

7 - Tecnologia Social e Economia Solidária

construindo a ponte

Renato Dagnino

SciELO Books / SciELO Livros / SciELO Libros

DAGNINO, R. Tecnologia Social e Economia Solidária: construindo a ponte. In: *Tecnologia Social: contribuições conceituais e metodológicas* [online]. Campina Grande: EDUEPB, 2014, pp. 207-265. ISBN 978-85-7879-327-2. Available from SciELO Books <<http://books.scielo.org>>.



All the contents of this work, except where otherwise noted, is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International license](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Todo o conteúdo deste trabalho, exceto quando houver ressalva, é publicado sob a licença [Creative Commons Atribuição 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Todo el contenido de esta obra, excepto donde se indique lo contrario, está bajo licencia de la licencia [Creative Commons Reconocimiento 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

7

Tecnologia Social e Economia Solidária: construindo a ponte

Conceitos, posicionamentos e objetivos

O propósito deste texto é investigar os pilares que, de um lado e de outro de dois territórios ainda separados – da Economia Solidária (ES) e da Tecnologia Social (TS) – podem ser identificados para construir a ponte que potencialize, por meio do tráfego das contribuições que neles se estão produzindo, o seu mútuo desenvolvimento.

Ao enunciar esse propósito é conveniente aclarar duas coisas: o lado em que me encontro dessa ponte a ser construída e o conceito que emprego de TS.

A primeira é fácil: situo-me do lado da TS, esclarecendo que venho, há muito tempo, trabalhando com temas correlatos a partir de uma perspectiva crítica que é muito próxima no plano ideológico daquela dos colegas que estão do outro lado, o da Economia Solidária. Entendida essa, como constituída por empreendimentos solidários; isto é, como organizações em que a propriedade dos meios de produção é coletiva, onde os trabalhadores realizam atividades econômicas de modo autogestionário e a gestão e alocação dos resultados é decidida de forma participativa e democrática.

Por situar-me do lado da TS e acreditar na necessidade de construção de uma ponte, chamo a atenção para uma das razões que parece ter levado aqueles colegas a não conceder à TS uma importância similar a que eu a ela atribuo, por entendê-la como condição para que a ES possa se implantar e expandir. Aponto aqui telegraficamente essa razão como derivada da concepção da Neutralidade e do Determinismo da Tecnociência que possui o marxismo ortodoxo. Por tê-la criticado com alguma profundidade nos últimos anos, não reproduzo aqui os argumentos que, no plano filosófico, fazem-me rejeitar essa concepção. Destaco, apenas, que eles são o fundamento de boa parte do que discuto neste

trabalho, que se desenvolve num outro plano, o da reflexão voltada mais de perto para a ação política.

A segunda coisa a ser aclarada de início se refere ao que entendo por TS. Em várias oportunidades, de várias maneiras e com distintos níveis de complexidade, tenho explicado quais as diferenças que o conceito que proponho possui em relação às expressões que empregam atores que vão, desde o Walmart e a Rede Globo, passando pelo SESC, a FBB, o ITS, a RTS, até ao próprio Governo Brasileiro. Diferenças que se devem à forma em que interpreto tanto a noção de Tecnologia, quanto o seu atributo de Social que compõem o conceito de Tecnologia Social. Forma, essa, que, reconheço, é assaz estrita, radical e peculiar. Mas que me parece necessária para tratar a questão no plano teórico e no momento da reflexão e da formulação utópica; nos quais, a eficácia da análise supõe um nível de precisão que demanda uma considerável radicalidade analítico-conceitual. Diferentemente, é claro, quando se tem que tratar a questão no nível da prática, no momento da ação política, quando se quer implementar aquilo que se decidiu no momento anterior. Aqui, um rigor excessivo é prejudicial; ele pode levar à inoperância, à paralisia, ao isolamento e ao enfraquecimento das nossas posições.

