voluntária de certos membros, ou seja, doação sob a forma material ou humana (doação de tempo etc.) – recurso a uma lógica recíproca ou a uma lógica de dádiva;

b) construção conjunta da oferta e da demanda – Isto é, os serviços são concebidos e propostos em função de necessidades sociais reais expressadas localmente.

Esta construção conjunta da oferta e da demanda é possível em razão da interação entre os diferentes participantes da iniciativa e os seus estatutos particulares, que podem ser múltiplos (ou difusos), isto é, ao mesmo tempo usuários e assalariados ou usuários e voluntários. É o caso, por exemplo, de uma dinâmica associativa em que a atividade da organização beneficia os próprios moradores de um bairro, que participam também como membros da associação. Dois exemplos franceses, entre outros, são ilustrativos dessa situação: as chamadas *Crèches Parentales* (Creches parentais) (Dzimira, 2000), e as denominadas *Régies de quartier* (França Filho, 2000, 2002, 2003a). Consideramos que esta idéia de construção conjunta da oferta e da demanda permite-nos pensar em termos de espaço público de proximidade como modo de concepção destes serviços, pois debate-se com problemas concretos enfrentados no quotidiano da realidade, favorecendo o real exercício de uma dimensão política nestas experiências.

A problemática (ou a perspectiva) da economia solidária, em termos de novas formas de regulação da sociedade (ainda que de modo modesto), pretende, assim, opor-se a duas formas tradicionais de tentativa de interpretação deste fenômeno:

1) aquela que quer enxergar estas experiências como modos de reativação de formas de socialidade comunitaristas, fortemente marcadas por um caráter de grupo fechado e balizadas pelo

peso da tradição dos costumes. Segundo essa leitura, as experiências de economia solidária são identificadas como uma espécie de neodomesticidade; como num retorno desesperado ao passado a fim de buscar pistas de solução para os nossos dilemas presentes. Trata-se, aqui, de uma crítica relativamente comum, partindo de certos setores à extrema esquerda, no espectro político europeu, que não enxergam uma dimensão política neste fenômeno;

2) aquela que apreende este fenômeno sob uma ótica liberal (à direita), ou seja, enquanto possibilidade de se constituir como setor à parte (terceiro), vindo justapor-se aos dois outros (Estado e Mercado), e buscando corrigir as lacunas por estes deixadas nas suas capacidades de satisfazer necessidades. Trata-se de uma visão funcionalista que limita a ação da economia solidária à idéia de uma *démarche* funcional. Ela viria, nestes termos, preencher uma função de ajustamento social, constituindo uma espécie de economia subsidiária às formas mercantis e estatistas – papel inclusive que fora aquele que, historicamente, passou a exercer a economia social na França. Papel, portanto, paliativo ao sistema e que é também aquele do terceiro setor na sua versão americana de interpretação, tal como chega ao Brasil atualmente (França Filho, 2002c; Nyssens, 2000; Evers, 2000).

Ao contrário, segundo nossa interpretação, as experiências de economia solidária supõem uma articulação específica entre esferas econômica, social e política – em razão dos diferentes registros de ação ou das diferentes lógicas que atravessam essas experiências. Trata-se, portanto, de uma forma de economia que ao invés de se constituir como um setor à parte (terceiro), tem muito mais vocação, segundo nossa hipótese, para interagir com as formas econômicas dominantes (Estado e Mercado), numa perspectiva de elaboração de arranjos particulares de princípios econômicos diversos, a fim de subordinar a lógica mercantil a outros imperativos da ação organizacional ou coletiva – por exemplo, uma dinâmica recíprota ou um projeto associativo. Evidentemente que tal vocação não se manifesta sem dificuldades na realidade concreta dessas experiências, conforme discutiremos nas páginas que seguem.

## Uma abordagem original – a perspectiva da sociologia e da antropologia econômica

Uma tal perspectiva representa tarefa difícil nas condições da realidade atual, marcada pela hegemonia do mercado e da racionalidade que o acompanha. Nossa tomada de posição, aqui, se pretende longe de uma interpretação idealizada destas experiências, razão pela qual elas (as iniciativas de economia solidária) são definidas numa busca de equilíbrio, que é necessariamente frágil e muito difícil, entre as lógicas distintas que a atravessam. É exatamente esta tensão, poderíamos ainda chamar esta disputa (no sentido político forte da palavra – arendtiano), que constitui intrinsecamente este fenômeno, segundo nossa leitura. Tensão que poderíamos resumir entre três economias (mercantil, não-mercantil e não-monetária), ou entre duas lógicas (instrumental e solidária ou substantiva), ou, ainda, entre diferentes racionalidades da dinâmica organizacional.

Uma tal perspectiva de entendimento da economia solidária pressupõe um outro olhar em relação à economia real (seu funcionamento), não mais a reduzindo ao mercado, como faz a teoria neoclássica, mas enquanto economia plural. Ou seja, uma economia que admite uma pluralidade de princípios do comportamento econômico. Este conceito de economia plural nos permite dar conta de uma ampla dimensão da vida econômica, em especial aquela regida prioritariamente pela solidariedade, esquecida pela teoria econômica convencional ou neoclássica. Esta dimensão não deve ser desprezada, pois dela depende a sobrevivência de grande parte da população no mundo. Na França, por exemplo, existe aproximadamente o equivalente à metade do produto nacional bruto, ou mesmo três quartos deste, que não é apreendido pois corresponde a formas de produção que não têm tradução monetária (Insel, 1993). Se mesmo em países ditos desenvolvidos os números impressionam, o que dizer, então, da realidade do chamado terceiro mundo? Faltam, entretanto, mais

pesquisas a esse respeito. Merece registro, contudo, o fato de que, em grande parte, esta economia doméstica ou economia dos cuidados é largamente praticada pelas mulheres.

Compreendendo o tema dessa forma, encontramos filia-dos à formulação polanyiana, segundo a qual (e conforme abordamos no Capítulo 1), torna-se necessário identificar, na análise do funcionamento da economia real, quatro grandes princípios do comportamento econômico: o mercado auto-regulado, a redistribuição, a domesticidade e a reciprocidade. Estes podem resumir-se a três formas de economia com o rearranjo desses princípios econômicos na modernidade, através da introdução de um sistema de direito jurídico-político que passa a regular as relações de trabalho, considerado meio fundamental de produção e distribuição de riquezas. Assim temos, de modo esquemático:

a) uma economia mercantil – fundada no princípio do mercado auto-regulado. Trata-se de um tipo de troca marcado pela impessoalidade e pela equivalência monetária, limitando a relação a um registro puramente utilitário, pois neste tipo de troca/relação o valor do bem (que se mede pelo seu preço) funda a lógica do sistema, ao contrário do primado do valor do laço, do liame (ou da relação social) que se busca numa lógica recíproca;

b) uma economia não-mercantil – fundada na redistribuição, isto é, marcada pela verticalização da relação de troca e pelo seu caráter obrigatório, pois aparece a figura de uma instância superior (o Estado) que se apropria dos recursos a fim de distribuí-los; e finalmente,

c) uma economia não-monetária – fundada na reciprocidade, isto é, um tipo de sistema de relação de trocas orientado segundo a lógica da dádiva, tal como formulada/descrita por M. Mauss. A dádiva compreende três momentos: aquele do dar, do receber e do retribuir. Neste tipo de sistema, os bens circulam de modo horizontal e o objetivo mesmo da circulação destes bens é a perenização dos laços sociais (ou a tecitura do liame social). A lógica da dádiva obedece a um tipo de determinação social espe-

cífica, pois, ao mesmo tempo livre e obrigada, a doação (ou esse registro de lógica), é essencialmente paradoxal.<sup>6</sup>

Esta apresentação de forma esquemática tem muito mais um objetivo pedagógico no sentido de explicitar os diferentes registros de comportamento econômico que estão em jogo dentro da chamada atividade econômica. Na prática, entretanto, não somente as economias de mercado não são apenas mercantis, como também sua própria prosperidade repousa sobre os pólos não-mercantis – especialmente sobre todas as infra-estruturas financiadas pelos poderes públicos – e não-monetário (também chamado pólo recíproco), isto é, sobre as relações familiares, de vizinhança, associativas etc., que contribuem de modo central com o processo de socialização dos indivíduos.

Essa argumentação, em termos de economia plural, permite não só ultrapassar a idéia de economia de mercado como fonte única de riqueza, como também condenar a redução das demais dimensões econômicas à condição de formas parasitárias desta última. Esta visão mais larga da economia implica, pois, enxergar estes três pólos na sua complementaridade, enquanto ao mesmo tempo, criadores e consumidores de riqueza. Nesta maneira de olhar a economia, sua redução à idéia exclusiva de mercado tornando-se insustentável, é o mito do progresso, ou

<sup>6</sup> Encontra-se aí uma das descobertas empíricas centrais de M. Mauss em seu famoso *Ensaio sobre a dádiva*. Ou seja, aquela segundo a qual boa parte das sociedades humanas funcionou (como funciona em alguns casos ainda hoje) baseada num registro de trocas muito diferente daquele da racionalidade econômica moderna. Apoiando-se justamente neste trabalho fundador de M. Mauss (*Essai sur le don: forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, 1923) e, em particular, no seu conceito de dádiva, uma via paradigmática fecunda tem se desenvolvido na França numa perspectiva de refundação de certos pressupostos dominantes nas ciências sociais. Ela concentra uma crítica importante ao legado economicista que se apoderou das ciências sociais. São os trabalhos do chamado movimento antiutilitarista nas ciências sociais, amplamente publicados e debatidos pela *Revue du MAUSS*, coordenada por Alain Caillé. Para uma leitura brasileira sobre este assunto, ver Caillé (1998; 2002), Godbout (1998 e 1999), Martins (2002) e França Filho e Dzmira (1999)

crença no crescimento econômico como fonte exclusiva do desenvolvimento e da felicidade que se coloca em questionamento.

Trata-se, portanto, através da referência à noção de economia plural, de se pensar uma outra forma de produção e distribuição de riqueza, isto é, uma economia não necessariamente contra o mercado (imaginando-se ingenuamente ou autoritariamente que ele possa ser aniquilado), mas uma economia com mercado, entretanto sob a condição de que este seja submetido a outros princípios, ou melhor, que ele seja enraizado, isto é, imbricado junto a outros registros de práticas.

Partindo, assim, de uma definição da economia solidária como conjunto de atividades contribuindo para a democratização da economia a partir de engajamentos de cidadania, o desafio que se coloca a este fenômeno, a nosso ver, não é aquele de um substituto da ação estatista, como numa perspectiva filantrópica, por exemplo, que seria sintomática de um processo de desregulação da economia. Mas, ao contrário, seu objetivo é muito mais de uma articulação junto à esfera pública a fim de produzir uma reinteração da economia num projeto de integração social e cultural. É neste sentido que consideramos que a economia solidária se apresenta como emanção de ações coletivas, buscando a instauração de novas formas de regulação, tanto no plano internacional quanto no local, a fim de completar as regulações nacionais ou suprir as suas faltas.

### A Economia Solidária do ponto de vista da sua prática quotidiana no contexto europeu: dilemas e desafios

Neste momento, cabe destacar, de modo mais preciso, como tal abordagem se verifica em termos da realidade concreta das organizações. A partir do exemplo dos serviços de proximidade (muito exercido no quadro do que aqui consideraremos como empresas sociais), o universo da economia solidária tem-se com-

plexificado ao longo dos últimos anos com a diversidade de arranjos organizativos que são desenvolvidos por suas iniciativas. Nossa preocupação, agora, é a de aprofundarmos os dilemas e desafios com os quais se defrontam tais iniciativas na sua prática quotidiana. Para cumprir tal objetivo, e por razões meramente didático-pedagógicas, faremos uso do recurso tipológico. Propomos a seguir, então, uma tipologia de apreensão do fenômeno da economia solidária, levando-se em consideração que estamos diante de um movimento multiforme de experiências. Assim, segundo nossa abordagem, tratando-se do contexto europeu mais geral, e do francês em particular, existem quatro formas principais de manifestação de uma economia solidária. São quatro universos de experiências que denominamos como: o comércio justo, a finança solidária, a economia sem dinheiro e as empresas sociais. Esta tipologia se apóia fundamentalmente no critério da similaridade de certas atividades. Vale lembrar que, do ponto de vista do estatuto organizacional, a forma principal de expressão destas experiências é o modo associativo, aparecendo ainda algumas delas sob o registro cooperativista.

### O comércio justo

Este fenômeno participa da ambição de se construir uma solidariedade internacional, refletindo, assim, certas preocupações em torno das possibilidades de instauração de uma regulação internacional fundada em novas relações econômicas e comerciais. O seu objetivo é estabelecer relações comerciais mais justas entre países do Norte (consumidores em particular) e certos produtores de países do Sul. A esta finalidade se acrescenta uma outra, mais sob o registro de uma pedagogia política: a constituição de uma rede de consumidores capaz de sensibilizar a opinião pública acerca das condições de injustiça nas regras do comércio internacional, empreendendo-se assim ações (sob a forma de campanhas, manifestações etc.) junto a grandes instâncias institucionais de decisão em matéria política e econômica.

As organizações do comércio justo estabelecem, pois, contratos com organizações de pequenos produtores (organizados em cooperativas) para a compra e venda de produtos (em geral, produtos agrícolas ou artesanais). A idéia é encontrar canais de distribuição para o escoamento daquela produção a um preço considerado justo para o pequeno produtor. Busca-se, desse modo, eliminar ao máximo o número de intermediários entre o produtor e o consumidor.

Herdeiro do antigo comércio alternativo, que funcionava como uma espécie de rede paralela de solidariedade para a distribuição de produtos terceiro-mundistas na Europa, o comércio justo evoluiu através de um processo de patentes de certos produtos, entre os quais, o exemplo mais conhecido, hoje, talvez seja o do café *Max Havelaar*. Na origem do comércio justo, aproximadamente no início da década de 70, encontra-se uma convergência entre ONGs de países do Sul (implicadas em iniciativas de organização popular) e associações ecológicas ou de defesa dos direitos humanos de países do Norte – tudo isto num contexto de queda dos preços das matérias-primas no comércio internacional.

O desenvolvimento deste campo do comércio justo, hoje, implica a necessidade de distinguir-se entre as experiências que limitam o seu universo de distribuição às redes das chamadas “*boutiques* associativas” ou “armazéns do mundo”, que são lojas (associativas) de venda desses produtos (como é o caso da rede *Artisans du Monde* na França); e aquelas iniciativas que se abrem para os grandes canais de distribuição, ou seja, as grandes cadeias de supermercados.

O processo de patentes de produtos e sua conseqüente entrada no âmbito da distribuição de massa muito influenciaram o aumento das vendas dos chamados produtos *équitables* ou “justos”, trazendo para este universo de experiências certas lógicas funcionais que passam também a interagir na dinâmica dessas formas de organização.

Observa-se assim que, entre a dimensão socioeconômica e a dimensão política, a prioridade do comércio justo implica

tanto atividades de trocas comerciais (mais ou menos abertas à grande distribuição, e mais ou menos importantes segundo o volume das transações), quanto uma pedagogia política. Este campo de experiências aparece, assim, marcado por uma tensão entre lógicas distintas. Esta tensão pode ser traduzida, na realidade dessas iniciativas, ao conflito, opondo certos imperativos funcionais (impostos pela necessidade de aumento das vendas dos produtos como conseqüência da sua abertura à grande distribuição) à necessidade de afirmação do sentido do projeto, pela sua contribuição para a mudança das condições de injustiça da realidade do comércio mundial, numa perspectiva de conscientização do consumo.

## A finança solidária

Neste universo, consideramos um conjunto de experiências – também conhecidas sob outras expressões (microcrédito, poupança solidária, microfinança, finança de proximidade, etc.) – que participam da construção de um outro tipo de relação com o dinheiro. O objetivo da finança solidária, dito de modo simplificado, é o de permitir às pessoas excluídas do sistema bancário criarem seu próprio emprego. Portanto o desafio deste campo de experiências gira em torno da necessidade de democratização do acesso ao crédito, que vem fazer face ao problema da seletividade neste acesso e sua conseqüente limitação de oferta, ligadas à busca de rentabilidade das instituições financeiras.

Mas, para além de uma questão de democratização do acesso ao crédito, é também, e sobretudo, toda uma preocupação com a chamada utilidade social do investimento financeiro que está em jogo, orientando este campo de iniciativas. Trata-se, com estas experiências, de afirmação de uma finalidade de aplicação ética do dinheiro na direção de projetos articulando, por exemplo, um trabalho de luta contra a exclusão, de preservação ambiental, de ação cultural, de desenvolvimento local etc.

Os exemplos de iniciativas de finança solidária apresentam uma grande variedade. Citemos, na França, o caso dos “Clu-

bes de investidores para uma gestão alternativa e local da poupança?" (*CIGALES – Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne*), que se encontram articulados em rede. Estas associações mobilizam uma poupança de proximidade, a partir de seus membros associados, que é investida em projetos locais, visando ao reforço do tecido econômico local e dos laços sociais. Trata-se de fomentar o desenvolvimento e a criação de pequenos empreendimentos locais. A prioridade do investimento é acordado, em geral, ao aspecto local e ao caráter de utilidade social do empreendimento, mas cada clube possui sua autonomia de decisão. Os *CIGALES* funcionam, então, como uma espécie de sociedade de capital de risco solidário de proximidade.

Além desse gênero de iniciativa (em que inúmeros outros exemplos podem ser considerados), este campo da finança solidária compreende ainda várias outras práticas, como o caso dos fundos de aplicação éticos ou solidários, já oferecidos até por certos bancos tradicionais. Neste caso, o poupador renuncia a uma parte da remuneração da sua poupança ou aplicação em nome da utilidade social do investimento que é feito.

De experiências, na grande maioria dos casos de pequeno porte, assiste-se hoje neste campo da finança solidária, ao aparecimento cada vez maior de grandes instituições de crédito solidário. É o caso, por exemplo na França, da NEF (*Nouvelle Economie Fraternelle*), constituída como banco em 1999, e da *Caisse Solidaire de Roubaix*, desde 1996, a primeira iniciativa nesse país de uma sociedade financeira com vocação inteiramente solidária. Mas a França não possui uma tradição de grandes bancos solidários como existem na Alemanha, Suíça, Bélgica, Inglaterra ou Holanda. Neste último país, o exemplo da *Triodos* parece significativo: atuando em campos muito diversos, a *Triodos* tornou-se o principal investidor em parques eólicos no seu país. Este banco solidário financia ainda um quarto da alimentação biológica da Holanda.

Pela diversidade de experiências, este campo apresenta-se bastante heterogêneo quanto ao conteúdo das iniciativas, impli-

cando o que consideramos aqui como um risco liberal. Ou seja, algumas experiências de finança solidária apresentam uma certa vulnerabilidade no sentido da possibilidade de sua apropriação sob a ótica de um discurso liberalizante do ponto de vista econômico. A concentração da ajuda em empreendedores individuais, como acontece em algumas experiências, pode conduzir a uma situação em que antigos assalariados transformam-se em novos terceiros subcontratantes. Um caso ilustrativo desta tendência na França é aquele da ADIE ("Associação pelo direito à iniciativa econômica"), que financia microprojetos individuais de criação de empresas por desempregados. A ADIE inspira-se amplamente no exemplo hoje emblemático do *Grameen Bank*, em Bangladesh, considerado como o primeiro banco para pobres do mundo, que apóia iniciativas de camponeses sem terra. Tentando responder a essa crítica, que situa a experiência da ADIE mais sob o registro de uma economia da inserção (de caráter assistencialista) do que propriamente uma economia solidária, M. Novak (fundadora desta experiência) considera que se trata de buscar uma terceira via entre o emprego clássico e a assistência: a do trabalho independente.

Tendências desse tipo refletem uma evolução instrumental, afetando a dinâmica das relações trabalhistas, que é acentuada pela moda do microcrédito junto às grandes instituições financeiras internacionais que defendem a multiplicação de microempresas independentes como alternativa positiva às regras protetoras da relação assalariada. A distinção, pois, da perspectiva da finança solidária em relação à abordagem liberal se situa em dois pontos: nessas experiências, de um lado, a seleção dos projetos a investir é fundado sobre critérios de utilidade social; e, do outro, dá-se ênfase à importância do acompanhamento do projeto após seu início.

Observamos assim, à imagem da própria dinâmica mais geral da economia solidária (tal como a definimos nas páginas precedentes), que o universo da finança solidária se posiciona numa imbricação entre três economias. Neste campo, tão diverso e complexo, certas experiências parecem mais próximas do se-

tor bancário (mercantil), mantendo com ele relações de parceria privilegiadas para encontrar o essencial dos seus recursos; outras assemelham-se mais a uma iniciativa parapública, tal é a intensidade da relação com o pólo não mercantil, em que os subsídios públicos são vitais para a sobrevivência da associação; outras, ainda, parecem situadas numa posição mais equilibrada entre os três pólos (posição sempre difícil de manter), nutrindo o essencial dos seus recursos numa dinâmica recíproca.

Assim, a eficácia e a vitalidade dessas experiências se desenrolam numa relação de interdependência freqüentemente conflituosa, devido ao difícil exercício de uma parceria envolvendo diferentes lógicas de ação e mobilizando diversas formas de legitimidade. Para a maioria das experiências de finança solidária, o desafio se coloca em termos de sua autonomia e da preservação do projeto inicial, em face das injunções do mercado e dos poderes públicos. Tais iniciativas parecem, em grande parte dos casos, conscientes de certas derivas históricas dos setores mutualistas e cooperativistas (símbolos da economia social na França). Estes tornaram-se na prática, isto é, do ponto de vista da sua dinâmica de funcionamento, imagem e cópia fiel de uma empresa convencional enquanto tipo organizacional, pois valoriza-se uma estrutura altamente tecnoburocrática de gestão.

### A economia sem dinheiro

Trata-se aqui de iniciativas que participam da criação de formas alternativas de trocas ou intercâmbios econômicos, em relação àquelas praticadas segundo uma lógica de mercado. Tais iniciativas se situam numa escala local e buscam a articulação em redes como modo de organização territorial a fim de fazer face ao fenômeno da exclusão social.

Três tipos principais de experiências desenharam este campo: a autoprodução coletiva; os sistemas de trocas locais – chamados na França de *Systèmes d'échanges locaux* (SEL), e mais conhecidos através das experiências anglo-saxônicas denomi-

nadas *Local exchange trading system* (LETS), mas também conhecidos como *Tauschring* na Alemanha, ou ainda, como *redes de economia local* (REL) na Itália; e as redes de trocas recíprocas de saberes, conhecidas na França como *réseaux d'échanges reciproques de savoirs* (RERS). Nestes dois últimos casos, os vários termos podem ser resumidos ao que se tem convencionalmente chamado, na América Latina, de *Clubes de troca*.

Um SEL ou LETS consiste numa associação de pessoas (que atinge em certos casos centenas, e mesmo milhares de associados) para trocar de outro modo, relativamente à forma mercantil, bens e serviços. O conjunto dos intercâmbios é contabilizado pela associação com o auxílio de uma moeda fictícia, e as dívidas são reguladas (mas jamais eliminadas) através de um sistema de compensação. A natureza das atividades ou bens trocados é bastante diversa: guarda de crianças, aulas (língua, cozinha...), serviços de reparo em geral (em marcenaria, encanamento, eletrônica...), produtos artesanais, objetos usados, serviços de jardinagem ou domésticos, empréstimo de ferramentas, etc.

A origem destas experiências remonta a 1976, na cidade de Vancouver, no Canadá. Rapidamente tais iniciativas se espalharam, principalmente em países como Estados Unidos, Inglaterra e Austrália. Esta origem está relacionada a contextos de crise econômica aguda (fechamento de fábricas etc.), acompanhada pelo aparecimento de múltiplas experiências cooperativistas e comunitárias. Na França, o primeiro SEL foi criado em Lyon, em 1994. Estima-se hoje que haja mais de mil experiências como esta no mundo.

Os SEL ou LETS não provêm de uma forma de troca mercantil, pois trata-se de um somatório de trocas (relações) bilaterais contabilizadas numa perspectiva de compensação multilateral, e não instantânea, das dívidas, que devem durar no tempo. Vale ressaltar que o sentido mesmo do sistema é fomentar uma dinâmica de dívidas e créditos a favor de uma perpetuação das relações sociais. Este é o registro próprio à chamada lógica da dádiva, tal como descrita por M. Mauss (para uma distinção mais rigorosa entre lógica da dádiva e lógica mer-

cantil, ver França Filho e Dzimira, 1999 e 2000). Este mesmo impulso recíproco pode ser encontrado também nas experiências das Redes de trocas recíprocas de saberes (RERS – *réseaux d'échanges réciproques de savoirs*). Todavia, diferentemente dos LETS, nestas iniciativas, a regulação das dívidas (também nunca eliminadas) se opera no quadro da própria bilateralidade da troca (sempre não-instantânea), e não mais na multilateralidade das trocas relacionadas à totalidade associativa. Por outro lado, nestas experiências não se adota moeda local. Trata-se de trocas diretas de um saber contra um outro. Estas experiências, que visam igualmente a alimentar as relações sociais (o laço social), emergiram na França em meados da década de 70, para se estender em seguida a outros pontos da Europa. Contam hoje mais de 40.000 pessoas envolvidas.

Na visão de uma das fundadoras do RERS (C. Héber-Suffrin), tais experiências têm um objetivo maior que é o de construção de uma cultura da reciprocidade. Esta última é definida como “[...] uma tentativa de reequilíbrio permanente”, numa perspectiva de encontro coerente entre alteridade e igualdade: “[...] ela é uma tensão permanente, construtiva e cognitiva” (Héber-Suffrin, 1998). A singularidade destas experiências em relação a certas atividades ilegais, ou mesmo, a simples “viração” em família ou entre amigos, reside na sua inscrição no espaço público, exprimindo uma forma de solidariedade voluntária e um modo de relação igualitário entre os membros da associação.

Este campo da economia solidária apresenta, assim, uma característica fundamental em relação aos demais, referindo-se ao papel decisivo do pólo não-monetário. Em grande parte dos casos, a expressão mais afirmada de uma lógica recíproca nessas experiências não parece significar sua assimilação a uma espécie de revivescência de formas antigas de solidariedade comunitária, isto posto em razão do seu caráter democrático e da sua inscrição no espaço público.

Em função do deslocamento do pólo econômico dominante neste caso (do não-mercantil para o não-monetário), este cam-

po está sujeito à emergência de certos conflitos cuja natureza muda em relação à clássica confrontação Estado *versus* mundo associativo, que é particularmente marcante na França.

## As empresas sociais

Considerar, assim, a idéia de empresa social enquanto categoria tipológica pode parecer redundante. De fato, são também, poderíamos assim chamar, empresas sociais que participam da finança solidária ou do comércio justo. Entretanto, pretendemos com este termo nos referir a um certo número de iniciativas locais que atuam principalmente no campo da prestação de serviços de proximidade (ou serviços solidários, conforme abordamos no início deste capítulo) e que parecem configurar um gênero particular de empreendedorismo. De certo modo, essa categoria tipológica, empresa social, pode ser aqui pensada também como um início de institucionalização dos demais tipos.

Mas o que chamamos efetivamente de empresa social? Uma primeira compreensão deste termo sugere a idéia de organizações privadas desenvolvendo atividades comerciais, mas com finalidade social. Essa primeira aproximação do objeto nos parece um tanto quanto superficial, não nos permitindo ter acesso à natureza complexa deste fenômeno. De modo mais rigoroso, duas definições principais se sobressaem no inventário da literatura sobre este assunto, segundo Clément e Gardin (1999), apondo assim para duas abordagens distintas: a primeira é fruto das pesquisas realizadas pela OCDE e a segunda origina-se nos trabalhos da rede E.M.E.S. (*Emergence of European Social Enterprises*). Esta rede reúne pesquisadores de 15 países da Comunidade Européia numa perspectiva de definição das características sociais, econômicas e políticas destas organizações.

Segundo a primeira definição, “a empresa social faz referência a toda atividade privada de interesse geral, organizada a partir de uma *démarche* empresarial e não tendo como razão principal a maximização do lucro, mas a satisfação de certos objetivos econômicos e sociais, assim como a capacidade de

dispor, pela produção de bens e serviços, de soluções inovadoras para os problemas de exclusão e de desemprego” (Clément e Gardin, 1999). A partir de tal definição, bastante formalista, e de certas características funcionais decorrentes, a OCDE oferece uma ampla variedade de exemplos, podendo inscreverem-se neste conceito de empresa social: Empresas de inserção francesas, Empresas inserçantes belgas ou finlandesas, Cooperativas sociais italianas, Cooperativas de trabalho associado espanholas, Empresas de comunidades locais alemãs (ex-Empresas alternativas), Empresas comunitárias irlandesas ou escocesas (*Community Business*), Empresas intermediárias britânicas (*Intermedaite Labour Markets Organizations*), Empresas de inserção portuguesas, Cooperativas de serviços sociais suecas, Empresas comunitárias austríacas, Empresas comerciais com finalidade social americanas (*Community based Business, Community Wealth Enterprises*), Movimento comunitário quebequense, Grupos comunitários neo-zelandeses, Cooperativas mexicanas.

Sob este ponto de vista, a noção de empresa social pode ser usada estrategicamente na Europa, no sentido de afirmar-se um tipo diferente de empresa, nem pública, nem privada. Porém uma ambigüidade permanece nesse modo de compreender, que é a de associar a empresa social à questão da inserção, o que acaba por identificá-la à idéia de empresas de inserção. Estas inscrevem-se muito mais numa perspectiva socioeconômica, do que sociopolítica, mais próximas, portanto, do registro de uma economia social do que de uma economia solidária, conforme discutiremos mais adiante.

A segunda definição sublinha o caráter original deste tipo organizacional, considerado como posicionado numa encruzilhada de lógicas diversas (Nyssens; Laville, 1999). De um lado, se o poder não se funda na detenção do capital, em contraste à lógica de uma empresa convencional, entretanto ela desenvolve trocas comerciais. Do outro lado, se o seu grau de autonomia permite distingui-la de uma empresa pública, ela se beneficia, porém, na maioria dos casos, de subsídios dos poderes públicos. Inclinando-se sobre a organização socioeconômica dessas em-

presas sociais, a partir da idéia de interação entre diferentes registros do comportamento econômico, ou três pólos (mercantil, não-mercantil e não-monetário), estes trabalhos procuram afinar sua caracterização. Dois aspectos são sublinhados:

– no que se refere à natureza da propriedade, uma multiplicidade de atores pode participar da estrutura de poder (assalariados, usuários, voluntários) e seus papéis apresentam um caráter difuso, aproximando-se, assim, do conceito de *multiple stakeholders enterprises* (Borgaza e Mittone, 1997; Pestoff 1998). O termo “*stakeholders*”, aqui, faz alusão às pessoas enquanto partícipes de um interesse comum, no lugar de “*stockholders*”, ou seja, dos acionários (ou pessoas enquanto acionárias). Este conceito (*stakeholders*) é particularmente importante, pois enfatiza a dimensão democrática do funcionamento da empresa, assim como a idéia de utilização do lucro gerado com a finalidade de realização de objetivos sociais, ao invés de servir para remunerar o capital;

– no que se refere aos objetivos organizacionais, a finalidade de uma empresa social é posta em termos de serviço à coletividade, “seja através de externalidades positivas que ela produz e/ou acesso igual de todos ao serviço que ela desenvolve” (Clément e Gardin, 1999). Isto traduz o caráter de utilidade coletiva ou de utilidade social próprio a este tipo de iniciativa, justificando, inclusive, a natureza específica de sua propriedade (ou do seu poder), isto é, aberta à participação de atores organizacionais em estatutos múltiplos.

As empresas sociais, em geral, são objeto de um interesse particular da parte dos poderes públicos na Europa, que tendem a enxergar estas experiências como formas privilegiadas de potencialização de certas políticas sociais. Muitas delas realizam parcerias importantes com os poderes públicos. O grande desafio dessas iniciativas se coloca, assim, em termos de preservação do seu funcionamento democrático (que se encontra intimamente ligado ao grau de autonomia da experiência), em face dos riscos de instrumentalização institucional. Ou seja,

diante das injunções do Estado e do mercado, o desenvolvimento das empresas sociais as coloca permanentemente em confronto diante do risco de isomorfismo institucional. Isto é, há uma tendência do modo associativo para um funcionamento como empresa privada ou de serviço público. Dito de outro modo, uma tendência à profissionalização da gestão das associações, em termos tecnoburocráticos, acompanha um certo nível de crescimento alcançado, implicando a submissão da dimensão de projeto associativo (autônomo e espontâneo) aos imperativos funcionais (uma lógica instrumental), fundada em um modo formal de gestão, e na busca de resultados passíveis de quantificação.

O isomorfismo institucional é apenas uma conseqüência, entre outras possíveis, da tensão dialética característica destas formas de organização, atravessadas por lógicas diversas. Pois elas são, na maioria das vezes, fundadas sob o registro de uma iniciativa cidadã (baseada em ideais de autonomia) e, ao mesmo tempo, modelizadas no quadro de certas políticas públicas (experiências instrumentalizadas). A tensão será mais ou menos forte segundo o tipo de organização, assim como segundo o seu contexto de inserção, ou seja, as características do seu meio ambiente político.

### As cooperativas sociais italianas em destaque

Alguns exemplos de empresas sociais abundam na Europa, o mais emblemático deles talvez seja o das cooperativas sociais na Itália. Nesse país, estas organizações encontram inclusive um estatuto jurídico próprio desde 1991, diferentemente da maioria dos países do continente.<sup>7</sup> Também conhecidas como “coopera-

<sup>7</sup> O reconhecimento, em termos legislativos, da noção de empresa social encontra-se num momento bastante inicial na Europa, contemplando apenas alguns poucos países, a exemplo dos casos italiano, belga e francês. Neste último, através da criação

tivas de solidariedade social”, elas se multiplicaram bastante, sobretudo nos últimos anos. Segundo estimativas de 1996, o universo dessas organizações na Itália contava aproximadamente 3.000 cooperativas, reagrupando mais ou menos 75.000 trabalhadores, 120.000 membros, 11.000 voluntários, 400.000 usuários e 10.000 pessoas em situação de extrema precariedade incorporadas profissionalmente; representando um total, em termos de volume de atividades anual, de 1,2 bilhões de euros, conforme dados de Borzaga (1997, apud Clément e Gardin, 1999). Se o desenvolvimento dessas organizações efetua-se sobretudo numa ótica econômica, é porque elas tentam escapar à lógica de uma economia caritativa, procurando ainda privilegiar a criação de empregos reais, ao invés de ocupações precárias.

Esta forma de organização define-se, então, como “[...] uma cooperativa que, constituída livremente por um grupo de cidadãos sensibilizados por necessidades sociais particulares, busca fornecer os serviços necessários para responder a estas necessidades, e isto graças à organização de recursos humanos (recorrendo-se ao trabalho voluntário e ao trabalho remunerado) e materiais (com a montagem de financiamentos tanto privados quanto públicos)” (Clément e Gardin, 1999, p. 20-21).

---

recente da chamada *Societade Cooperativa de Interesse público (SCIP)*. A situação de pouco reconhecimento legislativo gera uma confusão entre as noções de associação, fundação e cooperativa, e dificulta muitas vezes o acesso a financiamentos públicos da parte de certas organizações do terceiro setor. Vários trabalhos tentam definir em matéria jurídica os pré-requisitos essenciais da empresa social. Em todo caso, o exemplo belga da “sociedade de finalidade social” (SFS) não parece contribuir para a perspectiva de consolidação de uma economia solidária, pois não permite articulação dos pólos econômicos. A lei belga não prevê uma contrapartida, em termos de subvenção pública, ao caráter de utilidade coletiva de sua atividade, além disso, ela parece ignorar o pólo não monetário de atividades. Desse modo, a maioria dos *experts* belgas não considera a noção de SFS como tradução jurídica do conceito de empresa social. Ver neste sentido: Delespesse. *La société à finalité sociale*, Solidarités des alternatifs Wallones, 1999, ou ainda, Navez, F., Demarche, J.M. e Demonty, B., *Digestus, Raport Belge*, Network for a new law on social enterprises in Europe, juin 1999; citados por Clément e Gardin (1999).

Se, portanto, o objetivo imperativo de uma cooperativa social é o de responder às necessidades no interior de uma comunidade, posicionando-se como instrumento útil à consolidação do senso da responsabilidade para certas pessoas, ela pretende distinguir-se das associações e dos organismos públicos em razão de dois aspectos suplementares ligados a esta finalidade: seu caráter de empresa e a busca de uma democracia interna.

Ao afirmar, desse modo, “[...] o interesse geral da comunidade para a promoção humana e integração social dos cidadãos”, enquanto finalidade organizacional, no lugar da idéia de maximização do interesse dos associados, a lei italiana (de 08.11.1991, que regulamenta a noção de cooperativa social no país) instaura o princípio de uma solidariedade voltada ao seu ambiente social e “[...] institucionaliza um retorno aos fundamentos do movimento cooperativo, de que ele se havia distanciado a fim de perseguir objetivos principalmente econômicos e financeiros”, como consideram Clément e Gardin (1999, p. 22). Aparece aí a relevância do caráter heterocentrado dessas organizações, abertas ao mundo numa perspectiva de reconhecimento da alteridade.

Distinguem-se, finalmente, dois tipos de cooperativas de solidariedade social na Itália, a partir dos objetivos situados. As primeiras se ocupam da gestão de serviços socio sanitários e educativos. Estas gerem centros sociais, centros de hospedaria, serviços de ajuda em domicílio, de ajuda a idosos etc. As segundas são aquelas que desenvolvem atividades diversas (agrícolas, industriais, comerciais ou de serviços), tendo como objetivo a inserção, no mundo do trabalho, de pessoas desfavorecidas. Elas combinam, assim, produção social e produção econômica em termos de sua atividade. A partir do seu caráter social, estas organizações podem beneficiar-se de uma prioridade, por parte do poder público na definição ou atribuição de certos contratos ou mercados, conforme previsto nesta lei. Se esta situação pode gerar, por um lado, uma consolidação econômica destas organizações, a contrapartida aparece em termos de uma tendência ao aumento de sua dependência *vis-à-vis* do poder público.

## A realidade francesa – as empresas sociais entre simples prestação de serviço, inserção e Economia Solidária

Na França, embora o conceito de empresa social já encontre correspondência na legislação, através do estatuto jurídico de *Société Coopérative de Interesse Público* (a *SCIP* – recentemente instituído), é sobretudo em relação à diversidade de casos encontrados na realidade que se pode reconhecer este conceito.<sup>8</sup> Uma abundância de exemplos aparece sob essa de-

<sup>8</sup> Trata-se aí de uma questão que já ocupa a cena do debate público francês há alguns anos, podendo ser datada neste país: um relatório sobre “a oportunidade de um novo tipo de sociedade à vocação social” (de janeiro de 1999), encomendado por Martine Aubry (então Ministra do Emprego e da Solidariedade) a Alain Lipietz, oficializou esse debate. Nesse texto, Lipietz propunha duas vias de discussão: a primeira se interrogava sobre a definição de um estatuto jurídico particular para a idéia de empresa social, e a segunda sobre a necessidade de criação ou regulamentação de um setor particular de atividades que ele chamava “terceiro setor de economia social e solidária” ou “terceiro setor de utilidade social e ambiental”. Levando-se em consideração a diversidade de estatutos existentes (cooperativo, associativo, etc.), a idéia de encontrar a “boa estrutura” levantava uma série de problemas de conciliação entre vários aspectos: isenções fiscais, possibilidade de constituição de capital, recurso a financiamentos públicos, regras internas de poder, concorrência, etc. Neste sentido, a segunda via de discussão obteve maior eco, desenhando-se, assim, a proposta de estabelecimento de uma carta de princípios comuns (“*charte*”) às organizações deste “terceiro setor de economia solidária”. Nestes termos, buscava-se a instituição de uma convenção, com os critérios de inclusão e exclusão. Três critérios eram mais almejados: não-lucratividade; funcionamento democrático e realização de atividade de inserção e/ou de atividade de utilidade social. Na definição de utilidade social, a tendência era, ao invés de enfatizar-se uma definição baseada nas deficiências das pessoas empregadas (que tende a gerar uma estigmatização social dessas pessoas e, de uma certa maneira, das atividades que elas realizam), pautar-se sobre uma lista de atividades que, embora dificilmente fosse exaustiva (o que poderia bloquear a inovação), pudesse permitir um quadro estável a esses serviços. Este relatório destacava, desse modo, a necessidade de perenização dos empregos criados nesse novo setor como forma de preservação de sua autonomia, diferentemente da idéia de um setor insercional fundado sobre ocupações precárias e existindo a reboque dos demais setores dominantes em termos de geração de emprego.

nominação: empresas de inserção, associações intermediárias, *régies de quartier*, associações de ajuda em domicílio, empresas de trabalho adaptado, centros de hospedaria e de readaptação ao trabalho, cooperativas, creches parentais... Esta diversidade associativa leva a uma situação em que a noção de empresa social desliza entre várias percepções: ela pode ser reconhecida como participando de um movimento de consolidação de uma economia solidária, que renova a economia social; ou representar uma extensão do campo das cooperativas e da economia social; ou, ainda, ser vista como uma empresa qualquer que possui apenas uma missão social mais pronunciada.