Tenho argumentado que a noção de tecnologia – genérica e atinente aos diferentes modos de produção empregados pela humanidade, aplicável à tecnologia convencional, das empresas, ou à tecnologia capitalista, ou à TS – deve ser entendida como o resultado da ação de um ator social sobre um processo de trabalho que ele controla e mediante a qual pode obter algum benefício. Que ela implica uma relação explícita e mais ou menos estreita com o processo de produção de bens e serviços ou, ainda mais especificamente, com o processo de “criação de valor” que no capitalismo vem aparelhado com o de extração de mais-valia. Essa “restrição” do conceito de tecnologia se deve a que é nesta esfera, e não na da circulação, onde se irá travar a disputa que se irá acirrar entre a ES e a Economia Formal. E, por consequência, entre os dois projetos societários a elas subjacentes.

Assim, abstraindo aqui a questão do “social” do conceito e mantendo o foco na da “tecnologia”, ressalto que não considero tecnologias a muitas das metodologias associadas a áreas como a da Educação, ou aos diferentes processos que aborda a Administração. A necessidade de precisar este limite entre aquelas duas esferas sugere que elas não sejam consideradas tecnologias; não importando se são orientadas à reprodução do capital na economia formal, nas empresas, ou à melhoria das condições de vida dos mais pobres, na ES, mediante a expansão dos empreendimentos solidários.

No que respeita ao termo “social”, tenho apontado para os que compartilham da indignação que a miséria causa, que ele não se refere ao objetivo genérico de melhorar a vida dos pobres, ou ao um pouco mais específico de inclusão social. Seu sentido é o de incluir os hoje excluídos – os situados no setor informal – não no setor formal, onde, se e quando “incluídos” os serão de forma precária e subordinada. E sim na Economia Solidária mediante a geração de oportunidades de trabalho e renda em empreendimentos solidários de forma autônoma e autogestionária.

Para os que se aproximam da ponte que se quer construir pelo lado da tecnologia, tenho rebatido a impertinente “obviedade sociotécnica” de que “toda tecnologia é social”. E explicado que é, por isso, que o conceito de Adequação Sociotécnica, que criei e passei a utilizar, há mais de dez anos, não se refere a processos de adaptação de artefatos sociotécnicos levados a cabo no âmbito de organizações tecnoprodutivas, cuja lógica econômica está sujeita à propriedade privada dos meios de produção: as empresas. Tal como formulado, o conceito Adequação Sociotécnica é o processo que busca levar a cabo, resignadamente, uma vez que a ninguém interessa “voltar às cavernas” ou “jogar a criança com a água do banho”, chegara à TS a partir da tecnologia capitalista. Trata-se de promover uma adequação (ou reprojeto) do conhecimento tecnocientífico, incorporado em equipamentos e insumos (*hardware*), formas de organização da produção (*orgware*), ou sob a forma intangível e mesmo tácita de modelos mentais (*software*), não apenas aos requisitos e finalidades de caráter técnico-econômico, como tem sido usual nos ambientes em que se concebe o conhecimento para a produção das (e nas) empresas, mas a aspectos de natureza social e ambiental até agora considerados nesse processo como externalidades. E, por isso, não apenas ausentes da “planilha de cálculo” (ou no código técnico) utilizada pelos que concebem e operam a tecnologia, mas que permanecem paradoxalmente ausentes das “grades curriculares” das instituições de ensino públicas onde ocorre a sua formação.

Ao contrário da adequação técnico-econômica da tecnologia (entre nós, na América Latina, conhecida como “tropicalização” ou engenharia reversa) realizada no interesse das empresas, a proposta sintetizada no conceito de Adequação Sociotécnica supõe, idealmente, a desconstrução e reconstrução (reprojeto) da tecnociência capitalista; a sua descontaminação dos valores e interesses profundamente nela internalizados pela lógica do capital – hegemônica nos ambientes onde é desenvolvida – e sua recontaminação com os da Economia Solidária. A Adequação Sociotécnica – nas sete modalidades que se propõe – implica, então, adequar a tecnologia convencional (e, inclusive, conceber alternativas)

adotando critérios suplementares aos técnico-econômicos usuais e aplicando-os a processos de produção de bens e serviços em empreendimentos solidários visando a otimizar suas implicações sociais, econômicas e ambientais.

Esse conjunto de considerações conduz a um conceito operacional de TS focado nos processos de produção de bens e serviços que são e deverão ser crescentemente utilizados e, também, muito importante, projetados, pelos (e nos) empreendimentos solidários, à medida que vá ocorrendo o completamento e entrelaçamento de suas cadeias produtivas que os tornará sustentáveis. Esse tipo de abordagem, vale enfatizar, entende esse agente econômico-produtivo que irá idealmente tomar o lugar das empresas, não como um usuário da tecnologia produzida alhures e reaplicado, ainda que com sua indispensável participação no território em que se localiza. E sim como um “interessado e participante na concepção e no uso” da tecnologia necessária para a produção de bens e serviços. Incluindo, aqui, tanto aqueles destinados ao consumo das comunidades em que se situam e dos cidadãos que a eles têm acesso mediante o poder de compra do Estado, quanto os destinados ao consumo produtivo (insumos) em cadeias produtivas de outros empreendimentos solidários. Produção, essa, que, possibilitada e potenciada pela TS, será levada a cabo de modo autogestionário e a partir de meios de produção de propriedade coletiva. Os empreendimentos solidários, nesta concepção, assumem um caráter ativo, de agente interessado na concepção da tecnologia, no sentido de que nela incorpora seus interesses e valores, bem distinto daquele passivo ainda predominante em certos círculos.

A TS, então, resumindo e reiterando, é a tecnologia de que necessitam os empreendimentos solidários para se tornarem sustentáveis.

Não deve ter passado despercebido ao leitor o fato de que sempre me refiro à TS no singular, e não a Tecnologias Sociais, no plural. Isso ocorre para marcar o fato de que se trata de um conceito – novo e bem definido – que denota um espectro amplo de elementos constituído mediante uma racionalidade específica, distinta daquela que preside o desenvolvimento da tecnologia capitalista.

Pela mesma razão que nos leva a nos referirmos à tecnologia capitalista (ou convencional) no singular, sem que seja necessário designá-la no plural, dado que as “tecnologias capitalistas” constituem um todo homogêneo e perfeitamente demarcável, não me parece adequada a expressão tecnologias sociais. Da mesma forma que, à altura em que se encontra a discussão que me ocupa, não me parece pertinente a reiteração que faz a expressão “tecnologias para a inclusão social”.

O uso da expressão no plural leva a que se dê a impressão errada de que se está fazendo referência a tecnologias que possuem características que, por motivos fortuitos, de tipo *ad hoc*, que ocorrem aqui e ali excepcionalmente, de modo quase aleatório e associado a idiosincrasias de quem as desenvolveu, podem ser disponibilizadas e prontas para serem usadas, replicadas ou reaplicadas por atores sociais que, segundo se supõe, estariam interessados em utilizá-las. Ou, numa variante menos linear, em delas se “apropriar”.

O uso do singular possibilita tentar evitar a pergunta impertinente irrespondível – “esta tecnologia, aqui, é uma tecnologia social?” – que frequentemente ouço nos lugares em que tenho andado. Uma pergunta cujo objetivo parece ser separar, depois de desenvolvidas, tecnologias sociais de tecnologias convencionais e, eventualmente, premiar ou colocar num banco de dados, para serem usadas ou reaplicadas, as que atendessem a um critério de diferenciação passível de ser aplicado *a posteriori*.

Como se o importante para assinalar se uma dada tecnologia é uma TS, ou não, fossem as características de um artefato sociotécnico já produzido. Como se o que permitisse diferenciar uma TS de uma TC não fosse o processo (atores envolvidos, interesses, valores, tipo do conhecimento utilizado, local etc.) mediante o qual, ela foi desenvolvida e a forma de produção (propriedade dos meios de produção, controle do processo de trabalho, forma de apropriação do excedente gerado etc.) a que é destinada. Como se um conhecimento produzido através de um processo que não contemplasse esses elementos, simplesmente por possibilitar a melhoria das condições de vida dos excluídos, pudesse ser considerado uma TS. Como se uma tecnologia, seja ela convencional ou social, não tivesse que ser muito mais do que uma “boa ideia” de um pesquisador num centro de P&D de uma empresa ou de um professor simpático aos ideais da Economia Solidária num laboratório universitário.