A maioria dessas experiências utiliza a associação enquanto forma jurídica. A chamada “Lei 1901”, relativa às associações naquele país, permite um quadro amplo e relativamente flexível de interpretação, nela define-se associação como “[...] a convenção pela qual dois ou mais indivíduos põem em comum de modo permanente seus conhecimentos ou suas atividades com um objetivo outro em relação a dividir lucros”. A exemplo do que acontece na Itália com as cooperativas sociais, na França também é possível distinguir-se neste universo dois tipos principais: as empresas sociais de inserção econômica e as empresas sociais produzindo bens e serviços que têm uma utilidade social ou coletiva. Esta distinção repousa sobre duas noções que formam um binômio: inserção, de um lado, e utilidade social ou coletiva, do outro.

Segundo Clément e Gardin (1999, p. 31), no universo das segundas (representando um conjunto mais amplo que as primeiras) “[...] é preciso distinguir os serviços individuais com uma utilidade quase coletiva que realizam, na maioria das vezes, atividades com forte conteúdo relacional (ajuda em domicílio, guarda de crianças...), dos serviços coletivos (meio ambiente, revalorização dos espaços públicos urbanos...). Para os serviços individuais com uma utilidade quase coletiva, existem reconhecimentos jurídicos específicos (como no caso das associações de serviços para pessoas). Para os serviços coletivos, entretanto, não existe reconhecimento jurídico específico,

e, na maioria das vezes, sua utilidade coletiva é reconhecida apenas pela sua atividade de inserção pelo econômico”. Permanece problemática, entretanto, a definição de “atividade de utilidade social ou coletiva” (muito mais do que a de “inserção”, que repousa sobre a idéia de “público em dificuldade”), cabendo assim aos poderes públicos a convenção de uma lista de atividades que possam ser reconhecidas nesta definição.

Na prática, essas associações são altamente dependentes de financiamentos públicos. Trata-se aqui de uma das características marcantes do mundo associativo francês em geral. A forte influência do Estado enquanto fonte principal de financiamento impacta diretamente sobre o nível de autonomia associativo, gerando o fenômeno do isomorfismo institucional, isto é, a forte tendência à profissionalização da gestão das associações em termos tecnoburocráticos, que acompanha um certo nível de crescimento alcançado. Em outras palavras, à medida do crescimento associativo, essas associações tendem a submeter sua dimensão de projeto associativo (autônomo e espontâneo) aos imperativos de uma lógica de empresa que se funda num modo formal de gestão e na busca de resultados passíveis de quantificação. Este fenômeno não deixa de afetar também, evidentemente, as primeiras, isto é, as empresas sociais de inserção, entretanto, aqui, uma configuração nova tende a tomar corpo: consideraremos, a seguir, a dinâmica dessas organizações como produto de uma tensão dialética entre, de um lado, o registro de uma iniciativa cidadã, fundado num ideal de autonomia, e, do outro, sua condição de moldagem, ou seja, de experiências instrumentalizadas no quadro das políticas públicas sucessivas orientadas para a questão da exclusão social. Esta tensão será mais ou menos forte a depender do tipo de dispositivo (experiência).

## O domínio da luta contra a exclusão pela iniciativa econômica na França – os herdeiros da economia social confrontados com a armadilha da inserção

A idéia de uma empresa social de inserção não é exclusivamente francesa, e vários exemplos podem ser observados em diversos outros países, conforme balanço internacional deste tipo de experiência, tendo como referência oito países europeus e o Quebec, apresentado em Defourny, Favreau e Laville (1998). Na França, um conjunto heterogêneo de experiências, que poderíamos definir como “empresas sociais de inserção”, conforma um universo hoje institucionalizado de organizações, ao qual se costuma chamar de âmbito da “inserção pelo econômico” ou “inserção pelo trabalho”. Nele se destacam três tipos principais de iniciativas/dispositivos: as empresas de inserção (EI), as associações intermediárias (AI) e as *régies de quartier* (RQ).

As empresas de inserção inscrevem-se numa tradição de experiências tentando aliar formação e produção e são orientadas ao público jovem. Na sua origem, encontra-se a iniciativa de educadores sociais que, insatisfeitos com o funcionamento dos “Centros de ajuda para o trabalho” (CAT),<sup>9</sup> aliam-se a ou-

<sup>9</sup> Os *Centres d'Aide par le Travail* (CAT), bem como os *Ateliers Protégés* (AP), dizem respeito às chamadas “estruturas do trabalho protegido” existentes na França desde a década de 50 e reconhecidas em textos legislativos nos anos 70. O objetivo dessas associações era de oferecer uma atividade profissional aos deficientes físicos ou mentais que atingiam a idade adulta. Consideradas como estabelecimentos médicos ou médico-sociais, elas funcionavam principalmente em mercados terceirizados, em concorrência com os ateliês dos hospitais e das prisões. Estas associações, de certo modo, podem ser consideradas como pioneiras de um trabalho de luta contra a exclusão, que nessa época estava associado à noção de *handicap* físico ou mental. Cabe aqui destacar ainda o papel dos “Centros de hospedaria e readaptação social” (CHRS – *Centres d'hébergement et de readaptation au travail*) que integram nos anos 70 a readaptação ao trabalho e pelo trabalho nos seus objetivos, em complemen-

tos profissionais para criar um dispositivo que age no âmbito de atividades de construção e manutenção de áreas verdes. Reconhecidas formalmente, num primeiro momento (1985), como “empresas intermediárias”, apenas em 1988 adquirem o estatuto de empresas de inserção, gozando, então, de novos tipos de financiamentos públicos. Em geral pequenas, empregando entre 10 e 49 empregados e produzindo um volume médio de receita na ordem de 2,5 milhões de francos por ano (o que corresponderia hoje a aproximadamente 500.000,00 reais/ano), essas empresas diversificaram mais tarde seu campo de atuação, incorporando também atividades de serviços e produção industrial. “Sob a pressão dos poderes públicos e a incitação do CNEI (“Comitê nacional das empresas de inserção”), que reagrupa aproximadamente 400 das quase 1.000 EI existentes, esta evolução em direção a uma atividade produtiva mais diversificada traduz-se igualmente por um recurso mais freqüente aos estatutos comerciais, o emprego de dirigentes oriundos da produção (36%) e não somente da ação social (40%) ou da formação” (Demoustier, 1998; p. 52).

As associações intermediárias (AI), reconhecidas enquanto tais desde 1987, não se orientam na direção da criação de suas próprias atividades, em contraste com as empresas de inserção, mas no sentido da disponibilização de pessoas desempregadas junto a terceiros contratantes, sejam eles particulares, instituições públicas, empresas ou empreendedores individuais como agricultores ou artesãos, etc. Estas estruturas foram criadas pela iniciativa de associações de ajuda a desempregados, preocupadas em oferecer, em fim de direito, uma cota de horas de trabalho que lhes permitisse conservar seus direitos à inde-

to à hospedaria de transição e de acompanhamento social. Estes CHRS darão origem, no final da década de 70, aos “Centros de adaptação à vida ativa” (CAVA), cuja ação dos trabalhadores sociais está na base da criação de inúmeras estruturas associativas, como as próprias empresas de inserção ou associações intermediárias, entre outras.

nização. Estima-se hoje em mais de 1.000 dessas associações, uma parte delas reagrupadas em torno da “Coordenação das organizações de ajuda aos desempregados pelo emprego” (COORACE). O tempo médio de trabalho nos contratos é de 48,5 horas por mês. “Os particulares representam 2/3 dos utilizadores, oferecendo somente 1/4 do total das horas; enquanto as empresas do setor mercantil representam 1/5 dos utilizadores, mas oferecem a metade deste total” (Demoustier, 1998, p. 53). É justamente essa penetração no mercado das empresas que provocou uma reação das empresas de trabalho temporário (ETT), induzindo mais tarde, em 1992, a uma dissociação legal entre produções mercantis e não-mercantis e, conseqüentemente, o surgimento das chamadas empresas de interinidade de inserção (EII), submetidas praticamente às mesmas regras válidas para as ETT.

Consideradas como dispositivo associativo destinado à promoção de uma gestão urbana territorializada dos chamados “bairros de *habitat social*”, as *régies de quartier* são oriundas de um movimento de luta urbana no final da década de 70, na cidade de Roubaix, no norte da França. Concebida no interior de um “*atelier público de urbanismo*” (APU), no qual participavam diferentes atores associativos, militantes e representantes do poder público, sua formulação consiste em associar os moradores em torno da reabilitação do seu próprio bairro, através de uma ênfase no desenvolvimento de atividades diversas, algumas ligadas as profissões da construção civil, outras aos serviços de proximidade. Estas associações constituem-se como rede autônoma a partir de 1988 com a criação do CNLRQ (“Comitê nacional de ligação das *régies de quartier*”). Considerando-se como movimento associativo particular, esta rede lançou, já nos seus primeiros anos de existência, dois documentos fundamentais: o “Manifesto” das *régies de quartier* e “Carta de princípios”, definido-se assim a filosofia e os critérios de adesão à rede. O conceito *régie de quartier* torna-se, em seguida, uma marca específica, detida pelo CNLRQ e registrado no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) francês.

Estima-se hoje em mais de 120 dessas associações na França. Distinguindo-se ainda ao combinar diferentes formas de intervenção, estas associações afirmam sua singularidade e condição de exceção no âmbito da inserção pelo econômico, ao valorizar os contratos de trabalho de direito público e buscar fortalecer uma economia local baseada na cidadania para todos.

Em resumo, esta mobilização associativa, pela inserção ou integração ao trabalho de grupos sociais permanentemente excluídos, ancora-se numa longa história que acompanha a do mercado de trabalho, conforme sublinha Demoustier (1998, p. 47): “Orientado originalmente para a população de deficientes (físicos ou mentais), considerada como ‘inapta ao trabalho’ em ‘meio ordinário’ durante o período do pleno emprego, ela foi progressivamente absorvendo os grupos sociais ‘aptos ao trabalho’, mas cuja ‘empregabilidade’ era cada vez menos reconhecida pelos empregadores, à medida que se degradava o mercado de trabalho, em razão de diversos fatores: falta de experiência e de qualificação, notadamente entre os jovens, mas igualmente por causa de outras características (como sexo, idade...) ou mesmo lugares de residência (bairros sociais)”.

Essa autora enxerga uma espécie de evolução na dinâmica dessas iniciativas associativas de inserção pelo econômico: “[...] sob impulso dos movimentos sociais, de histórias institucionais e dispositivos públicos, as intervenções de inserção pelo trabalho assumiram assim diversas formas: a partir de estruturas protegidas, elas procuraram facilitar o acesso ao meio aberto de trabalho; primeiro, através das tentativas de superação do assalariamento no quadro das cooperativas; em seguida, pela busca de inserção no assalariamento graças à manutenção e à melhoria das competências mais do que das qualificações, no quadro das Empresas de Inserção e das Associações Intermediárias; e através de uma dissociação entre atividades mercantis e não mercantis (entre Associações Intermediárias e Empresas Interinárias de Inserção). Enfim, elas foram concretizadas através das empresas de serviço de proximidade, participando do desenvolvimento local com as *régies de quartier* e os canteiros de

inserção. Nenhuma nova forma fez desaparecer a precedente, mesmo se seus desenvolvimentos respectivos foram desiguais, e se cada uma foi obrigada a evoluir” (Demoustier, 1998, p. 48). Para esta autora, o tecido associativo francês deu, assim, prova de uma real capacidade de inovação.

### A influência do movimento cooperativista pós-1968

Tal inovação pode ser traduzida na própria especificidade do estatuto jurídico dessas experiências de inserção pelo econômico, que parecem representar uma tentativa de integração dos modos cooperativo e associativo. Trata-se aí de um fenômeno que extrapola o universo francês. Essas iniciativas inscrevem-se, assim, numa dinâmica associativa e cooperativa pós-68 particularmente marcante. De fato, os anos 70 e 80 conheceram uma multiplicação de iniciativas sob a forma cooperativa, em que trabalhadores qualificados investem na criação do seu próprio emprego. A aparição dessas “novas cooperativas” significará uma abertura do movimento cooperativo para os setores de serviços intelectuais ou culturais. Esta primeira onda, mais voluntarista, e particularmente forte na Grã-Bretanha, Itália, França e Canadá (Québec), será acompanhada de uma segunda, caracterizada pela retomada, por trabalhadores, de empresas ameaçadas de fechamento. “A estas experiências defensivas destinadas a manter empregos existentes, acrescentam-se, com a persistência do desemprego de massa, iniciativas mais orientadas para a integração profissional de populações excluídas dos circuitos de trabalho ou para a criação de empregos em territórios em dificuldade. Muitas adotam estatutos de organização sem finalidade lucrativa, sejam elas empresas comunitárias no Reino-Unido, sociedades de emprego e de qualificação na Alemanha, empresas de formação pelo trabalho na Bélgica, associações intermediárias e *régies de quartier*, bem como a maioria das empresas de inserção na França. Todavia, uma geração de cooperativas surge paralelamente às cooperativas sociais e de solidariedade social na Itália e, igualmente, na

Suécia e no Reino-Unido” (Defourny; Favreau; Laville, 1998, p. 48).

Para esses autores, com a aparição do fenômeno da inserção pelo econômico, está-se diante da emergência de uma nova economia social em razão da permanência de alguns grandes traços históricos característicos, ou seja, finalidades sociais, na medida em que a atividade visa assegurar viabilidade econômica e utilidade social; atores e beneficiários oriundos ou ligados às camadas populares que estão experimentando dificuldades no mercado de trabalho ou buscando responder às suas necessidades básicas; estruturas e regras orientadas para a participação, não repartindo o poder em função do capital detido; atividades com características de empreendedorismo, no sentido de que a produção de bens e serviços se desenvolve na conquista de mercados que assegurem um certo grau de autofinanciamento da empresa, sem deixar de investir no apoio por parte dos poderes públicos.

Para Defourny, Laville e Favreau, a intensa multiplicação dessas novas experiências no seio desse terreno da inserção pelo econômico torna-o particularmente emblemático para pensar a problemática em torno das novas respostas associativas e cooperativas *vis-à-vis* da crise do emprego e do Estado-providência. Este campo tem sido mesmo chamado por esses autores de “zona testemunha” destas novas iniciativas que, para eles, significa muito mais a emergência de uma nova geração de associações e cooperativas. Não sem razão, portanto, ele merecerá uma atenção especial da parte do Estado na França.

### Um processo conflituoso

Na origem, portanto, da aparição desse campo, observa-se uma confluência de lógicas contraditórias. As experiências de inserção pelo econômico são assim o resultado, ao mesmo de tempo, de práticas locais e de uma lógica de programa contro-

lada pelo poder público, pois este campo apoiou-se em programas de empregos temporários. É nesta tensão entre *démarches* ascendentes e processos descendentes que deve ser compreendida a dinâmica dessas formas de organização.

Assim, é possível compreender, de um lado, este campo da inserção pelo econômico como produto de projetos que emanam da sociedade civil, que reagrupados pouco a pouco, conseguem em certos casos constituir-se como vetores da evolução de certas políticas públicas. Como no exemplo do programa “novos serviços/empregos jovens”, lançado em 1999 pelo então Ministério do Emprego e da Solidariedade, após consulta as redes associativas que atuam no campo da inserção pelo econômico, e cuja ênfase fora dirigida muito mais para as atividades a serem criadas ao invés do público-alvo.

Estas experiências de inserção pelo econômico partem da constatação dos limites das políticas públicas e, em particular, do chamado “tratamento social do desemprego”, dando origem ao aparecimento de um militantismo econômico, em busca de outras vias para integrar o chamado público em dificuldade. De fato, como explica a esse propósito B. Eme, a emergência de práticas de inserção pelo econômico visa a interrogar as práticas dominantes de inserção “[...] nos campos da formação, do trabalho social, da ajuda caritativa, do desenvolvimento urbano aos quais pertenciam estes atores. Ela inscreve-se numa posição crítica em relação aos modos de inserção assistenciais. [...]. Se as primeiras organizações de inserção – ditas ‘empresas intermediárias’ – são oriundas do campo do trabalho social, por outro lado, elas foram criadas em reação às práticas sociais dominantes que eram deslegitimadas aos olhos de certos trabalhadores sociais pelo fato de que aqueles que tinham direito a este trabalho social não conseguiam adquirir um estatuto, um papel e uma identidade na sociedade” (Eme, 1994, p. 72). O autor assinala, desta maneira, a aparição da questão da inserção como, antes de tudo, ligada a um problema de crise de identidade do trabalho social e, portanto, de questionamento das lógicas de funcionamento do social endossado

pelo Estado-providência. Em outras palavras, questionava-se a reparação do laço social através das ações deste social. Trata-se, portanto, de algo que é anterior à crise econômica, o que se considera como crise de valores ou crise sociocultural. A crise econômica por si só parece, assim, insuficiente para explicar a emergência da noção de inserção.

Desse modo, “[...] estruturas são criadas, nos quadros que não são previstos a princípio pela lei, mas fazem reconhecer o seu papel desempenhado e um quadro legal lhes é acordado” (Defourny, Favreau e Laville, 1998, p. 24). Verifica-se, neste contexto, um processo inédito de legitimação, pelos poderes públicos, de iniciativas de base social. De fato, desde os anos 80, o Estado confessa que, em matéria de luta contra o desemprego, não pode agir isolado. Contudo este reconhecimento do papel das associações induz, por outro lado, ao que pode ser considerado como “um mal-estar associativo”, pois, “[...] fortemente mobilizadas para este ‘tratamento social do desemprego’ que correspondeu a um movimento de profissionalização gestonária da parte delas, as associações são apanhadas numa aplicação de medidas e programas, a tal ponto que muitas delas se perguntam sobre o sentido e o controle de suas ações” (Defourny, Favreau e Laville, 1998, p. 23).

Ambigüidade, entre autonomia e institucionalização, revela-se, portanto, uma palavra-chave quando consideramos em retrospectiva o desenvolvimento dessas organizações de inserção pelo econômico. Depois de um primeiro momento de emergência e consolidação, marcado por processos diferenciados de institucionalização pela via legislativa, elas são (no final da década de 80) objeto de um forte movimento de demanda da parte dos poderes públicos em todos os níveis. No prolongamento dos trabalhos de C. Alphandery (1990) sobre as estruturas de inserção pelo econômico, este campo é institucionalizado definitivamente com a criação do Comitê nacional de inserção pela atividade econômica (CNIAE), em 1991. Este reagrupa o CNEI (*Comitê Nacional das Empresas de Inserção*) criado em 1988, o CNLRQ (*Comitê Nacional de ligação das Régi-*

es de Quartier) também criado em 1988 e a COORACE (*Coordenação das Organizações de Ajuda aos Desempregados pelo Emprego*) criada em 1985. Antes da aparição do CNIAE, essas práticas eram concebidas apenas de modo experimental. O interesse crescente das instâncias locais de governo, somado a outros aspectos marcantes deste momento histórico – como a aparição do programa de renda mínima RMI<sup>10</sup> e a massificação do estatuto de CES (*Contrats emploi solidarité*) para as pessoas em inserção – induziram à “[...] novas relações estratégicas locais visando a uma regulação funcional dos fenômenos da exclusão e da gestão dos excluídos. Estas organizações de inserção, muitas vezes autônomas e pluridimensionais, foram, pouco a pouco, submetidas à influência de um terceiro setor do qual elas tornavam-se instrumentos” (Eme, 1994, p. 176).

A compreensão deste processo conflituoso, que deságua na transformação deste campo da inserção pelo econômico numa espécie de terceiro setor insercional ou numa economia da inserção, a meio caminho entre o Estado e o mercado, distanciando-se, portanto, da idéia de uma economia solidária, traz a necessidade de uma visão sobre o papel do Estado neste país e o seu desempenho em termos da forma de enfrentamento da questão da exclusão ou do desemprego.

## O papel central das políticas públicas

De fato, com a persistência do desemprego de longa duração nos anos 80, somada à questão das restrições orçamentárias,

<sup>10</sup> Criado em 1989 pelo então ministro socialista Michel Rocard, o *Revenu Minimum d'Insertion* é um dispositivo de garantia de renda mínima àquelas pessoas desempregadas, acima de 26 anos, que comprovam a procura de emprego. O RMI representa, desse modo, a última malha da proteção social, após justamente o sistema de aposentadorias e as várias formas de pensões, além do seguro desemprego.

as políticas públicas tornam-se mais seletivas, definindo-se certos grupos sociais como alvo prioritário da ação: os eleitos são os desempregados de longa duração e aquele público dito “em grande dificuldade” de inserção, principalmente jovens confrontados com uma primeira experiência profissional. Esta seletividade será traduzida pela aparição de uma série de medidas instituidoras de novas formas de trabalho, que tenta aliar atividade produtiva e inserção social sob a forma de empregos temporários nos setores público e não lucrativo, conforme abordamos antes. “Os postos assim criados visam a encontrar necessidades não satisfeitas nos domínios social, cultural, ambiental ou outro. Os custos salariais são em geral assumidos diretamente, ou em parte, pelos poderes públicos. Estas medidas inspiram-se numa simples constatação. Existe, de um lado, um conjunto de necessidades não satisfeitas e, de outro, um número importante de desempregados. Parece então lógico promover-se a criação de postos de trabalho em atividades respondendo a essas novas demandas”<sup>11</sup> (Defourny, Favreau e Laville, 1998, p. 20).

Esse tipo de solução marca, portanto, a construção de um espaço inédito chamado de “tratamento social do desemprego” em países de forte tradição de Estado-providência. A origi-

<sup>11</sup> É nesta dinâmica que aparecem os estatutos intermediários de contrato de trabalho na França (conforme discutimos antes). Primeiro, os TUC (“trabalhos de utilidade coletiva”) foram criados em 1984 para realizar atividades visando responder às necessidades coletivas que não concorrem com as atividades econômicas existentes. O TUC era direcionado a jovens entre 16 e 21, sendo sua duração de 3 a 12 meses. Esta medida, com suas irmãs gêmeas (PIL para os adultos, AIG para as pessoas no RMI...), atingiu um número crescente de pessoas até 1989, quando elas foram substituídas pelos CES, “contratos emprego-solidariedade”, são contratos de trabalho (diferentemente dos TUC que davam o estatuto de estagiário da formação profissional) destinados a favorecer a inserção ou a reinserção profissional de pessoas sem emprego através do desenvolvimento de atividades que respondem a necessidades coletivas não satisfeitas. A contribuição do Estado varia de 85% à 100% do custo salarial. Programas similares a estes foram também implantados na Grã-Bretanha, Alemanha e Bélgica neste período, o que parece indicar soluções deste tipo em relação à problemática do desemprego como típicas de países com forte tradição de Estado-providência.

nalidade deste “tratamento social do desemprego”, como abordamos antes, reside numa tentativa de articulação entre políticas sociais e políticas de emprego, que se assenta no pressuposto da participação na esfera econômica como um dos principais vetores de integração social. Novos estatutos de trabalho, situados entre emprego e assistência, são assim criados, o que significa uma ruptura com a norma do emprego assalariado de duração indeterminada e tempo integral. A introdução desses estatutos intermediários permite uma redução dos encargos de pessoal para o empregador em razão do financiamento público, assim como o acesso a um trabalho de duração limitada, considerado como positivo. Este tratamento social do desemprego circunscreve um âmbito de atuação bastante delimitado (como vimos no início deste capítulo): trata-se de um público bem definido – as atividades são reservadas a categorias sociais particularmente desfavorecidas; trata-se, também, de um domínio de ação limitado – atividades de interesse coletivo não realizadas pela iniciativa privada; além disso, trata-se de organizações também específicas – estabelecimentos públicos ou associações.

Vários foram os efeitos induzidos por este tipo de solução. Embora este tratamento social do desemprego tenha permitido evitar muitas exclusões definitivas, com o tempo muitas limitações foram surgindo, como tratamos antes. Em primeiro lugar, concebidos como condição provisória, de formação no cotidiano do trabalho, isto é, preparatórios para um emprego “normal” na dita economia de mercado (a função de trampolim própria da chamada “lógica de passarela” encontrada na base dessas experiências), estas medidas muito raramente produziram a tão esperada transição entre desemprego e emprego durável,<sup>12</sup> o que

<sup>12</sup> Várias estatísticas na Europa assinalam os baixos índices de efetivação dessa “lógica de transição”. Na França, a maioria dos jovens oriundos do sistema escolar em 1989 encontrava-se no final de 1991, na maioria das vezes, desempregados, mesmo quando haviam passado por um CES, diferentemente dos que tivessem realizado um outro curso, e isto em todos os níveis de qualificação. Do total das 611.200 pessoas

alimentou a consolidação de uma espécie de segundo mercado de trabalho permanente – um mercado de trabalho particular, onde tarefas pouco qualificadas são efetuadas no quadro de contratos de trabalho curtos e mal remunerados. A isto acrescenta-se o fato de que, ao priorizar o investimento sobre o público a inserir, e não propriamente a atividade considerada nova (numa espécie de amálgama entre inserção e atividades novas), várias dessas medidas levaram à estigmatização dos públicos-alvos, simultaneamente com uma assimilação dessas atividades a uma imagem de biscates ou “bad job”. É desse modo que o campo da inserção pelo econômico amparou-se com a imagem de uma espécie de economia da inserção, um setor precário, a reboque dos circuitos clássicos de emprego ou da chamada economia de mercado. A falta de autonomia deste setor reflete, justamente, a dependência de boa parte dessas associações em relação ao poder público. Muitas delas limitam-se a um papel de meras correias de transmissão das políticas públicas, uma espécie de extensão de um Estado centralizador em nível local. As associações ficaram, assim, submetidas a uma lógica de programa.

Em resumo, este universo da inserção pelo econômico incorpora um paradoxo: de um lado, ao apoiar-se em programas públicos de empregos temporários, ele mais parece induzir à formação de uma espécie de economia da inserção que se reforça com o fracasso da chamada “lógica de trampolim”; por outro lado, resumi-lo a um enquadramento nas políticas públicas, não parece totalmente correto, ao menos para muitas dessas experiências. Assim, é justamente em conflito com o aparelhamento público e por seu aprisionamento nas entranhas de uma lógica tecnoburocrática de programa, que algumas dessas

que haviam realizado um CES, em 1994, mais de um terço encontravam-se imediatamente no desemprego. Dados de Elbaum, M. “Les activités intermédiaires: une sphère d’insertion autonome et un mode de partage du travail par défaut” In: *Travail et emploi*. France, oct. 1994, apud Defourny, Favreau, Lavielle, 1998, p. 23).

experiências alimentam a possibilidade de um novo tipo de articulação entre poderes públicos e sociedade civil pela qual se busca uma recomposição das relações entre economia e sociedade. Neste sentido, o exemplo das *régies de quartier* parece emblemático. É particularmente como fruto de um processo de tensão em relação ao poder público que essas associações se articulam em rede em 1988, com a criação do CNLRQ, representando assim uma tentativa de autonomização deste movimento associativo (França Filho, 2000a e 2002b)

Essa discussão sobre o contexto de uma economia solidária européia, e francesa em particular, permite-nos concluir sobre a heterogeneidade das suas formas assumidas, entre o comércio justo, a finança solidária, a economia sem dinheiro e as empresas sociais. Os desafios principais que se colocam para este universo de iniciativas aparece muito fortemente ligado à questão da sua autonomia institucional, diante das injunções do mercado e, sobretudo, dos poderes públicos. A dinâmica dessas formas de organização se efetua numa tensão dialética, configurando um jogo ambíguo entre reconhecimento e instrumentalização, que inclusive reflete a própria história mais geral da articulação entre Estado e mundo associativo, especialmente marcado pelo domínio do primeiro, como atesta o caso francês. Nos casos da finança solidária e das empresas sociais, tal situação se mostra mais evidente, com o risco de a economia solidária transmutar-se em economia de inserção. São, portanto, desafios próprios a um contexto marcado pelo alto grau de institucionalização das iniciativas que brotam da sociedade civil. Resta-nos, agora, entendermos como tal fenômeno define-se em relação ao nosso contexto de realidade.

## 3

## A Economia Solidária na América Latina: destacando o caso brasileiro

No Brasil, o termo economia solidária tem servido para identificação de diferentes iniciativas de grupos sociais (e de base popular, na maioria dos casos) que se organizam sob o princípio da solidariedade e da democracia para enfrentar suas problemáticas locais através da elaboração de atividades econômicas. Na maioria das vezes, os debates suscitados por estas experiências articulam-se em torno dos empregos que elas criam. Esta é a razão pela qual esse termo aparece na maior parte dos casos associado às novas formas de trabalho e de geração de renda.

Como na França, é sob o signo da diversidade que se deve mapear o universo de uma economia solidária brasileira. Diversidade não apenas relacionada as formas de organização, como também a seu nível de estruturação e institucionalização. Mas, sobretudo, diversidade em função do próprio contexto nacional. De fato, as profundas diferenças regionais, seja no plano econômico, político ou cultural, dificultam a tarefa de pensar uma economia solidária brasileira. Isto nos exige uma complexificação do olhar sobre essa realidade. Dessa forma, compreendemos a necessidade de ampliação da visão sobre tal universo, procurando absorver, para além das formas cooperativistas, as mais variadas modalidades do trabalho associativo com fins democráticos, nos diferentes cantos deste país. A economia solidária brasileira não se resume, segundo nossa leitura, a algumas formas de cooperativismo. Ela absorve um certo número de iniciativas sob a forma associativa, assim como alguns casos de ONGs e fundações.

Apresentaremos a seguir, de modo panorâmico, este universo de uma economia solidária brasileira. Iniciaremos por uma descrição de diferentes tipos de experiências que podem ser agrupadas em torno dessa perspectiva. Em seguida, abordaremos algumas implicações relacionadas à manifestação atual deste fenômeno em nosso contexto societário. Em particular, discutiremos a problemática da economia popular e a construção de um projeto de economia popular e solidária. Ao final, sugeriremos um critério para definição de iniciativas de economia solidária, baseado na identificação de cinco grandes traços característicos da manifestação do fenômeno, segundo nossa leitura.

### Uma diversidade de experiências

O universo da economia solidária no Brasil encontra-se, neste momento, em pleno processo de estruturação, haja vista a criação recente, no Governo Lula, da Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAE), ligada ao Ministério do Trabalho, assim como os vários processos de organização dos Fóruns estaduais de economia solidária e das redes de iniciativas, em que se destaca a rede brasileira de socioeconomia solidária, criada na ocasião do Primeiro Fórum Social Mundial realizado em Porto Alegre em 2001, e que integra diversas entidades de fomento à economia solidária em todo país. Como nos esclarece Singer (2002, p. 124), essa “[...] é uma rede eletrônica que ensaja o intercâmbio de notícias e opiniões e está se transformando também em rede eletrônica de intercâmbio comercial entre cooperativas e associações produtivas e de consumidores”. Importa ressaltar que, além das próprias ações diretamente empreendidas pelos grupos, o universo da economia solidária conta com uma série de entidades que atuam como organizações de apoio e fomento ao desenvolvimento das iniciativas.

Encontramos, nesse universo, um número em franca expansão de iniciativas de finança solidária sob a denominação ge-

nérica de *bancos populares*. Trata-se, na maior parte dos casos, de cooperativas de crédito que generalizam a prática do microcrédito para as pequenas iniciativas de organizações coletivas populares. Estas iniciativas de finança solidária contam, em geral, com apoios institucionais, seja do lado dos poderes públicos, seja proveniente da própria sociedade civil através da ação de algumas ONGs.<sup>13</sup>

Um outro exemplo expressivo são os sistemas de trocas locais, mais conhecidos pela expressão *clube de trocas*. Estes são “[...] formados por pequenos produtores de mercadorias, que constrem para si um mercado protegido ao emitir uma moeda própria que viabiliza o intercâmbio entre os participantes” (Singer, 2000, p. 23). Porém nem todos os clubes de troca adotam moeda fictícia. Em todo caso, seja de uma forma ou de outra, tais práticas alimentam a proliferação de um circuito de trocas não monetárias cujo fundamento é uma lógica de dádiva, ou seja, o objetivo das trocas é, para além da satisfação utilitária dos bens ou serviços, fortalecer ou criar vínculos sociais entre as pessoas envolvidas. Sob este aspecto, tal tipo de prática constitui uma dimensão intrínseca às próprias formas de vida dos setores populares, fazendo parte da sua tradição. A novidade consiste em ver que tais práticas se inscrevem no quadro da ação associativa, isto é, adquirem um certo grau de institucionalização. Neste sentido, a aparição do fenômeno, como na França, relaciona-se não apenas ao aumento do desemprego, conforme ocorre na maior parte dos casos, mas tam-

<sup>13</sup> Além dessas, esse campo conhece alguns casos bastante inovadores, como em relação à experiência da associação *Bansol*, criada por estudantes e alguns professores da Faculdade de Administração da Universidade Federal da Bahia (UFBA). Além de apoio sob a forma de microcrédito, o *Bansol* (que se define como uma associação de fomento à economia solidária) auxilia o desenvolvimento de empreendimentos solidários através da relação entre estudantes e atores das iniciativas. Concebido como um processo educativo e baseado no princípio da reciprocidade, a intervenção visa a construção democrática de uma metodologia de gestão social e solidária, ou seja, apropriada às características específicas dessas formas de organização.

bém se deve à razões pessoais de busca de outras formas de troca econômica, para além do modo mercantil. Isto porque estas experiências não se restringem aos meios populares: em alguns casos, elas são uma iniciativa de redes sociais oriundas das classes médias urbanas. De todo modo, o aumento deste fenômeno, no Brasil, não pode ser comparado à amplitude que ele atinge na nossa vizinha Argentina, que diante da situação de crise econômica aguda, registrou uma multiplicação impressionante dessas iniciativas cuja estimativa atual aponta para um número aproximado de cinco milhões de pessoas implicadas.

Entretanto é sem dúvida com uma nova dinâmica de experiências cooperativistas,<sup>14</sup> batizadas com a rubrica de um *cooperativismo popular*, que se encontra a maior parte dos casos de economia solidária no Brasil. Estes, conhecem um crescimento importante a partir do início dos anos 90. Seja enquanto cooperativas de produção ou de prestação de serviços, seja enquanto cooperativas de consumo,<sup>15</sup> seu campo de atividade varia, assim como seu grau de estruturação. Algumas cooperativas de produção industrial e de serviços, conforme nos explica Singer (2002, p. 23), são dotadas de capital abundante, empre-

<sup>14</sup> De fato, como nos ensina Singer (2002, p. 122), “[...] o cooperativismo chegou ao Brasil no começo do século XX, trazido pelos emigrantes europeus. Tomou principalmente a forma de cooperativas de consumo nas cidades e de cooperativas agrícolas no campo. As cooperativas de consumo eram em geral por empresa e serviam para proteger os trabalhadores dos rigores da carestia. Nas décadas mais recentes, as grandes redes de hipermercados conquistaram os mercados e provocaram o fechamento da maioria das cooperativas de consumo. As cooperativas agrícolas se expandiram e algumas se transformaram em grandes empreendimentos agroindustriais e comerciais. Mas nenhuma destas cooperativas era ou é autogestionária. Sua direção e as pessoas que as operam são assalariadas, tanto nas cooperativas de consumo como naquelas de compra e venda agrícolas. Por isso não se pode considerá-las parte da economia solidária”.

<sup>15</sup> Entre as cooperativas de consumidores destacam-se aquelas de crédito, de habitação, de saúde e escolares. Segundo Singer (2002, p. 23), “[...] estas cooperativas de consumidores somente pertencem a economia solidária à medida que abrem suas portas para os profissionais que as operam”.

gando melhor tecnologia e mostrando-se competitivas nos mercados mundial ou nacional, enquanto outras, dotadas de capital modesto (produzindo pães, tecidos, vassouras, materiais reciclados etc. e cujas instalações produtivas foram apropriadas por antigos funcionários das firmas através de causas trabalhistas), “[...] empregam tecnologias herdadas de empresas antecessoras, e enfrentam grandes dificuldades para se manter em alguns mercados”. Em relação a este último ponto, cabe destacar um certo número de cooperativas participando de um movimento de retomada, pelos trabalhadores, de empresas em estado de falência – particularmente evidente em função da importante crise industrial do início dos anos 90. Essas novas cooperativas pretendem distinguir-se do cooperativismo tradicional através da afirmação de uma dupla característica: a preocupação em inscrever sua dinâmica numa perspectiva de desenvolvimento local e solidário, e sua organização em rede. Neste sentido, o caso da ANTEAG (*Associação Nacional dos Trabalhadores das Empresas Autogeridas*) e o da *Federação de Cooperativas de Trabalho do Estado de São Paulo* aparecem como sinais importantes do nível de organização de algumas dessas iniciativas neste momento.

Observa-se assim que, nestes casos de empresas solidárias, destacam-se as cooperativas de produção industrial, que, mesmo enfrentando dificuldades em assegurar o seu desenvolvimento, conseguem atingir um certo nível de estruturação e de organização do trabalho. Porém este não é o caso da maioria das experiências de cooperativismo popular, que são marcadas por um nível de instabilidade bastante expressivo. Este aparece, em geral, ligado às condições precárias de desenvolvimento dessas iniciativas (sobretudo no plano dos recursos materiais mobilizados, assim como no nível de renda auferido), refletindo as próprias condições de vida dos grupos sociais, e implicando, na maioria das vezes, uma prioridade para a sobrevivência da empresa. Este é, particularmente, o caso de muitas cooperativas de trabalho que não dispõem de outro capital senão a própria força de trabalho dos seus membros associados.

“Estas cooperativas procuram vender serviços (de limpeza, de manutenção, de reparação, de jardinagem, de vigilância etc.) a serem prestados nos locais e com o uso de meios fornecidos pelos compradores” (Singer, 2000, p. 23). Em todo caso, tais iniciativas devem ser distinguidas das empreiteiras de mão-de-obra, ou falsas cooperativas, oriundas de iniciativas empresariais de caráter predatório. Pois tais cooperativas, também conhecidas como “copergatas”, são montadas por firmas capitalistas visando explorar (e precarizar) o trabalho dos cooperados, através da redução de custos provenientes do não pagamento das contribuições e encargos trabalhistas legais.

Além desses exemplos majoritários do cooperativismo popular, outras experiências menos difundidas no plano quantitativo merecem ser aqui sublinhadas em razão da originalidade de suas práticas. Pensamos, em particular, no caso de certas associações que desenvolvem, ao mesmo tempo, a produção, a prestação de serviços, o sistema de trocas, a finança solidária etc. Trata-se, em geral, de experiências fortemente vinculadas a um quadro territorial específico de pertencimento (um bairro, uma região etc.) e que tentam através da sua prática enfrentar suas problemáticas locais. A título de ilustração, destacamos a seguir dois exemplos relevantes, originários do Nordeste do País. O primeiro diz respeito à *Associação dos Pequenos Agricultores do Município de Valente (APAEB)*, no interior do Estado da Bahia. Esta associação empreende diversas atividades de industrialização e comercialização de produtos agrícolas, além de conselho técnico e capacitação de produtores, manejo de tecnologias socialmente apropriadas, concessão de crédito apropriado às condições das famílias camponesas da região, uma escola-família agrícola etc. Num contexto local marcado pelo clima árido e as secas frequentes, de um lado, e uma cultura política clientelista, do outro, a associação busca promover uma alternativa de desenvolvimento local visando sobretudo a garantia de vida digna das famílias sob seu território (APAEB, 2002).

O segundo exemplo é o da *Associação de Moradores do Conjunto Palmeira (ASMOCONP)*, localizada na periferia da

cidade de Fortaleza e mais conhecida sob a denominação de *Banco Palmas*. Após desempenhar um papel decisivo no processo de urbanização do bairro, até então uma favela, a associação cria, em 1998, um banco popular (chamado Palmas) que financia uma série de atividades solidárias, abarcando praticamente o conjunto da cadeia socioprodutiva local. As ações envolvem várias linhas de microcrédito destinado ao apoio de grupos produtivos atuando no campo do artesanato (*palmart*), de confecções (*palmafashion*), de material de limpeza (*palmalimpepe*). Além de outras ações de incentivo ao consumo solidário local através de cartão de crédito (*palmacard*), de criação de um clube de trocas com adoção inclusive de uma moeda social no bairro (o *palma\$*), de coordenação de um sistema de compras coletivas e de venda dos produtos do bairro através da criação de uma loja solidária. Além destas, outras ações acrescentam-se, como a criação de um laboratório de agricultura urbana (LAU), um projeto de criação de galinha caipira, uma escola de formação, um centro de estudos em socioeconomia solidária etc. Esta experiência pode ser considerada como uma das mais emblemáticas nesse campo da economia solidária no Brasil dada a originalidade de sua atuação (Joaquim, 2002; Melo Neto; Magalhães, 2003; França Filho; Silva Junior, 2003).