Numa outra perspectiva, que se situa num nível intermediário de complexidade, tenho adotado um conceito estrito e radical – “de máxima” – adequado para o momento da discussão teórica e aprofundamento analítico-conceitual ainda que, obviamente, não apropriado para o momento da ação política. De acordo com ele, algumas das características da TS seriam:

(1) é orientada para a geração de trabalho e renda mediante a produção – autogestionária e realizada por empreendimentos solidários caracterizados pela propriedade coletiva dos meios de produção – de bens e serviços destinados, tanto ao consumo final das comunidades em que estão localizados estes empreendimentos e dos cidadãos que podem

ter acesso a seus produtos mediante o poder de compra do Estado, quanto ao consumo produtivo em cadeias por eles formadas;

(2) seu foco são os segmentos sociais e econômicos, referidos pela expressão “economia informal” e que são “candidatos” a integrar a Economia Solidária, em que a Tecnologia Convencional das empresas se tem mostrado crescentemente incapaz, no mundo inteiro e principalmente na periferia do capitalismo, de incluí-los na economia formal gerando emprego distribuindo renda e promovendo desenvolvimento sustentável;

(3) é desenvolvida com a participação ativa, desde a sua concepção, de quem a necessita e vai usá-la; o que conduz a alternativas tecnocientíficas – *a priori*, por construção – sociotecnicamente adequadas à produção de bens e serviços que interessam a estes atores;

(4) é reaplicável de modo autônomo, com baixa demanda econômica e impacto ambiental por esses atores; os quais, por não possuírem elevada “qualificação” formal, participam de sua concepção a partir do saber ancestral – em processo de extinção, há que lembrar – que ainda detêm e dos conhecimentos, habilidades e hábitos originados pela sua própria condição de exclusão;

5) incorpora as dimensões de sustentabilidade econômica, social, cultural e ambiental e o crescente empuxo de participação social, com criatividade, originalidade, autonomia e soberania, mediante a provável e cuidadosa exploração da fronteira do conhecimento tecnocientífico mundial;

6) por exigir a participação da comunidade de pesquisa na Adequação Sociotécnica das tecnologias convencionais incompatíveis com os valores e interesses da Economia Solidária, dela demandará a compreensão da Tecnociência como uma construção social e política e a rejeição do mito da Neutralidade e do Determinismo.

Retomando a questão das características deste texto, vale avisar que ele padece de uma falta de referências bibliográficas. Não obstante, contém termos e faz alusão a conceitos que têm sido abordados por pesquisadores dos dois territórios que se busca conectar mais fortemente. Em especial, aqueles que integram o marco analítico-conceitual que temos concebido e empregado no âmbito do Grupo de Análise de Políticas de Inovação da Unicamp para tratar o tema da TS. O leitor interessado em saber onde encontrar a origem ou em criticar e questionar o que aqui se apresenta, saberá aceitar minhas desculpas e contrabalançar essa omissão pelo fácil caminho de me contatar via e-mail.

Acredito que o percurso que o texto propõe, balizado pelas muitas seções que o compõem e que talvez possam ser consultadas de modo autocontido, é suficiente para dar ao leitor uma ideia do seu encadeamento. Por isso, eximo-me de comentá-lo, como seria apropriado para uma Introdução.

De qualquer forma, apresento a seguir algumas das suas ideias-força:

- a ES, mais do que um “quebra galho” para os pobres, deve ser entendida como uma “nova proposta civilizatória” que, como um dia foram as anteriores, é hoje um “foguetete em fase de projeto”; e, a TS, como sua “plataforma cognitiva de lançamento”;
- é escassa a probabilidade de que o setor formal de nossa economia (composto basicamente pelas empresas privadas), em particular devido à tendência à desindustrialização e desnacionalização que agrava outras, estruturais de natureza tecnológica de “crescimento sem emprego” e de uma divisão internacional do trabalho “chinesa”, possa absorver a economia informal que segue crescendo;
- a erradicação da miséria, por demandar uma virtual “duplicação do tamanho” do país e exigir políticas públicas que garantam que ela se dê segundo os melhores padrões de eficiência, eficácia e efetividade que consigamos atingir, não pode prescindir da “dobradinha” ES-TS;
- tendo como foco os beneficiários dos programas compensatórios, dado que dificilmente serão empregados pelo setor formal e que sua incorporação à ES é sob vários aspectos mais conveniente, deverão ser urgentemente implementadas políticas de capacitação e de apoio, de diversos tipos, especificamente orientadas à criação de oportunidades de trabalho e renda no âmbito dos empreendimentos solidários;
- à semelhança do que ocorre com a empresa e seu “caracol” – a tecnologia convencional – que não poderiam existir sem o maciço apoio do Estado, os empreendimentos solidários e a TS que a eles confere sustentabilidade devem, com mais razão, contar com arranjos institucionais que os viabilizem;
- as políticas públicas (inclusive a política de C&T) que hoje favorecem unicamente um dos arranjos econômico–produtivos possíveis – a empresa privada – devem passar a priorizar, por uma questão de coerência com os critérios de justiça, equidade,

responsabilidade ambiental etc., que vêm sendo empregados em outras áreas, os empreendimentos solidários;

- por meio do desenvolvimento e emprego de TS, os empreendimentos solidários deverão ser apoiados para expandir sua atuação na direção de bens e serviços que permitam o completamente e entrelaçamento de suas cadeias produtivas, que satisfaçam a demanda dos que neles trabalham e que, viabilizados por uma crescente utilização do poder de compra do Estado, possam substituir os que, atualmente produzidos pelas empresas com baixa eficácia socioeconômica, são necessários para a implementação das políticas públicas.

Iniciando a construção

Construir a ponte, no sentido de elaborar políticas públicas, é essencial para produzir o suporte cognitivo – a Tecnologia Social – necessário para tornar sustentável no plano econômico, social, cultural e ambiental, a Economia Solidária. Usando uma analogia que, embora equivocada, é útil, vamos entender o pilar Tecnologia Social como aquele que “oferece” o conhecimento tecnocientífico necessário para consolidar um outro – o da Economia Solidária. E, este, como o que “demanda” desse conhecimento.

Coerentemente com seus propósitos, o texto possui como objetivo mais ambicioso contribuir para a elaboração de políticas relativas às áreas de Educação e de C&T para fortalecer esses dois pilares. Isto é, para fomentar atividades de ensino e pesquisa em TS em instituições públicas e no âmbito dos empreendimentos solidários (pilar da Economia Solidária) que realizam atividades de produção de bens e serviços que a demandam.

Como ficará claro, ao longo do texto, os conceitos de TS e de Economia Solidária que utilizamos e que sugerem a metáfora da ponte são também responsáveis por uma outra; a que entende, como já indicado, a TS como a plataforma cognitiva de lançamento da Economia Solidária.

A reflexão que desenvolvo privilegia dois focos locacionais. O primeiro são as instituições públicas a serem mobilizados para fomentar a “oferta” de Tecnologia Social. Aqui, a questão normativa orientadora é a de como formar profissionais, nos planos do ensino, da pesquisa e da extensão, para desenvolver Tecnologia Social. Um aspecto descritivo que a resposta supõe é a análise dos arranjos institucionais (novas disciplinas e cursos de graduação e pós-graduação, incubadoras) que vêm sendo experimentados.

O segundo foco locacional é o governo como responsável pela elaboração de políticas públicas capazes de alavancar ou induzir a “demanda” de Tecnologia Social por parte dos empreendimentos solidários. Neste caso, a questão normativa orientadora é como utilizar os arranjos institucionais existentes (que abarcam desde a capacitação de pessoas até a utilização do poder de compra do Estado, passando pela alocação de pesquisadores nesses empreendimentos), e conceber novos para fomentar a produção de bens e serviços pela Economia Solidária intensivos em TS mediante o entrelaçamento de completamento de cadeias produtivas etc.