Além desses dois exemplos expressivos, é preciso reconhecer também a multiplicação recente de uma série de experiências nos campos da reciclagem do lixo, da produção artística, da educação etc., em diversos planos, indo desde o caso de algumas creches populares até as iniciativas dos chamados cursinhos pré-vestibulares para estudantes carentes, entre inúmeros outros.

Convém assinalar aqui também a ação de uma série de organizações de apoio e fomento as iniciativas de economia solidária. Entre estas, destaca-se o papel desempenhado pela *Cáritas*, uma entidade ligada à Conferência Nacional dos Bispos do Brasil (CNBB), que desde os anos 1980 já financiava milhares de pequenos projetos denominados PACS, Projetos Alternativos Comunitários. Conforme nos explica Singer (2002, p. 122), “[...] uma boa parte dos PACS destinava-se a gerar

trabalho e renda de forma associada para moradores das periferias pobres de nossas metrópoles e da zona rural das diferentes regiões do país. Uma boa parte dos PACS acabou se transformando em unidades de economia solidária, alguns dependentes ainda da ajuda caritativa das comunidades de fiéis, outros conseguindo se consolidar economicamente mediante a venda de sua produção no mercado. Há PACS em assentamentos de reforma agrária liderados pelo Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST), confluindo com o cooperativismo agrícola criado pelos trabalhadores sem-terra”.

O próprio MST vem constituindo-se num outro ator relevante neste âmbito, ao promover o assentamento de milhares de famílias em terras desapropriadas de latifúndios improdutivos. “O movimento decidiu que promoveria a agricultura sob a forma de cooperativas autogestionárias, dando lugar a outra modalidade de economia solidária no Brasil. Para realizar isso, ‘criou em 1989 e 1990 o Sistema Cooperativista dos Assentados (SCA). Passados dez anos de sua organização, o SCA conta com 86 cooperativas distribuídas em diversos estados brasileiros, divididas em três formas principais em primeiro nível: Cooperativas de Produção Agropecuária, Cooperativas de Prestação de Serviços e Cooperativas de Crédito” (Singer apud Ferreira, 2002, p. 123).

Também as chamadas *Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares* (ITCPs), que são entidades universitárias destinadas à incubação de cooperativas e a grupos de produção associada, constituem mais um componente importante da economia solidária no Brasil. “As ITCPs são multidisciplinares, integradas por professores, alunos de graduação e pós-graduação e funcionários, pertencentes às mais diferentes áreas do saber. Elas atendem grupos comunitários que desejam trabalhar e produzir em conjunto, dando-lhes formação em cooperativismo e economia solidária e apoio técnico, logístico e jurídico para que possam viabilizar seus empreendimentos autogestionários. Desde 1999, as ITCPs constituíram uma rede, que se reúne periodicamente para trocar experiências, aprimorar a metodologia de in-

cubação e se posicionar dentro do movimento nacional de economia solidária. No mesmo ano, a rede se filiou a *Fundação Unitrabalho*, que reúne mais de 80 universidades e presta serviços, nas mais diferentes áreas, ao movimento operário. A Unitrabalho desenvolve desde 1997 um programa de estudos e pesquisas sobre economia solidária. Um crescente número de núcleos da Unitrabalho em universidade acompanha e assiste às cooperativas, numa atividade que, sob muitos aspectos, se assemelha às das ITCPs” (Singer, 2002, p.123).

Cabe ainda destacar o papel da Central Única dos Trabalhadores (CUT) – a maior central sindical brasileira –, através particularmente da sua *Agência de Desenvolvimento Solidário* (ADS), que fora criada em 1999 em parceria com a Unitrabalho e o Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Sócio-Econômicos (Dieese). “A ADS vem difundindo conhecimentos sobre a economia solidária entre lideranças sindicais e militantes de entidades de fomento da economia solidária, por meio de cursos pós-graduados em várias universidades, em parceria com a Unitrabalho. Uma de suas atividades prioritárias é a criação de cooperativas de crédito com o objetivo de estabelecer uma rede nacional de crédito solidário, em parceria com o Rabobank, importante banco cooperativo holandês” (Singer, 2002, p. 124).

Neste âmbito das entidades de fomento, importa ainda registrar a ação de um número muito expressivo de ONGs agindo mais no plano local e menos conhecidas nacionalmente. Muitas dessas formas de organização têm empreendido, mais recentemente, relações de parceria com os poderes públicos, sobretudo no plano das prefeituras. Evidentemente que a composição e a característica do poder público local favorecerá mais ou menos, essa interação. Em alguns casos, mais frequentes entre prefeituras petistas, tem surgido um reconhecimento acerca das possibilidades de tais iniciativas contribuir servindo de base para um processo de desenvolvimento local sustentável.

A descrição que acabamos de oferecer, de modo bastante sucinto, permite-nos uma primeira conclusão acerca desse

fenômeno no Brasil: sua diversidade de formas, grau de estruturação e âmbitos de atuação. Entretanto tal descrição permanece ainda insuficiente para uma leitura mais abrangente desta realidade, razão pela qual consideramos necessários neste momento, efetuar uma abordagem do seu contexto de manifestação.

### Caracterização do contexto

Existe uma tendência no debate que pretende esclarecer o contexto de uma economia solidária brasileira, que é a de iniciar tal discussão com uma dupla consideração: a primeira é pensar que se trata de um fenômeno emergente, e a segunda é referir-se ao seu contexto como aquele marcado por um processo de exclusão social. Entretanto tal consideração não nos parece plenamente adequada, ela deve ser complexificada.

Em primeiro lugar, não se trata, no todo, de um fenômeno emergente, pois muitas das formas atuais de economia solidária refletem modos de ação coletivos populares que constituem práticas muito antigas numa sociedade como a brasileira. Em segundo lugar, a noção de exclusão social, nesse contexto, solicita *a priori* sua própria desconstrução, pois, de modo algum pode-se afirmar que se trata de um fato novo. Ela, exclusão, participa de forma ativa da própria constituição e desenvolvimento da sociedade brasileira, sendo inerente a sua formação econômica. O circuito formal do trabalho, essencialmente baseado nas esferas do mercado e do Estado, jamais conseguiu absorver o conjunto dos trabalhadores. A expressão sociedade salarial nunca vingou neste cenário de sociedade. Ao contrário, sempre convivemos com as mais diversas formas de ocupação que estão na base de uma imensa “economia dos setores populares”, para utilizarmos uma expressão de Kraychette (2000).

Mas, por outro lado, é preciso ao mesmo tempo reconhecer que existe algo de inovador, que vem refletir, desse modo, a emergência do fenômeno: trata-se das formas muito variadas

que estas iniciativas assumem, muitas articulando nitidamente luta política (típica de uma tradição de movimentos sociais) com elaboração de atividades econômicas e geração de renda (refletindo uma preocupação com o aspecto do ganho material, mais próximo a uma tradição de movimento sindical e cooperativo). Além do mais, parece esclarecedor reconhecer que a dinâmica da exclusão assume novos contornos: em particular, ela acrescenta os excluídos de sempre (uma ampla parcela da população que sempre viveu à margem dos circuitos formais da economia), um amplo contingente de novos desempregados, vitimados pelo panorama político dos últimos anos, marcado pela ascensão do projeto neoliberal que vem acompanhado, no contexto dos países terceiro-mundistas, pelos programas de ajuste estrutural das suas economias. Estes programas ou políticas, num contexto de crise fiscal dos Estados, têm agravado os processos de exclusão. Além disso, o processo de globalização, materializado por meio de tais tipos de políticas na América Latina, tem reforçado os valores capitalistas de competição e individualismo, aprofundando a problemática da concentração de renda e da desigualdade social neste hemisfério. Isto implica, numa realidade como a brasileira, a necessidade de pensar, ao mesmo tempo, o quadro de pobreza endêmica que se junta ao contexto de uma nova pobreza, definida sobretudo no campo urbano.

### O crescimento de uma preocupação com as formas de combate à pobreza e a teia da gestão social – o que não é Economia Solidária?

É importante frisar que um tal quadro explicita não apenas a questão da agravação da situação de pobreza existente na sociedade, mas também leva um contingente cada vez maior de pessoas e instituições a interrogarem os padrões de valores subjacentes ao atual modelo de desenvolvimento centrado no crescimento econômico e na lógica exclusiva do mercado: é a ascensão do individualismo, são as preocupações exageradas com o ganho material, são os hábitos de consumo, o excesso de prag-

matismo, imediatismo e utilitarismo na visão de mundo, entre outras atitudes, que se tornam objeto de reflexão para muitos.

Nunca antes na história da sociedade brasileira assistiu-se a um apelo tão amplo em torno dessa preocupação. O que antes constituía um campo específico de ação dos movimentos sociais (mais engajados e à esquerda no espectro político), hoje tende a ampliar-se, ensejando uma grande diversidade de práticas, não apenas do ponto de vista da forma assumida pelas organizações, quanto em relação ao próprio conteúdo desta ação.

É assim que a questão do combate à pobreza, alçada à condição de uma espécie de bandeira de luta generalizada no atual contexto, tem mobilizado o surgimento de um número expressivo de iniciativas bastante distintas, que partem dos diferentes âmbitos institucionais. Algumas são mais ligadas à iniciativa privada: não são poucas as grandes empresas, hoje, que investem em projetos sociais, fazendo eclodir a temática da responsabilidade social no campo empresarial, constituindo uma espécie de argumento moral necessário à legitimação da sua prática econômica mercantil. As razões podem até variar, mas é verdade que tais ações parecem constituir hoje, nesse campo privado, uma estratégia incontornável para a maior parte das empresas, muito preocupadas com sua imagem institucional. Tais ações podem ser reagrupadas sob a rubrica da filantropia empresarial, em razão do conteúdo notadamente assistencialista da ação social em grande parte dos casos, e devem muito ao papel desempenhado pelas fundações privadas, ligadas, portanto, às grandes empresas.

Um outro campo fértil de iniciativas é aquele que parte da própria ação do Estado, bastante variável em função da natureza específica dos diferentes governos políticos, locais ou regionais. Não são poucos os casos de governos locais, sobretudo as prefeituras mais à esquerda do espectro político, que têm estimulado e apoiado o surgimento de iniciativas de desenvolvimento local, como atestam principalmente os exemplos de instituições de crédito populares. Se, em muitos casos, tais iniciativas da parte dos poderes públicos estão relacionadas a uma revisão das concepções de desenvolvimento reinantes (em al-

guns casos, claramente se aposta num novo modelo econômico que possa valorizar o potencial das iniciativas populares, da base da sociedade, como forma de alavancagem do desenvolvimento social), por outro lado, torna-se fundamental situar tais ações num novo contexto de ação do Estado marcados pela crise fiscal e a questão das reformas. De fato, tal contexto de crise dos Estados, ao revelar alguns limites da intervenção destes em termos de poder de resolução de certos problemas públicos, incita à busca de inovações sob a forma de parcerias com iniciativas da sociedade civil – o que varia, logicamente, em função do perfil político de cada governo.

Mas, sem dúvida, que o campo privilegiado de emergência de práticas de combate à pobreza permanece aquele da própria sociedade. Neste universo, que o termo terceiro setor pretende exatamente refletir, convivem formas as mais variadas de ações, embora um mar de iniciativas assistencialistas, ainda amplamente marcadas por uma cultura política tradicional, permaneça bastante forte. Porém, neste universo tão heterogêneo de práticas, algumas demonstram a especificidade de articular solidariedade com elaboração de atividades econômicas: são estas que consideramos como desenhando o projeto de uma economia solidária, tal como descritas no início deste capítulo.

### A questão da economia popular em debate

Se, neste amplo espectro de experiências voltadas para gestão social, estamos interessados em compreender, mais particularmente, apenas aquelas iniciativas que articulam sua finalidade social e política com o desenvolvimento de atividades econômicas, introduzindo ainda a solidariedade no centro da elaboração dos seus projetos, e que ora batizamos de economia solidária, entretanto este fenômeno não será adequadamente tratado sem a devida consideração a respeito do tema da economia popular.

Parece-nos sempre oportuno lembrar que nossa sociedade sempre desenvolveu formas muito variadas de enfrentamento da questão da pobreza, e estas, em grande parte dos casos, apoiaram-se em diversas práticas de reciprocidade. Portanto introduzir a solidariedade na elaboração de atividades econômicas não significa, em si, um fato novo. Amplos setores da nossa sociedade sempre encontraram seus meios de sustento material através do desenvolvimento de atividades produtivas como forma de prolongamento de práticas de solidariedade familiares e/ou comunitárias. Tais práticas participam da tradição de uma chamada economia popular. O termo é utilizado, na maioria das vezes, para identificar uma realidade heterogênea e um processo social, que, na visão de Razeto (1991, p. 27-36), pode ser traduzido pela “[...] aparição e expansão de numerosas pequenas atividades produtivas e comerciais no interior de setores pobres e marginais das grandes cidades da América Latina”. Os biscates ou ocupações autônomas, as microempresas familiares, as empresas associativas ou, ainda, as organizações econômicas populares (OEP) constituem alguns dos exemplos de iniciativas desse universo.

Tratando-se de economia popular, e esta é uma característica fundamental que ao nosso ver merece ser destacada, o registro da solidariedade permanece a base fundamental sobre a qual erguem-se as atividades econômicas. Estas iniciativas representam, de um certo modo, um prolongamento das solidariedades ordinárias, isto é, aquelas que se praticam no cotidiano mesmo da vida no interior dos grupos primários. Parece residir, precisamente neste aspecto, o traço característico maior dessa economia popular. Ou seja, ela encontra no tecido social local ou comunitário, nas práticas de reciprocidade, os meios necessários para a criação de atividades.

Dito de outro modo, com o conceito de economia popular, trata-se, segundo nosso entendimento, da produção e desenvolvimento de atividades econômicas sob uma base comunitária, o que implica uma articulação específica entre necessidades (demandas) e saberes (competências) no plano local – mas

que muitas vezes pode até articular-se com o plano institucional, ou seja, nos casos em que o poder público reconhece o saber popular e tenta apoiá-lo sob a forma de assessoria técnica, que, na prática, freqüentemente acaba funcionando como modo de instrumentalização das experiências populares. A tradição do recurso ao *mutirão* nas práticas de organização e de produção dos grupos populares, muito comum nesta realidade, pode ser considerado como caso ilustrativo desta articulação entre necessidades (demandas) e saberes (competências). O *mutirão* é um sistema de auto-organização popular e comunitário para a realização e a concretização de projetos. Ele consiste em associar o conjunto dos membros de uma comunidade na execução dos seus próprios projetos coletivos.

Nesse sentido, devemos considerar a economia popular e a economia informal como expressões distintas. Se a referência ao tecido social local e suas práticas de reciprocidade como meio de elaboração de atividades econômicas é o que marca ou define a própria idéia de economia popular, reside precisamente, neste aspecto, a possibilidade de sua distinção em relação à noção de economia informal. De fato, esta distinção deve ser sublinhada.<sup>16</sup> A economia informal assume, na maioria dos casos, a forma de microprojetos individuais, conformando uma espécie de simulacro precário das práticas mercantis oficiais, não apresentando desse modo uma articulação com uma base social local precisa ou com um saber ancestral. Entretanto uma tal distinção aparece, na maioria das vezes, de modo bastante sutil à primeira impressão, economia informal e economia popular sendo co-

<sup>16</sup> Do mesmo modo que a distinção entre economia popular e economia subterrânea ou oculta. Esta última funciona, na maioria dos casos, sob o registro da violência: trata-se em geral de formas de organização despóticas baseadas em modos específicos de solidariedade. Este esforço de distinção conceitual é particularmente importante de desenvolver, pois alguns poderiam enxergar, na organização do tráfico de drogas em certas favelas cariocas, por exemplo, os sinais de manifestação de uma economia popular.

mumente percebidas como expressões sinônimas. E isto em razão do caráter de movimento multiforme próprio à idéia de economia popular. Esta compreende um leque amplo de iniciativas socio-econômicas, mais ou menos autocentradas ou heterocentradas (voltadas para fora delas próprias enquanto organização), isto é, oscilando de simples formas de sobrevivência dos mais pobres (marcados por um alto grau de precariedade institucional) até a idéia de modos de organização democráticos.

### O projeto de uma economia popular e solidária

Feita esta caracterização da realidade de uma economia popular, parece-nos importante tentar entender, agora, como o projeto de uma economia solidária, que ora se desenha através de um número variado de iniciativas, ao mesmo tempo em que se articula a esta economia popular, dela começa a se distinguir. Ele se articula, pois, muitas das experiências que hoje batizamos de economia solidária, encontram-se absolutamente vinculadas a uma base local e popular. São, muitas vezes, iniciativas de um grupo de pessoas que habitam um mesmo bairro, portanto compartilham uma situação de vida e preocupações que são comuns. Logo, a iniciativa aparece quase sempre marcada por uma dimensão comunitária que influencia fortemente a dinâmica do empreendimento.

Entretanto esse projeto distingue-se também, em razão da natureza e alcance da iniciativa. Sabemos que, em sua grande maioria, as experiências de economia popular, orientadas como são pela necessidade de produzir renda suficiente para a satisfação do consumo básico e da sobrevivência, garantem apenas a reprodução imediata das condições materiais de vida das pessoas, não conseguindo evitar a subordinação em que se encontram em relação à lógica do capital. Elas funcionam, portanto, no plano de uma “reprodução simples” da vida, para usarmos uma expressão de Coraggio, representando apenas uma pequena extensão da uni-

dade familiar. Limitam-se, em sua grande maioria, a esse circuito popular da economia (onde pessoas pobres vendem produtos ou prestam serviços para outros pobres), possuem um nível precário de estruturação interna das atividades e demonstram pouco grau de articulação externa, seja em termos de construção de redes com outros atores associados com características semelhantes, seja em termos de apoio e/ou reconhecimento sob a forma de parcerias institucionais com os poderes públicos, por exemplo. As exceções são exatamente os casos em que as iniciativas contam com auxílio de organizações de fomento atuantes nesse campo, como algumas ONGs e outras entidades.

Portanto a capacidade que possui esta economia popular a agir no espaço público, ou seja, a atacar problemáticas sociais mais gerais através da sua ação, parece muito pequena, restringindo-se quase inteiramente a uma dimensão comunitária. Esta, ao contrário, parece ser exatamente a vocação de algumas novas iniciativas que começam a surgir e que consideramos como desenhando o projeto de uma economia popular e solidária. Tais iniciativas não se limitam a esfera da chamada “reprodução simples” e se orientam mais para a “reprodução ampliada” das condições de vida em sociedade. Ou seja, sua ação abrange tanto o plano do nível de renda quanto aquele das condições de vida mais gerais, o que significa inscrever uma tal iniciativa também no âmbito de uma reivindicação por direitos, implicando, desse modo, uma abertura da sua ação sobre um espaço público. Apenas para citarmos um exemplo, entre outros, a título de ilustração dessa idéia, quando um cursinho pré-vestibular para estudantes carentes negros (como no caso da associação Steve Biko em Salvador) atua, sua ação beneficia não apenas aqueles membros internos que conseguem auferir renda da sua atividade (muito embora sua relação com a instituição ultrapasse os motivos de um interesse utilitário), de ensino ou outra, mas, sobretudo, um público maior que se encontra na própria sociedade. A ação organizacional, neste caso, pretende atacar uma problemática pública bastante clara, que poderíamos resumir em termos do acesso à educação de nível superior para certas parcelas da população.

Em casos dessa natureza, as experiências de economia solidária, através de suas ações econômicas localizadas, tendem a mobilizar atores institucionais diversos em torno da busca de soluções para problemas públicos concretos. Essas iniciativas demonstram, assim, vocação para articular, na sua ação organizacional, uma dupla dimensão: aquela que poderíamos chamar de luta pela renda – mais próxima de uma tradição de movimento sindical, com uma outra que poderíamos denominar de luta por direitos sociais, típica da tradição dos chamados movimentos sociais. Estaríamos, neste sentido, presenciando a emergência de um novo tipo de movimento social que apóia a realização dos seus objetivos políticos na elaboração de atividades econômicas? Talvez sim, mas, em todo caso, apenas o tempo nos poderá confirmar ou não uma tal hipótese de explicação para um fenômeno que ainda parece muito recente. O fato é que algumas características particulares que tem apresentado tal fenômeno, quando analisado de um ponto de vista qualitativo, sugerem tal singularidade – que nos parece diferente aqui de pretender idealizar uma realidade.

O universo da economia solidária no Brasil nos aparece, portanto, extremamente abrangente e diversificado. Para além de variadas formas cooperativas, ele inclui diversas modalidades de formas associativas, e outros tipos organizacionais como fundações e algumas entidades de fomento, atuando em âmbitos muito diversos. Como esforço de identificação desse universo de experiência, sugerimos a seguir alguns critérios que consideramos norteadores das iniciativas de economia solidária. Tais critérios apresentam-se de modo separado aqui apenas para efeito didático, sendo absolutamente indissociáveis na realidade.

### Critérios para definição de empreendimentos de Economia Solidária

Os critérios sugeridos a seguir refletem cinco grandes traços característicos das iniciativas de economia solidária, tal

como nos parece revelar um olhar sociológico e antropológico da realidade do fenômeno. Estes cinco traços observados informam, respectivamente, sobre a natureza e origem dos recursos mobilizados nas iniciativas, refletindo sua forma de sustentabilidade; sua autonomia gestonária e a natureza das relações interinstitucionais que são estabelecidas; o processo de tomada de decisão e os valores requeridos; o padrão das relações sociais estabelecidas no grupo de trabalho e a natureza do vínculo social que se tenta construir; e sua finalidade.

### Pluralidade de princípios econômicos

Este critério indica que, em tais experiências, articulam-se distintas fontes de recursos, entre o mercado através da venda ou prestação de serviços; os poderes públicos, através das várias formas de subsídios, oriundos tanto de instituições governamentais quanto não-governamentais; e aqueles recursos oriundos das práticas recíprocitárias, como o trabalho voluntário, as doações e as mais diversas formas de troca-dádiva. Segundo nossa leitura, os empreendimentos de economia solidária tendem a promover um equilíbrio dinâmico entre estas três fontes de recursos, que representam três princípios do comportamento econômico e refletem três lógicas de ação que atravessam a dinâmica da iniciativa. O princípio da reciprocidade tende a desempenhar um papel importante neste jogo de tensão que caracteriza tais empreendimentos. Porém os casos em que os recursos ao mercado ou aos poderes públicos exercem papel preponderante na iniciativa, indicam sua tendência à descaracterização enquanto economia solidária. Os casos de *clubes de troca*, representam uma exceção em relação a este ponto, uma vez que se encontram essencialmente fundados numa dimensão recíprocitária, estando ausentes qualquer forma de recurso mercantil ou não-mercantil.

## Autonomia institucional

Isto significa reconhecer a independência de tais iniciativas em relação à possibilidade de controle por parte de outras instituições. Este critério indica, sobretudo, a autonomia de gestão do empreendimento, o que não impede sua interdependência em relação a outras organizações sob a forma de parcerias ou arranjos interinstitucionais de cooperação que preservam sua autonomia.

## Democratização dos processos decisórios

O que significa supor a existência de mecanismos de decisão interna nessas formas de organização que são coletivos ou baseados no ideal da participação democrática dos seus associados. Esse critério se opõe, portanto, a qualquer forma de heteronomia na gestão do empreendimento ou iniciativa, sendo a autogestão sua modalidade mais específica de condução dos empreendimentos.

## Sociabilidade comunitário-pública

Este critério sugere o fato de essas formas de organização desenvolverem um modo de sociabilidade singular, ao misturarem padrões comunitários de organização e relações sociais com práticas profissionais. Este critério indica que o padrão de relações impessoais no trabalho não é tolerado nestas iniciativas. Observa-se, em geral, uma tentativa de combinação singular entre, ao mesmo tempo, valorização de relações comunitárias e afirmação do princípio da alteridade. A descaracterização de uma dinâmica de economia solidária, sob este ponto de vista, seria reflexo, seja, de um lado, da ênfase mais acentuada a um modo formal de relação no trabalho, em nome do profissionalismo inibidor das práticas comunitárias, seja, por outro lado, da ênfase sobre um padrão de relação comunitária que encerra a organização em torno dela mesma.

## Finalidade multidimensional

Esse critério indica que, ao lado da dimensão econômica, a organização internaliza uma dimensão social, cultural, ecológica e política, no sentido de projetar-se num espaço público. O econômico aqui acaba servindo como um meio para a realização do objetivo do empreendimento que se define, prioritariamente, em termos sociais, políticos ou ecológicos. Portanto as iniciativas devem afirmar, do ponto de vista do seu grau de referencialidade, um caráter heterocentrado. Ou seja, ela não se limita apenas aos seus membros internos e volta-se para questões que estão no seu próprio entorno ou na sociedade mais ampla, portanto, questões públicas.

Parte 3

ANÁLISE COMPARATIVA

## A Economia Solidária entre a Europa e a América Latina: um exemplo de comparação

A descrição das experiências empreendidas nos dois últimos capítulos nos permite agora melhor apreender, na prática, ao que envia a noção de economia solidária nos dois contextos de realidade. Tanto na França quanto no Brasil, observa-se o projeto de uma economia solidária desenhando-se num movimento multiforme de experiências.<sup>17</sup> Seu ponto comum parece referir-se à necessidade de recomposição das relações entre economia e sociedade, traduzindo a preocupação atual de diferentes grupos sociais diante da aceleração do processo de mercantilização da sociedade que aparece como consequência da hegemonia, na última década, do pensamento liberal econômico no plano político.

---

<sup>17</sup> Embora multiforme, este movimento aparece cada vez mais articulado. Na França, por exemplo, várias redes associativas se afirmam como parte integrante do processo de construção e desenvolvimento de uma economia solidária, sendo inclusive signatárias de um “[...] apelo em favor da abertura de um espaço para a economia solidária”, publicado no jornal *Le Monde* de 18/06/97. Desde então, elas se reagruparam para constituir a Inter-Redes de Economia Solidária (IRES). Além de estruturado, este fenômeno conheceu ainda um reconhecimento institucional crescente neste país, da parte do seu governo, cujo marco fora a criação da chamada Secretaria de Estado para a Economia Solidária, em março de 2000, durante o governo socialista de Jospin. Esta Secretaria foi extinta em 2002, com a sucessão governamental naquele país.

## Cruzando o olhar: as diferenças fundamentais aqui e lá

Todavia, se nos parece importante constatar assim um certo alcance universal do fenômeno,<sup>18</sup> isto não é suficiente para esclarecer sua complexidade. Esta diz respeito exatamente aos contornos específicos que assume a manifestação do fenômeno em cada uma das realidades. Aprender então as diferenças fundamentais entre uma economia solidária brasileira e francesa constitui o objetivo principal neste momento. Nossa análise será orientada a partir de três aspectos centrais que são, em verdade, indissociáveis: a questão do contexto no qual se coloca o fenômeno enquanto problemática, a dimensão histórica que alimenta a compreensão da sua emergência atualmente e a questão dos dilemas e desafios que norteiam tais práticas em cada uma das realidades.

### A dimensão do contexto: exclusão x pobreza

O primeiro aspecto diz respeito ao contexto de realidade segundo o qual se apresenta o fenômeno da economia solidária enquanto questão de sociedade. Na França, sua emergência aparece intimamente ligada à problemática da chamada exclusão social. Esta define-se cada vez mais enquanto questão urbana e relaciona-se ao que se convencionou chamar de crise do Estado-providência (conforme discutimos nos Capítulos 1 e 2). A

<sup>18</sup> Motivadas inclusive pela própria interação efetuada entre as diferentes redes de economia solidária em vários países. Além dos três fóruns sociais mundiais em Porto Alegre, dois encontros internacionais já foram realizados com o intuito de integrar experiências de economia solidária nos vários continentes. Foram os chamados Simpósios Internacionais de Globalização da Solidariedade, ocorridos respectivamente em Lima e no Québec, nos anos de 1997 e 2001. Dois atores-parceiros centrais dessa iniciativa, entre outros, foram a Rede Brasileira de Sócio-Economia Solidária e a Inter-Redes de Economia Solidária francesa.

realidade de uma economia solidária e sua problemática vem, assim, posicionar-se num contexto de falência dos mecanismos de regulação econômico e político da sociedade – que acabam por condicionar o próprio social. Tal mecanismo, baseado na sinergia entre o Estado e o mercado, encontra no trabalho, no sentido moderno do termo, isto é, na relação assalariada, seu fundamento. O questionamento suscitado, portanto, dirige-se ao próprio ideal da chamada sociedade salarial. O diagnóstico é o de uma dupla crise, do emprego e da socialização ao mesmo tempo, que interroga as possibilidades de a sociedade promover a integração ou de realizar o chamado liame social. É assim que esse fenômeno se apresenta, segundo nossa leitura, numa perspectiva de busca de novas formas de regulação da sociedade, mesmo se ainda num plano bastante modesto atualmente.

No caso brasileiro, não é exatamente em termos de exclusão social que se define a problemática de uma economia solidária, porém muito mais enquanto iniciativas de combate à pobreza e de seu crescimento. A exclusão social não se apresenta como um fato novo. Ela faz parte, de modo intrínseco, da formação econômica e social brasileira e constituiu-se como um elemento central do processo de desenvolvimento dessa sociedade. As esferas do Estado e do mercado jamais constituíram mecanismos fundamentais de regulação para o conjunto da sociedade, como ocorrera na França. Amplas camadas da população sempre estiveram privadas de acesso aos circuitos formais de emprego e sobrevivem graças às diferentes formas de solidariedade tecidas nas redes comunitárias, além das práticas informais de comércio, de produção e de prestação de serviços que compõem uma imensa economia dos setores populares.

Num tal contexto de realidade, a problemática de uma economia solidária não tem sido colocada tanto em termos de crise na construção do liame ou dos vínculos sociais (o que não significa imaginar que não existam imensos problemas de socialização na sociedade brasileira), mas enquanto garantia de um nível de vida digno para a maioria das pessoas diante da questão da pobreza. É sobretudo no plano da melhoria das condi-

ções materiais de amplos setores da população, passando por uma revolução no plano dos direitos sociais, que possa atingir a maioria das pessoas (isto é, uma cidadania plena para o conjunto da população), que reside um dos grandes desafios de uma outra economia. Pois, diferentemente do que ocorre na França, não se assiste no Brasil, a apelos públicos em favor da necessidade de tecitura dos laços, vínculos ou do liame social. A problemática da sociabilidade não se apresenta com tanta ênfase na agenda do debate nacional brasileiro, diferentemente do que ocorre na França. Evidentemente que os problemas de socialização estão também presentes nesta sociedade, sobretudo nos últimos anos, como consequência do aumento vertiginoso das questões ligadas à violência urbana. Apesar de seu nível verdadeiramente assustador de desigualdade social, trata-se de uma sociedade que apresenta redes de sociabilidade abundantes, principalmente nos meios populares, e o aspecto da convivialidade tende a destacar-se quase como um traço cultural forte.<sup>19</sup>

É a partir desses paradoxos que se deve compreender nosso contexto de sociedade. Entre estes, destaca-se o que definiríamos como uma questão de proximidade na distância. Ou seja, na sociedade brasileira, em sua maior parte, existe grande facilidade para instalação de uma relação social entre desconhecidos, haja vista o grau de informalidade das relações, em geral. Desse modo, as distâncias sociais parecem abolidas na aparência da relação social que se instala, mesmo se ela esteja sempre viva, porém submersa, emergindo subitamente ao menor sinal de instauração do conflito. Trata-se de um tipo de relação social

<sup>19</sup> Estas considerações estão longe de pretenderem sugerir algum tipo de apologia a esta sociedade ou a representar uma visão idílica desta. Trata-se de discutir o paradoxo de uma sociedade que, embora sustente indicadores muito problemáticos no que toca à violência social, além de uma série de características culturais e políticas que representam formas de dominação (de classe, de gênero ou étnicas) herdadas do seu passado escravagista, consegue apresentar tanta riqueza de iniciativas no campo popular e solidário.

em que a solidariedade abundante pode, subitamente, transmutar-se em violência.

Existem aí alguns aspectos que são típicos de uma cultura tradicional, e a maior parte dos estudos antropológicos e sociológicos a respeito da nossa cultura sempre fora bastante enfático ao explicitar nossos maiores traços – como a hierarquização e o autoritarismo implícito das relações sociais, o paternalismo, o clientelismo etc. –, como resquícios atuais do nosso passado colonial escravagista.

#### A dimensão da história: economia social x economia popular

Um outro aspecto importante na compreensão do fenômeno refere-se a sua dimensão histórica. Isto significa pensar que, se a economia solidária na França não pode ser compreendida de modo aprofundado se não for restituída dentro da história de uma economia social, no Brasil, é sobretudo em referência à tradição de uma economia popular que é preciso entender a emergência desse fenômeno.

#### A economia social e solidária na Europa

De fato, a idéia de uma economia social e solidária é muito antiga na realidade européia. Esta relaciona-se ao movimento associacionista operário da primeira metade do século XIX que se colocava diante da problemática do direito ao trabalho (conforme abordamos no Capítulo 1). Este não era assegurado pelo princípio econômico da empresa capitalista nascente, gerando graves crises de pauperização em massa. Este movimento encarna-se numa dinâmica de resistência popular, fazendo emergir uma diversidade de experiências sob múltiplas formas (cooperativismo, associativismo, mutualismo etc.) que se elaboram como alternativa (a empresa privada) de organização do trabalho

Compreendidas então como iniciativas dos setores populares, combinando dimensão social e dimensão econômica da

ação sob um fundo de luta política, estas experiências modificam o conteúdo das suas práticas, mudando de fisionomia ao longo da história, em razão de um forte movimento de especialização e de profissionalização gestonária, baseado em lógicas funcionais impostas pelos poderes públicos ou importadas do mercado. A perspectiva da economia solidária desaparece num primeiro e longo momento, em favor do desenvolvimento de uma economia social que se torna altamente institucionalizada durante o transcurso do século XX – seu papel praticamente limitando-se a aquele de um apêndice do Estado.

Economia solidária e economia social dizem respeito a universos distintos de experiências, hoje, na França. É precisamente em relação às características atuais da economia social que vem demarcar-se a noção de economia solidária, através da afirmação da dimensão política da sua ação. O que nos leva a defini-la como experiências apoiando-se sobre atividades econômicas para a realização de objetivos sociais e que concorrem para afirmação de ideais de cidadania. Isto significa também enxergá-la como um processo de democratização da economia através de engajamentos cidadãos. O que implica, sob certo aspecto, um movimento de renovação ou de reatualização da economia social.

### A economia popular e solidária na América Latina

No Brasil, mesmo reconhecendo a importância das iniciativas de cooperativismo oriundas das ondas de emigração de populações européias ao longo dos séculos XIX e XX, que se estabelecem sobretudo no sul do País, o fenômeno de emergência de uma economia solidária compreende-se principalmente em razão do peso de uma tradição de economia popular na vida de amplas parcelas da população.

Esse termo, economia popular, designa as mais variadas formas de auto-organização socioprodutivas encontradas nos meios populares, conforme abordamos no Capítulo 3. A base fundamental para tais iniciativas é a solidariedade preexistente nos

grupos sociais. Elas representam um prolongamento das solidariedades ordinárias, que se praticam no cotidiano da vida no interior dos grupos primários. A economia popular alimenta-se, portanto, das práticas recíprocitárias tecidas no cotidiano dos grupos comunitários, base para a produção e desenvolvimento de atividades econômicas. Estas supõem uma articulação fina entre as necessidades e os saberes locais. A tradição do recurso ao *mutirão* nas práticas de organização e de produção dos grupos populares, muito comum em nossa realidade, pode ser considerada como caso de figura ilustrativo desta articulação entre necessidades (demandas) e saberes (competências). O *mutirão* é um sistema de auto-organização popular e comunitária para a realização e a concretização de projetos. Ele consiste em associar o conjunto dos membros de uma comunidade na execução dos seus próprios projetos coletivos.

Em razão de tais características, a economia popular distingue-se da idéia de economia informal. Esta assume na maioria dos casos a forma de microprojetos individuais, conformando uma espécie de simulacro precário das práticas mercantis oficiais, não apresentando uma articulação com uma base social local precisa ou com um saber ancestral.

### A dimensão das experiências – desafios a superar: economia da inserção x economia da pobreza

Observa-se, assim, que a economia popular apresenta um caráter bastante restrito no plano dos recursos materiais mobilizados. Orientadas muito frequentemente pela necessidade de produzir renda suficiente apenas a satisfação do consumo essencial dos grupos implicados, estas experiências tendem a garantir somente a reprodução imediata das suas condições de vida. O alcance dessas iniciativas na maioria dos casos não consegue ir além do plano de uma *reprodução simples*, isto é, aquele da sobrevivência dos grupos. Pois, agindo apenas nos

circuitos populares da economia, marcados pela pobreza das condições de vida, tais experiências funcionam em condições precárias, com um baixo nível de estruturação interna e de articulação externa. Um importante desafio desta economia popular encontra-se, então, na capacidade que terão tais iniciativas de superar o plano de uma *reprodução simples* para atingir o de uma *reprodução ampliada* da vida em sociedade, ou seja, de melhoria das condições mais gerais que afetam o nível de vida das pessoas como as infra-estruturas espaciais, a conquista de direitos, a participação política etc.

É exatamente nesse ponto que reside uma das vocações maiores de um projeto de economia popular e solidária que se desenha atualmente através de um certo número de novas iniciativas. Agindo no campo da educação ambiental, como nos casos de associações ou cooperativas de reciclagem de lixo, ou no âmbito da educação mais geral, como nos casos dos cursinhos pré-vestibulares para estudantes carentes, ou ainda no campo artístico e outras áreas menos conhecidas; tais iniciativas partem da necessidade de enfrentar problemas públicos. Elas tendem a realizar, desse modo, uma dupla dimensão: aquela de um agir no espaço público, de um lado, que se articula, por outro lado, com a elaboração de atividades econômicas, que permite a geração de renda digna para aqueles que estão implicados, direta ou indiretamente, na iniciativa. Encontra-se nestas práticas, que são ainda a minoria dos casos, uma dupla inscrição relacionada a duas tradições de luta social: a de um movimento social agindo no plano da conquista de direitos, de um lado, e a de um movimento de luta pela renda, mais próximo das tradições cooperativistas e sindicais. Neste aspecto, e sem pretender idealizar a realidade, será que tais empreendimentos não estariam realizando exatamente aquilo que representa a vocação fundamental de um projeto de economia solidária, ou seja, de uma ação ao mesmo tempo de luta pela renda e de luta por direitos?

De todo modo, para o caso brasileiro, a realização de uma tal vocação depende do nível de estruturação interna e externa das iniciativas, ou seja, do reforço da sua organização em rede,

do aumento de apoio da parte dos poderes públicos, do desenvolvimento de um marco legal para estas formas de organização, em suma, um maior nível de institucionalização das experiências. Porém, ao contrário, boa parte das experiências permanecem ainda bastante marcadas pelo caráter espontâneo da *démarche*. Essa é a razão pela qual a criatividade constitui um traço característico forte destas iniciativas, ao lado do grau de mobilização popular em torno dos projetos, muito expressivo principalmente nos primeiros anos de vida.

Excesso de espontaneidade, de um lado, e ausência de apoio institucional expressivo, do outro, em boa parte dos casos, constitui uma fórmula que conduz frequentemente à impossibilidade de consolidação do empreendimento. Esta é a razão segundo a qual tais iniciativas, na maioria dos casos, não resiste no longo prazo.

Tal situação parece, sob certo aspecto, inverter-se completamente em relação ao caso francês de uma economia solidária. Neste contexto, o que é problemático diz respeito exatamente ao grau de institucionalização das experiências, muito expressivo em função do papel desempenhado pelo poder público ao longo da própria história do país. Na maioria dos casos, então, o reconhecimento público (da parte do Estado) adquirido pelas iniciativas acompanha-se constantemente de tentativas de sua instrumentalização, afetando diretamente o nível de autonomia e modificando o próprio sentido do projeto empreendido.