Avançando no terreno normativo, o texto se propõe a contribuir para desenhar estratégias para enfrentar os obstáculos e neutralizar os oponentes ao fortalecimento dos dois pilares e à construção da ponte pela qual irá transitar a sociedade “para além do capital” que queremos. No plano teórico, o desafio é o de como conceber novos conceitos, abordagens, metodologias, práticas, sociabilidades e lógicas que orientem essa construção a partir da crítica à crescente mercantilização de todos os âmbitos da vida. Como subverter os mecanismos que constituem o capitalismo contemporâneo, e a sua racionalidade tecnocientífica subjacente, tendo como guia propostas como as do “bem viver” e lógicas desmercantilizadas, autogestionárias, enfim, solidárias? Num plano operacional, como mapear oportunidades para a implantação de empreendimentos solidários (inclusão produtiva) e prospectar potenciais de desenvolvimento de TS? Como conceber formas de atrair e cooptar os integrantes da comunidade de pesquisa e dos fazedores de política, em particular o seu segmento de esquerda ainda preso na armadilha do dogma da Neutralidade e do Determinismo da tecnociência? Como identificar linhas de menor resistência para a mudança de marcos legais?

Esta tentativa de oferecer respostas a essas perguntas e contribuir para esse desenvolvimento está enviesada pelo meu envolvimento com os Estudos Sociais da Ciência e Tecnologia a que me dedico. E, mais precisamente, com o que tenho enfatizado acerca do fato de que a tecnociência capitalista, que apresenta inúmeras possibilidades instrumentais para a satisfação das necessidades das empresas e, portanto, para apontar meios para a realização dos fins desse modo de produção, não serve para escolher entre fins alternativos, para avaliar a conveniência de trilhar outros caminhos.

Em função disso, e de minha familiaridade com o tema da TS, essa tentativa se orienta para esclarecer a questão de como materializar no plano tecnoprodutivo as reflexões e ações em curso, situadas nos planos acadêmico e político.

Economia formal, informal e taxa de lucro

Ao contrário do que ocorre no setor formal da economia, na ES, que é intenção minha e de muitos dos leitores fazer emergir da economia informal, não há complementaridade. Como consequência da lógica que tem originado os empreendimentos solidários (e que adiante vou caracterizar como “lógica do desespero”), eles tendem a produzir bens e serviços semelhantes. Como, ao contrário do que ocorre com as empresas, onde os laços de compra e venda que estabelecem são a razão de ser de muitas delas, os empreendimentos solidários não são complementares. E a tendência na ES, ao contrário do que ocorre no setor formal, não é a conformação de cadeias produtivas.

De fato, a informação disponibilizada pela SENAES acerca do modo de operação dos empreendimentos solidários mostra indicadores muito baixos de relação de “compra e venda” entre eles. A maioria dessas relações se dá, no meio urbano, com o setor formal, em especial quando se trata da compra de insumos e a venda de produtos que, para este setor, são bens intermediários provenientes de operações de coleta e reciclagem.

Essa tendência, que é marcada por uma situação de “funcionalidade subordinada” dos empreendimentos solidários em relação às empresas e, por extensão, ao setor informal, não deve surpreender, uma vez que a “lógica” da sua criação nada tem a ver com a que preside a das empresas. Na verdade, como se abordará em seguida, essa relação de “funcionalidade subordinada” do setor informal ao formal é tão intensa e abarcante que sua própria separação dentro da economia capitalista deve ser entendida como artificial. Essa separação, sua individualização e, também, a denominação que receberam esses dois setores pode, por isso, ser legitimamente questionada.

Sua manutenção neste trabalho se deve, por um lado, à necessidade de manter uma interlocução com os pesquisadores que se dedicam ao tema e os fazedores da política pública dos governos latino-americanos que se alinham com uma perspectiva antineoliberal. Por outro lado, ao fato de que a passagem do nível de alta abstração em que se realizam as análises de tipo qualitativo para aquele outro, mais próximo da ação, que demanda informação quantitativa, seria dificultada caso não se pudesse contar com o universo informacional existente. O qual, como se sabe, apresenta a informação de natureza socioeconômica e produtiva necessária para a ação classificada nos moldes convencionais.