Neste sentido, a tendência mais importante verificada neste país fora aquela de incorporação das iniciativas de economia solidária no quadro dos programas públicos de combate à questão da exclusão sob a forma de políticas de inserção. Foi assim que um certo número de iniciativas acabou encontrando-se numa espécie de economia da inserção, particularmente em relação ao caso de empresas sociais atuando no campo da chamada inserção pelo econômico, conforme discutimos no Capítulo 2.

Observa-se, desse modo, que o alto grau de institucionalização das experiências, do lado francês, conflita-se com o nível de autonomia dos projetos, enfraquecendo a dimensão de

espontaneidade das iniciativas, que é muito importante para a realização do seu projeto enquanto organização. Em termos de tendência geral, não nos encontraríamos aí numa situação simetricamente oposta aquela que se passa no contexto brasileiro? Será que não residiria aí uma relação de equilíbrio entre espontaneidade e institucionalização, tão necessário à dinâmica dos empreendimentos, a ser procurada nos dois contextos?

Com um tal tipo de leitura do fenômeno nos dois contextos de realidade, tendemos, portanto, a pensar, e de modo um pouco caricatural, que se trata de dois lados de uma mesma moeda: a globalização da solidariedade e seus desafios. Embora compartilhem uma série de aspectos comuns, a problemática da economia solidária, numa perspectiva comparativa entre a França e o Brasil, parece inverter-se como num movimento pendular em que um representa o simétrico oposto do outro. Uma espécie de oposição complementar que muito reflete as próprias diferenças entre a Europa e a América Latina e, nos seus contornos gerais, porque não dizer, a própria diferença Norte-Sul.

### Algumas lições práticas e teóricas

Esse cruzamento do olhar entre dois contextos distintos da realidade do fenômeno nos permite, desde já, algumas conclusões importantes sobre sua dinâmica. Em primeiro lugar, parece-nos relevante reconhecer que o grau elevado de institucionalização do fenômeno, tão unanimemente desejado em “terras tupiniquins”, não se apresenta sem dificuldades, conforme atesta o caso europeu, e o francês, em particular. Ou seja, o maior reconhecimento institucional e o apoio a esses empreendimentos por parte dos poderes públicos, implicam, em muitas situações, sua instrumentalização, interferindo, desse modo, diretamente sobre o grau de autonomia da iniciativa, bem como a própria viabilidade do seu projeto enquanto organização, que corre o risco de perder o sentido como ação pública cidadã. É

importante frisar, portanto, e em segundo lugar, que são as características de autonomia, de criatividade e inventividade organizacional, que se enfraquecem em muitos desses casos, comprometendo, então, o próprio sentido de ser de tais iniciativas. As soluções originais para os problemas sociais, geradas através das mais diversas formas de economia solidária, devem ser apoiadas e preservadas enquanto formas inéditas de ação pública, a fim de estimular e fomentar a inventividade e criatividade da própria sociedade. Esta parece ser uma primeira lição prática importante que tiramos do nosso estudo.

Entretanto, do ponto de vista mais teórico-conceitual, parece-nos oportuno, neste momento, interrogarmo-nos sobre a efetiva pertinência do arcabouço de idéias aqui apresentado em relação à compreensão da nossa realidade. Sem dúvida que uma concepção plural da economia, parece-nos extremamente fecunda para refletir sobre a realidade do nosso contexto econômico. Ela permite, ao mesmo tempo, a identificação e o reconhecimento, bem como a possibilidade de uma compreensão mais aprofundada (abrindo uma perspectiva qualitativa de pesquisa) acerca do que se passa fora dos circuitos do mercado e do Estado, revelando-se bastante representativo e significativo do que seja nossa dinâmica societária.

Na prática, portanto, a hibridação de princípios econômicos que se realiza através destas experiências aponta caminhos fecundos do ponto de vista de uma ação organizacional produtiva, cujo horizonte possa ultrapassar objetivos puramente econômicos. Múltiplas possibilidades de parceria entre agentes da sociedade e poderes públicos nos parecem possíveis através deste fenômeno, sempre atento à perspectiva de preservação da autonomia dos projetos.

Reside justamente nesse último aspecto, assim nos parece, o grande desafio de tais empreendimentos. Mobilizando diferentes legitimidades no plano da prática associativa, dado o seu nível de interatividade com o ambiente institucional, e operando distintas lógicas de ação (técnica, social, política, cultural, etc.) na condução da dinâmica organizacional, tais iniciati-

vas encontram sua sobrevivência num nível de tensão entre racionalidades bastante elevado. Trata-se, portanto, de um equilíbrio, neste jogo de tensão entre lógicas, necessariamente incerto e de difícil manutenção no interior de sociedades cujos marcos regulatórios principais tendem a impor o seu registro de lógica. Uma das questões principais, portanto, que se coloca como desafio ao fenômeno da economia solidária é aquela da identificação dos fatores que permitem seu êxito, isto é, sua condição de equilíbrio. Dito de outro modo, em face dos obstáculos enfrentados, sobretudo de natureza institucional, a questão que se coloca é aquela de saber o que deve permitir um certo grau de perenização a tais iniciativas.

A perspectiva da economia solidária, tal como apreendida mediante a abordagem aqui adotada, nos deixa alguns ensinamentos valiosos. Em primeiro lugar, uma reflexão acerca do sentido do agir econômico, implicando um olhar ampliado sobre o ato de produzir e distribuir riqueza (o fazer econômico). Ao desconstruir-se o entendimento convencional (ou neoclássico) da noção de economia, que a reduz à idéia de mercado auto-regulado, é possível percebermos outras dimensões da vida econômica, como aquelas regidas pela solidariedade, que garante (vale lembrar mais uma vez) a vida de amplas parcelas das populações na maioria das sociedades conhecidas. Tal dimensão, tão vital na prática concreta das relações econômicas, aparece, entretanto, esquecida na teoria econômica convencional. Em segundo lugar, tal forma de percepção permite ainda recolocar os termos do debate acerca do trabalho produtivo nas sociedades modernas, indagando-se sobre o sentido e propósito de um crescimento que não beneficia o conjunto da humanidade. Acrescenta-se pois, aqui, um componente ético à idéia do agir produtivamente. E, sobretudo, tal projeto de uma economia solidária põe no centro do debate público a importância dos valores no plano da vida humana associada. Esta, nas suas mais diversas formas de organização e produção, aparece muito mais complexa do que supõe o olhar de um calculador utilitário de conseqüências.

## Conclusão

### Análise Teórico-Conceitual

#### Elementos para uma abordagem teórica comum: a força do conceito de economia plural

Como pensar a natureza singular e complexa deste fenômeno? Seria possível um quadro teórico comum às duas realidades de manifestação de uma economia solidária? Apesar das diferenças fundamentais e dos contornos específicos que assume a manifestação do fenômeno nos dois contextos, pensamos ser possível sugerir um quadro analítico geral. Entretanto isto implica a desconstrução do modo habitual de conceber a economia no seu funcionamento real, que a reduz ao princípio mercantil. É, portanto, em termos de economia plural que se deve raciocinar.

Essa noção supõe a elaboração de uma concepção ampliada da economia real, como particularmente sugerida por K. Polanyi (conforme abordamos nos Capítulos 1 e 2). Este autor propõe uma visão da economia constituída por quatro pólos de produção e distribuição de riqueza, cuja articulação varia segundo as épocas e aos quais estão associados quatro princípios do comportamento econômico: a economia mercantil associa-se ao cálculo utilitário (ou interessado); a redistribuição à obrigação (a redistribuição repousa sobre encargos cujas regras impõem-se obrigatoriamente àqueles que estão submissos); a reciprocidade à dádiva e a domesticidade, uma forma de reciprocidade limitada ao grupo fechado.

A introdução da comunidade política moderna implicou um rearranjo desses princípios, o que nos leva a distinguir três economias: a economia mercantil, a economia não-mercantil (estatal-redistributiva) e a economia não-monetária – que reagru-

pa de certo modo a economia reciprocitária e a economia doméstica, designando um amplo campo de atividades não-monetárias como a autoprodução, o benevolato ou voluntariado, o trabalho doméstico etc. Como desdobramento do trabalho de Polanyi, devemos associar, a cada uma destas três economias, um princípio do comportamento: à economia mercantil, o interesse individual, à economia não-mercantil, a obrigação, e à economia não-monetária, um “impulso reciprocitário” que nada mais é do que a lógica da dádiva.

Buscamos sublinhar, assim, o caráter plural da economia, irreduzível apenas ao pólo mercantil. Esta irreduzibilidade do econômico ao mercantil é o que permite a apreensão de grande parte da vida econômica regida prioritariamente pela solidariedade, que garante a sobrevivência de grande parte das populações, sobretudo em países terceiro-mundistas. São, portanto, as mais variadas formas de relações de troca, sem tradução monetária e alimentando um circuito econômico ampliado, que passam a ser incorporados à análise do funcionamento econômico, com esta noção de economia plural. Constata-se, desse modo, que não apenas as economias de mercado não são exclusivamente mercantis, como também sua prosperidade repousa sobre os pólos não-mercantil (especialmente todas as infra-estruturas financiadas pelos poderes públicos) e não-monetário, ou ainda reciprocitário, isto é, sobre as relações familiares, de amizade, de vizinhança etc. Este olhar plural da dinâmica econômica rejeita a idéia de economia de mercado como fonte exclusiva de riqueza, criticando a assimilação de toda forma de economia a uma economia parasitária do mercado. A visão ampliada da economia, introduzida com este conceito, implica enxergar os três pólos (mercantil, não-mercantil e não-monetário) na sua complementaridade, enquanto criadores e consumidores de riqueza. A redução à idéia de mercado que se torna insustentável neste modo de ver a economia, corresponde, então, à superação do mito do progresso e da crença no crescimento econômico como fonte exclusiva de desenvolvimento e felicidade.

Pensamos, dessa forma, que a economia solidária constitui muito mais uma tentativa de articulação inédita entre economia mercantil, não-mercantil e não-monetária, ao invés de uma nova forma de economia que viria se acrescentar às formas dominantes de economia, no sentido de uma eventual substituição. Este conceito de economia solidária nos aparece, então, como uma projeção ao nível micro ou mesossocial deste conceito macrosocial de economia plural: ele designa efetivamente realidades micro e mesossociais, que constituem formas híbridas das economias mercantil, não-mercantil e não-monetária, e que não se deixam apreender sob a figura única do “puro” mercado, conhecido apenas pelos economistas ortodoxos. Nestas experiências, portanto, os recursos são plurais: mercantil, pela venda de produtos ou prestação de serviços; não-mercantil, através de subsídios ou acordos e contratos junto a instituições públicas governamentais ou não-governamentais; e não-monetário, através de contribuições voluntárias, de dádivas, principalmente sob a forma do benevolato (dádiva de si mesmo e do seu tempo). Por outro lado, a economia solidária refere-se ainda a experiências em que o emprego não representa um fim em si mesmo. Ele parece representar muito mais um meio para a descoberta de sentido na elaboração em comum de projetos econômicos: é inserido numa *démarche* mais global de reencastamento em estruturas carregadas de sentido, nas quais o sujeito se inscreve em coletivos concretos.

Observa-se, então, que a vocação fundamental de uma economia solidária, seja na França ou no Brasil, situa-se em dois aspectos principais. O primeiro diz respeito a esta hibridação de economias, relacionada ao cruzamento de lógicas próprio à dinâmica dessas formas de organização. Contudo tal característica, na prática, não se apresenta sem dificuldades, pois, ao mobilizar diferentes legitimidades, através de uma diversidade de fontes de recursos, e, em suma, distintas racionalidades no plano da ação organizacional, essas iniciativas se desenvolvem num jogo de tensão permanente. Desse modo, constata-se que, tanto na França quanto no Brasil, a perenidade dos proje-

tos de economia solidária, encarnados por suas formas de organização, se joga na capacidade que terá tais iniciativas de encontrar o equilíbrio na gestão desta tensão. Um equilíbrio que implica sempre, é importante sublinhar, a subordinação da dimensão instrumental da ação em relação aos objetivos sociais e políticos, ou seja, a dimensão do projeto – na qual se encontra seu sentido. É exatamente quando se inverte o primado de uma racionalidade substantiva sobre aquela mais funcional ou instrumental que aparecem as maiores dificuldades. Consideramos que é precisamente em relação a uma tal problemática que se situa um dos desafios principais de um projeto de economia solidária trazidos pelas mais diversas experiências nos dois contextos de realidade. Aqui ou lá, será que a questão fundamental para a perenidade dos projetos não é lograr atingir um justo equilíbrio entre lógicas?

O outro desafio, relacionado à segunda vocação principal de um projeto de economia solidária, é o da afirmação de um agir no espaço público. Isto implica ir além de uma dinâmica comunitária que restringe os benefícios da sua ação ao grupo interno, isto é, apenas à própria organização e seus membros. A realização de uma tal vocação passa exatamente pela capacidade que terá essas iniciativas de afirmar um dos seus próprios fundamentos, que inclusive distingue, de modo central, o princípio de uma economia solidária do princípio mercantil ou da economia de mercado: o da construção conjunta da oferta e da demanda. Tratando-se de economia solidária, os produtos e/ou serviços são, então, propostos em função de demandas reais expressas localmente. Esta é a razão pela qual a elaboração de atividades econômicas concorre também para o enfrentamento de problemáticas públicas expressas localmente: seja em termos de gestão social urbana, seja no que se refere a questões ambientais, ou de direito ao trabalho, de exclusão etc.

Observamos, desta maneira, toda vocação de uma economia solidária se jogar exatamente na capacidade que terão os empreendimentos de articular em conjunto vários registros da prática ou diferentes dimensões: econômica, social, política,

cultural, ecológica etc. Se certas iniciativas criam empregos ou trabalho, atacando-se ao mesmo tempo certos problemas públicos, não estaríamos, então, confrontados com novos espaços públicos? E por que não considerá-las, então, como “espaços públicos de proximidade”, capazes de projetar sua dinâmica comunitária num espaço público?

Parece-nos, portanto, que a vocação de um projeto de economia solidária, seja na França ou no Brasil, encontra-se nesta perspectiva de uma ação, ao mesmo tempo, política, ao consagrar-se a questões de direito e cidadania entre outras – mais própria ao registro de uma tradição de movimentos sociais; e, econômica, ao agir no plano da geração de trabalho e renda – o que seria mais próprio ao registro de tradição dos movimentos sindicais e cooperativistas. Evidentemente que uma tal vocação não se realiza sempre na realidade concreta da dinâmica dos empreendimentos, e já vimos as razões através da análise dos dois contextos, porém, ao menos, ela esclarece os desafios que se apresentam para a consolidação de um projeto de economia solidária.

## Referências Bibliográficas

- AGLIETTA, M. *Régulation et crises du capitalisme*. Paris: Calmann-Lévy, 1976.
- AGLIETTA, M. *Compte rendu de "Philosophie de l'argent"*. Sociologie du travail, v.31, n. 2, 1989.
- AGLIETTA, M. ; e BRENDER, A. *Les métamorphoses de la société salariale*. Paris: Calmann-Lévy, 1984.
- APAEB. Associação dos pequenos agricultores do município de Valente. Bahia Análise e Dados. Salvador: SEI/Governo da Bahia, 2002. v. 12, n. 1, p. 21-4. Jun/2002.
- ARRUDA, M. *Globalização e sociedade civil : repensando o cooperativismo no contexto da cidadania ativa*. Rio de Janeiro: PACS, 1996.
- ARRUDA, M. Um novo humanismo para uma nova economia. In: KRAYCHETE, G; LARA, F; COSTA, B. (Org.). *Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia*. Petrópolis: Vozes, 2002. p. 199-223.
- BAREL, Y. *Le grand integrateur*. Connexions, n.56, 1990.
- BAUMOL, W.J. *Microeconomics of unalanced growth: the anatomy of the urban crisis* : American Economic Review, juin 1987.
- BELANGER, R.-R.; LÉVESQUE, B. La théorie de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation : un point de vue sociologique: *Cahiers de recherche sociologique*, Montreal, Universidade do Québec, n.17, p.17-51, 1991
- BERLIN, I. *Deux concepts de la liberté*. In: \_\_\_\_\_. *Éloge de la liberté*. Paris: Calmann-Lévy, 1988.
- BORZAGA, C. Italie. *L'impressionnant développement des coopératives sociales*, In: DE FOURNE, J.; FAVREAU, L. ; LAVILLE, J.-L. (DIR.). *Insertion et nouvelle économie sociale: un bilan international*. Paris, Desclée de Brouwe, 1998, p. 99-126. (coll. Socio-économie)
- BOUCHER, J. *Théorie de la régulation et rapport salarial. Cahiers du CRISSES: Collectif de recherche sur les innovations sociales dans les entreprises et les syndicats*. Universidade do Québec, Montreal, n.9001, 1987.
- BOURGEOIS, L. *Solidarité*. Paris: Colin, 1902.
- BOUZOLS, C. *Régies de quartier: entre l'expérimentation des politiques urbaines et l'innovation sociale*. *Foundations*, n.9, p. 173 -183, 1999.
- BOYER, R. (Org.). *La flexibilité du travail en Europe*. Paris: La Découverte, 1987.

- BRUNHES, B. *La flexibilité du travail en Europe: note pour l'organisation de coopération et de développement économiques* (OCDE). Paris, 1988.
- BRUNHES, B. *Choisir l'emploi: rapport du groupe Emploi pour la préparation du XI Plan*. Paris : La Documentation française, 1993.
- BURRINI, A.; GARDIN, L. ; LAVILLE, J.-L. *Les coopératives sociales italiennes*. In: PEZZOTI, P. *Les initiatives locales en Europe: Etudes de cas d'initiatives locales de développements et d'emploi*. Paris : CRIDA LSCI, v.7, 1996.
- CAILLE, A. *Notes sur le concept d'utilitarisme, l'antinomie de la raison utilitaire normative et le paradigme du don*. *La Revue du MAUSS semestrielle*, n.14, p.101-116, 4<sup>e</sup>ème trim, 1991.
- CAILLE, A. *Nem holismo nem individualismo metodológicos: Marcel Mauss e o paradigma da dádiva*. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v.13, n.38, out.1998.
- CAILLE, A. *Antropologia do dom: o terceiro paradigma*. Petrópolis-RJ: Vozes, 2002.
- CASTEL, R. *De l'indigence à l'exclusion, la désaffiliation: précarité du travail et vulnérabilité relationnel*. In: DONZELOT, J. (Org.). *Face à l'exclusion: le modèle français*. Paris: Esprit, 1991.
- CASTEL, R. *Les métamorphoses de la question sociale: une chronique du salariat*. Paris: Fayard, 1995.
- CATTANI, A.D.(Org.), *A outra economia*, Porto Alegre : Veraz, 2003.
- CLEMENT, H.; GARDIN, L. *L'entreprise sociale*. Domont: Thierry Quinquenon éditeur, 1999, (coll. Les notes de l'Institut Karl Polanyi).
- CHANIAL, P. *Espaces publics, sciences sociales et démocratie*. *Quaderni*, Paris, n.18, automne, 1992. Introdução ao dossier *Les espaces publics*.
- CORRAGGIO, J.L. *Da economia dos setores populares à economia do trabalho*. In: KRAYCHETE, G.; LARA, F.; COSTA, B. (Org.). *Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia*. Petrópolis: p. 91-142, Vozes, 2002.
- DEFOURNY, J. FAVREAU, L.; LAVILLE, J.-L. *Insertion et nouvelle économie sociale*. Paris: Desclée de Brouwer, 1998.
- DEMOUSTIER, D. *France: des structures diversifiées à la croisée des chemins*. In: DEFOURNY, J.; FAVREAU, L.; LAVILLE, J.-L. *Insertion et nouvelle économie sociale*. Paris: Desclée de Brouwer, 1998.
- DESROCHES, H. *Le projet coopératif*. Paris: Editions Ouvrières, 1976.
- DESROCHES, H. *Solidarités ouvrières 1, sociétaires et compagnons dans les associations coopératives (1831-1990)*. Paris: Éditions Ouvrières, 1981.
- DONZELOT, J. *L'invention du social*. Paris: Fayard, 1984.
- DONZELOT, J.; ESTEB, P. *L'état animateur: essai sur la politique de la ville*. Paris: Esprit, 1994.
- DUBOIS, P. *Le solidarisme*. Thèse de Doctorat - Universidade de Lille II. 1985.
- DUPEYROUX, J.-J. Un cadeau pour les riches. *Le Monde*, 20 dec. 1991.
- DURKHEIM, E. *De la division du travail social*. Paris: Presses Universitaires de France, 1973.
- EME, B. *Aux frontières de l'économie: politiques et pratiques d'insertion*. *Cahiers Internationaux de Sociologie*, v.CIII, p. 313-333, 1997.
- EME, B. Insertion et économie solidaire. In: EME, B.; LAVILLE, J.-L. *Cohésion sociale et emploi*. Paris: Desclée de Brouwer, 1994 (collection sociologie économique).
- EME, B.; LAVILLE, J.-L. *Economie plurielle, économie solidaire: précisions et compléments*. *La Revue du MAUSS semestrielle*, (Vers un revenu minimum inconditionnel?), n. 7, p. 246-268, 1<sup>er</sup> sem., 1996.
- ENJOLRAS, B. *Associations et isomorphisme institutionnel*. *Revue des Études coopératives, mutualistes et associatives*, v. 75, n.261, 1983.
- ENJOLRAS, B. *Services de proximité dans l'action sociale*. *Revue des Études Coopératives, Mutualistes et Associatives*, n.44-45, 4<sup>e</sup>ème sem./ 1992 / 1<sup>er</sup> trim. 1993.
- EWALD, F. *L'Etat providence*. Paris: Seuil, 1986.
- FIELD, F. *Losing out, the emergence of Britain's underclass*. Oxford-Cambridge: Basil Blackwell, 1989.
- FITOUSSI, J.-P. *Chômage et contrat social*. *Lettre de l'OFCE*, Presses de la Fondation Nationale de Sciences Politiques, n.102, juin 1992.
- FLAMENT, C. *Approche théorique des formes du lien social*. Aix-en-Provence: Laboratoire d'Économie et de Sociologie du Travail (LEST) : Ronéo, 1991.
- FRAGONARD, B. *Cohésion sociale et prévention de l'exclusion: Rapport de la commission Cohésion sociale et prévention de l'exclusion pour la préparation du XI Plan*. Paris: La Documentation française, 1993.
- FRANÇA FILHO, G.C. *Une régie de quartier dans la grande couronne de l'est parisien*. *Revue du GERFA*, Paris, n.1, printemps, 2000.
- FRANÇA FILHO, G. C. *L'économie solidaire au Brésil*. *Revue du GERFA*, Paris, n.2, 1<sup>o</sup> sem. 2001a.
- FRANÇA FILHO, G. C. *Novos arranjos organizacionais possíveis? O fenômeno da economia solidária em questão (precisões e complementos)*. *Organizações & Sociedade*, Salvador, v.8, n.20, jan./abr.2001b.
- FRANÇA FILHO, G. C. *A problemática da economia solidária: uma perspectiva internacional*. *Sociedade & Estado*, Brasília, UNB, v.16, n.1/2, jan./dez.2001c.
- FRANÇA FILHO, G. C. *Associativismo, exclusão social e novas formas de organização: um exemplo de economia solidária na França: o caso das régies de quartier*. In: FISCHER, T. (Org.). *Gestão do desenvolvimento e poderes locais: marcos teóricos e avaliação*. Salvador : Casa da Qualidade, Salvador, 2002a.

- FRANÇA FILHO, G. C. *A perspectiva da economia solidária*. In: FISCHER, T. (Org.). *Gestão do desenvolvimento e poderes locais: marcos teóricos e avaliação*. Salvador: Casa da Qualidade, Salvador, 2002 b.
- FRANÇA FILHO, G. C. *Terceiro setor, economia social, economia solidária e economia popular: traçando fronteiras conceituais*. *Bahia Análise e Dados*, Salvador, v.12, n.1, jun. 2002c.
- FRANÇA FILHO, G. C. *Sociétés en mutation et nouvelles formes de solidarité, le phénomène de l'économie solidaire en question: L'expérience des régies de quartier au carrefour de logiques diverses*, Villeneuve d'Ascq. France: Presses Universitaires du Septentrion, 2003a. (col. thèse à la carte).
- FRANÇA FILHO, G. C. *En croisant le regard: l'économie solidaire en France et au Brésil*. *La Revue du MAUSS semestrielle*, n.21, 1 er sem. 2003b.
- FRANÇA FILHO, G.C. ; DIZIMIRA, S. *Economia solidária e dádiva. Organizações & Sociedades*, Salvador, Escola de Administração/UFBA, v.6, n.14, p. 141-183. jan./abr. 1999.
- FRANÇA FILHO, G.C. ; DZIMIRA, S. *Don et économie solidaire*. Paris: MAUSS, 2000.
- FRANÇA FILHO, G.C.; SILVA JUNIOR, J.T. *Fato associativo e economia solidária: a experiência do banco palmas no Ceará*. In: COLÓQUIO INTERNACIONAL SOBRE PODER LOCAL, 9, 15-19 de junho de 2003, Salvador, Bahia. Anais do IX Colóquio Internacional sobre Poder Local, Salvador, 2003.
- FREYSSINET, J. *Les mécanismes de création-destruction d'emplois*. Ronéo IRES, novembre 1989.
- GAIGER, L.I. *Des entreprises solidaires comme alternative économique pour les pauvres*. *Alternatives Sud*, v.6, n.4, p. 209-29, 1999.
- GAIGER, L.I. *Sentido e possibilidades da economia solidária hoje*. In: KRAYCHETE, G.; LARA, F.; COSTA, B. (Org.). *Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia*. Petrópolis: Vozes, p. 167-198, 1999.
- GANDOIS, J. *France: le choix de la performance globale: Rapport de la commission compétitivité française, XI Plan*. Paris: la Documentatio française, 1992.
- GAUCHET, M. *Le désenchantement du monde*. Paris: Gallimard, 1985.
- GENESTIER, P.; LAVILLE, J.-L. *Intégration et socialisation: au-delà du mythe républicain*. *Le débat*, Paris, Gallimard, n.82 nov./dec. 1994b.
- GIDE, C. *L'école nouvelle*. In: \_\_\_\_\_. *Quatre écoles d'économie sociale*, Paris, Fischbacher, 1890.
- GIDE, C. *Économie sociale*. Paris: Sirey, 1905.
- GISLAIN, J.-J. *L'état et le marché: réflexions sur leur articulation institutionnelle*. *Interventions économiques*, Montréal, Éditions Saint-Martin, n.17, p.53-70, hiver, 1987.
- GODBOUT, J. *Introdução à dádiva*. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v.13, n.38, out./1998.
- GODBOUT, J. *L'esprit du don*. Paris: La Découverte, 1992.
- GORZ, A. *Métamorphoses du travail, quête du sens*. Paris: Galilée, 1988.
- GOSSEZ, R. *Les ouvriers de Paris; Livre 1, L'Organisation (1848-1851)*. Paris: Société d'histoire de la révolution de 1848, 1967.
- GREFFE, X. (Org.). *Nouvelles demandes, nouveaux services*: Commissariat général du Plan. Paris: La Documentation française, 1990.
- GUERIN, I.; VALAT, D. *Les expériences de crédit solidaire*. *Economie et Humanisme*. n.345, p.82-87, jul. 1998.
- GUERIN, I.; VALAT, D. *Les finances solidaires*. Les Notes de l'institut Karl Polanyi. Domont: Thierry Quinqueton, 1999.
- HABERMAS, J. *La crise de l'Etat-providence et l'épuisement des énergies utopiques*. In: \_\_\_\_\_. *Écrits politiques*. Paris: Les Éditions du Cerf, 1990.
- HABERMAS, J. *L'espace public, 30 ans après*. *Quaderni*, n.18, p.161-191, out. 1992.
- HATZFELD, M. *Topo-guide des régies de quartier*. Paris: Desclée de Brouwer, 1998.
- HERMAN, R.D. *Why is there a third sector? Bringing politics: back in the school of business and public affairs*, Kansas City: University of Missouri, 1984.
- HIRSCHMAN, A.O. *Les passions et les intérêts*. Paris: Presses Universitaires de France, 1980.
- INSEL, A. *La part du don, esquisse d'évaluation*. *La Revue du MAUSS semestrielle*, n.1, 1 er sem/1993.
- ION, J. *L'exclusion: une problématique française? Lien Social et Politiques - RIAC*, Québec, n.34, p.63-69, automne 1995.
- JULIEN, C. *Ces «élites» qui règent sur les masses de chômeurs*. *Le Monde diplomatique*, avril 1993.
- KORPI, W. *The democratic Class Struggle*. London: Routledge, 1983.
- KRAYCHETE, G. *Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia*. In: KRAYCHETE, G.; LARA, F.; COSTA, B. (Org.). *Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia*. Petrópolis: Vozes, p. 15-37, 2002.
- LAFORE, R. *Droit d'usage, droit des usagers: une problématique à dépasser*. In: CHAUVIERE M.; J.T.GODBOUT (Org.). *Les usagers entre marché et citoyenneté*. Paris: L'Harmattan, 1992.
- LAVILLE, J.-L. *Les services de proximité en Europe*. Paris: Syros, 1992.
- LAVILLE, J.-L. *Travail et intégration sociale*. Paris: Travail, n.29, 1993.
- LAVILLE, J.-L. *Services, emploi e socialisation*. In: EME B.; LAVILLE, J.-L. (Dir.). *Cohésion sociale et emploi*. Paris: Desclée de Brouwer, 1994a.
- LAVILLE, J.-L. *Entre marche et État, faire naître une économie solidaire*. *La revue du MAUSS (Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales)*, *Pour une autre économie*. Paris: La Découverte, 1994b.

- LAVILLE, J.-L. *Economie et solidarité: esquisse d'une problématique*. In: \_\_\_\_\_. *L'économie solidaire: une perspective internationale*. Paris: Desclée de Brouwer, p. 9-89, 1994c.
- LAVILLE, J.-L. *L'association: une organisation productive originale*. In: Sainsaulieu, R.; LAVILLE, J.-L. (Dir.). *Sociologie de l'association*. Paris: Desclée de Brouwer, p. 75-89, 1997. (coll. Sociologie Économique.)
- LAVILLE, J.-L. *Fait associatif et espace démocratique*. *La Revue du MAUSS semestrelle*, Une seule solution, l'association?, n.11, p. 65-74, 1998.
- LAVILLE, J.-L. *Une troisième voie pour le travail*. Paris: Desclée de Brouwer, 1999. (coll. Sociologie Économique.)
- LAVILLE, J.-L. *150 ans après 1848: l'économie solidaire contre la société de marché*. In: \_\_\_\_\_. *Aux sources de l'économie solidaire*. Domont: Thierry Quinquet, p. 19-39, 2000. (coll. Actualité, 1848)
- LAVILLE, J.-L.; NYSSSENS, M. *L'entreprise sociale, éléments pour un approche théorique*. Paris: CRIDA, 1999. Documento de trabalho redigido a partir de reflexões transversais da rede EMES.
- LE BRAS CHOPARD, A. *De l'égalité dans la différence: le socialisme de Pierre Leroux*. Paris: Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 1986.
- LE BRAS CHOPARD, A. *Métamorphoses d'une notion: la solidarité chez Pierre Leroux*. In: \_\_\_\_\_. *La solidarité: un sentiment républicain?* Centre universitaire de recherches administratives et politiques de Picardie, Paris, Presses Universitaires de France, 1992.
- LEFORT, C. *L'invention démocratique*. Paris: Fayard, 1981.
- LE GRAND, J. *Quasi-Markets and Social Policy, Studies in Decentralisation and Quasi-Markets 01*. SAUS Publications – School Advanced Urban Studies, University of Bristol, 1990.
- LE GRAND, J. *The Theory of Government Failure. Studies in Decentralisation and Quasi-Markets 05*, SAUS Publications – School Advanced Urban Studies, University of Bristol, 1991.
- LEROUX, P. *Aux philosophes*. Paris: L'auteur, 1841.
- LEROUX, P. *Oeuvres*. Paris: Lesourd, 1851.
- LEROUX, P. *De l'humanité*. Paris: Librairie Arthème Fayard, 1985.
- LIPIETZ, A. *L'opportunité d'un nouveau type de société à vocation sociale: Rapport d'Étape au Ministre de l'Emploi et de la Solidarité*. Paris: CEPREMAP, 1998.
- LUTZ, B. *Le mirage de la croissance marchande*. Paris: Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme, 1990.
- MANDEVILLE. *La fable des abeilles*. Paris: Urevi, 1990.
- MARCHAT, J.-F. *L'apprentissage de l'expérimentation sociale: Contribution à l'analyse et à la pédagogie institutionnelles de l'entreprise*. Paris: Nouvelle Thèse, Université de Paris VIII, 1990, 3 tomos.
- MARTINS, P.H. (Org.). *A dádiva entre os modernos: Discussão sobre os fundamentos e as regras do social*. Petrópolis: Vozes, 2002.
- MAUSS, M. *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*. In: \_\_\_\_\_. *Sociologie et anthropologie*. Paris: Presses Universitaires de France, 1978.
- MELO NETO, J.J. *Relembrando nossa história... Bahia Análise e Dados*. Salvador, SEI/Governo da Bahia, v. 12, n. 1, p. 141-148, Jun/2002.
- MELO NETO, J.J.; MAGALHÃES, S. (Org.). *Bairros pobres: ricas soluções: Banco Palmas ponto a ponto*. Fortaleza: Lamparina, 2003.
- MINGIONE, E. *Fragmented societies*. Oxford: Basil Blackwell, 1987.
- FRANCE. Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle. *Nouveaux services, nouveaux emplois*. Paris: La Documentation française, 1993.
- MOREAU DE BELLAING, L. *Le solidarisme et ses commentaires actuels*. In: \_\_\_\_\_. *La solidarité: un sentiment républicain?* Centre universitaire de recherches administratives et politiques de Picardie. Paris: Presses Universitaires de France, 1992.
- MOTHE, D. *Le partage du travail est-il une utopie?* *Esprit*, n.6, juin 1992.
- NISBET, R.A. *La tradition sociologique*. Paris: Presses Universitaires de France, 1984.
- PERRET, B. *Le grand integrateur: L'impossible retour du social*. In: DONZELOT, J. (Dir.). *Face à l'exclusion: le modèle français*. Paris: Éditions Esprit, 1991.
- PERRET, B. *Le grand integrateur Peut-on parler d'une exception française?* Dossier: La France et son chômage: crise économique ou crise culturelle?, *Esprit*, n. 8/9, p.5-17, août.-sept. 1994.
- PERRET, B.; ROUSTANG, G. *L'économie contre la société*. Paris: Le Seuil, 1993.
- POLANYI, K. *La grande transformation: Aux origines politiques et économiques de notre temps*. Paris: Gallimard, 1983.
- PROCACCI, G. *Gouverner la misère: la question sociale en France 1789-1848*. Paris: Le Seuil, 1993.
- QUERE, L. *L'espace public: de la théorie politique à la métathéorie sociologique*. *Quaderni*, n.18, oct.1992.
- RAZETO, L. *La veine populaire dans l'économie latino-américaine*. *La Revue Nouvelle*, v.93, n. 2, p. 27-36, fev. 1991.
- REICH, R. *L'économie mondialisée*. Paris: Dunod, 1993.
- ROSANVALLON, P. *La crise de l'état-providence*. Paris: Le Seuil, 1981.
- ROSANVALLON, P. *La nouvelle question sociale: repenser l'État-providence*. Paris: Le Seuil, 1995.
- ROSANVALLON, P. E VIVERET, P. *Pour une nouvelle culture politique*. Paris: Le Seuil, 1977.

- ROUSTANG, G. *L'emploi: un choix de société*. Paris: Syros, 1987.
- ROUSTANG, G. *La lutte contre l'exclusion sociale: mesures spécifiques ou transformation du système qui la produit*. Comunicação na Universidade de Vitrolles, 1988.
- SALAMON, L. *Partners in public service: the scope and theory of government: non profit relations*. In: POWEL W.W. (Ed.). *The non profit sector: a research handbook*. New Haven: Yale University Press, 1987.
- SAUVY, A. *La machine et le chômage*. Paris: Dunod, 1980.
- SCHNAPPER, D. *Rapport à l'emploi, protection sociale et statuts sociaux*. In: *Revue Française de Sociologie*, XXX, 1, 1989.
- SCHUMPETER, J. *Capitalisme, socialisme et démocratie*. Paris: Payot, 1941.
- SERVET, J.M. (Org.). *Une économie sans argent: les Systèmes d'Echange Local*. Paris: Le Seuil, 1999.
- SERVET, J.M. ; VALLAT, D. Introdução: solidarité, finance et création d'entreprises. In: SERVET, J.M. (Dir.). *Exclusion et liens financiers: Rapport du Centre Walras, 1999-2000*. Paris: Économica, p. 1-15, 1999.
- SEWELL, W.H. *Gens de métier et révolutions*. Paris: Aubier-Montaigne, 1983.
- SIMMEL, G. *Philosophie de l'argent*. Paris: Presses Universitaires de France, 1987.
- SINGER, P. ; SOUZA, A. R. (Org.). *A economia solidária no Brasil: a auto-gestão como resposta ao desemprego*. São Paulo: Contexto, 2000. Coleção "Economia".
- SINGER, P. *Introdução à economia solidária*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002a.
- SINGER, P. *O combate à pobreza e suas vítimas. Bahia Análise e Dados*, Salvador, SEI/Governo da Bahia, v. 12, n. 1, p. 21-24. Jun/2002b.
- SMITH, A. *La richesse des nations*. Paris: Collection des principaux économistes, Paris, 1843.
- TADDEI, D.; CORIAT, B. *Made in France: L'industrie française dans la compétition mondiale*. Paris : Librairie Générale Française, 1993.
- TANGUY, L.(Org.). *L'introuvable relation formation-emploi*. Paris: La Documentation française, 1986.
- TASSIN, E. *Espace commun ou espace public? L'antagonisme de la communauté et de la publicité*. In: *Hermès 10, espaces publics, traditions et communautés*. Paris: Éditions du CNRS, 1992.
- TERESTCHENKO, M. *La réévaluation de l'intérêt égoïste dans la philosophie utilitariste classique*. *La Revue du MAUSS*, n. 14, p.53-170, 4<sup>ème</sup> trim 1991.
- TOURAINE, A. *La voix et le regard*. Paris: Le Seuil, 1978.
- VAN LIEMPT, G. *Normes minimales du travail et commerce international*. *Revue Internationale du Travail*. Genève: OIT, v.128, n.4, OIT, 1989.
- VERIN, H. *Entrepreneurs, Entreprises: Histoire d'une idée*. Paris: Presses Universitaires de France, 1982.
- VIENNEY, C. *Socio-économie des organisations coopératives*. Paris: 1982. Tome 2.
- VIENNEY, C. *L'économie sociale*. Paris: La Découverte, 1994.
- VILAR, P. *Or et monnaie dans l'histoire*. Paris: 1974.
- WEBER, M., *Histoire économique: esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*. Paris: Gallimard, 1991.
- WILSON, W.J. *Les oubliés de l'Amérique*. Paris: Desclée de Brouwer, 1994.
- WOLF, C. *Markets of Government*, Cambridge: massachussets: MIT Press, 1988.
- WUHL, S. *Les exclus face à l'emploi*. Paris: Syros, 1992.

públicas e sociais, etc.), iniciativas dos Movimentos Sociais nas áreas da Saúde, Educação, Meio Ambiente, Planejamento Econômico, Distribuição de Renda, Acessibilidade, Planos Alternativos de Desenvolvimento e, sobretudo, todas as esferas da criação social em termos de Economia Solidária, Socioeconomia, Novo Cooperativismo e Autogestão.

#### CONSELHO EDITORIAL

##### Coordenadores

*Antonio David Cattani*  
PPGS-UFRGS – Brasil

*Jean-Louis Laville*  
LSCI-CNRS – França

##### Conselho editorial

*Alain Caillé*  
Université de Paris-Nanterre – França

*Benôit Lévesque*  
Université du Québec à Montréal – Canadá

*José Luis Coraggio*  
Universidad General Sarmiento –  
Argentina

*Laurent Fraise*  
LSCI-CNRS – França

*Luiz Inácio Gaiger*  
PPGCSA/UNISINOS – Brasil

*Paul Singer*  
USP/SENAES – Brasil

*Philippe Chanial*  
Université de Caen – França

*Tânia Fischer*  
PDGS/UFBA – Brasil

*Fotolitos da capa:*

Cathedral Digital  
Rua Luzitana, 45A – Porto Alegre, RS  
Fone/Fax (51) 3343-4141

*Impressão:*

GRÁFICA EDITORA  
**Palotti**  
IMAGENS DIGITIZADAS

Santa Maria - RS - Fone/Fax: (51) 222.3050  
www.palotti.com.br  
Com filiais fornecedoras