No que segue desta seção, aborda-se preliminarmente aspectos referentes às lógicas do capital e àquela que se irá denominar mais adiante, quando o assunto será retomado, “lógica solidária”.

Como é a lógica de criação das empresas? Como atua o capital? Ele faz um *screening* na economia avaliando a expectativa de taxa de lucro que entrevê em cada um dos seus segmentos: 10, 9, 8, 7... A lógica do capital é análoga àquela que emprega um bando de crianças quando entram no ônibus que irá levá-las a um passeio. Elas sentam primeiro em todas as “janelinhas e só depois vão sentar ao lado de um colega.

O capital também; quando ele vai “descendo” na direção de taxas de lucro menores. E quando chega próximo a uma expectativa de taxa de lucro “igual a zero” o que acontece? Ali os empresários param de buscar. Eles não investem em segmentos produtivos que apresentem taxa de lucro menor do que o limite inferior por eles estipulado em função do conhecimento que têm do universo econômico. Em particular, no nosso país, eles se dirigem ao mercado financeiro, que tende a oferecer taxas de rentabilidade mais elevada do que o investimento produtivo.

É aí, nessa interface, nesse momento limite, que “entra em cena” a economia informal. E é a partir dele que se deverá buscar as oportunidades de criação de empreendimentos solidários. De fato, a ES, a menos que seja apoiada pelo Estado (que historicamente não se tem dedicado a promover as ações necessárias para sua viabilização), não tem como atuar em segmentos com taxa de lucro superior àquela que deixa de ser atrativa para o capital.

Invertendo os termos (ou vindo de baixo da “pirâmide”), no limite da economia informal na direção da economia formal está uma taxa de lucro que começa a ser atrativa para o capital. Ele marca o início de uma zona em que a propriedade coletiva dos meios de produção já não existe. E em que até mesmo a “memória” que ela deixou na forma como se davam os processos de construção sociotécnica se esvaneceram (o que ocorre com maior intensidade, por razões conhecidas, no meio urbano). Uma zona que termina, indo nessa direção, quando uma outra, em que a propriedade dos meios de produção é privada. Essa zona se caracteriza pelo que os economistas chamam de “barreiras à entrada” de todo tipo que vão progressivamente barrando a entrada de outros atores econômico-produtivos que não a empresa privada.

Economia formal, informal e “funcionalidade subordinada”

Embora à primeira vista seja suficiente entender o que caracteriza a funcionalidade que existe entre essas duas economias, e o porquê a segunda tenda a estar, mantidas as “regras do jogo”, envolvida numa situação de dependência ou de subordinação em relação à primeira, é conveniente aprofundar este ponto.

Para isso, inicio com a pergunta: Por que o *establishment* do capital (entendido como o controle que o entremeadado de relações mantido entre as elites sociais, econômicas e políticas exerce sobre o conjunto da sociedade através do Estado) tanto teme a economia informal? Por que ele insiste em querer “formalizar” os informais? E o que essa pressão por uma formalização subordinada implica em termos das dificuldades que o *establishment* interpõe (e tenderá, quando ameaçado, cada vez mais a interpor) a qualquer movimento do setor informal na direção de um arranjo socioproductivo como a Economia Solidária?

Não é minha intenção oferecer uma resposta a essa pergunta, mas é plausível que, no que tange à relação direta entre capital e trabalho, ela estaria associada ao fato de que o capital, a menos que resolva “penetrar” no setor informal em função de uma mudança na sua expectativa de lucro, não tem como extrair mais-valia dos que ali estão. Em segundo lugar, porque, ao não contribuírem para formar o “exército industrial de reserva”, eles não exercem pressão para a diminuição da remuneração dos empregados no setor formal. Em terceiro, porque o capital não tem como precisar (e apreçar) o valor dos bens e serviços produzidos mediante relações que não as de assalariamento. Inclusive o da mercadoria força de trabalho que ele precisa adquirir. O custo de sua reprodução pode estar “disfarçado” pelo rendimento gerado por atividades informais – lícitas ou não – exercidas pelos “informais”. Incluindo aí aquele derivado pelo gasto social e pelos programas compensatórios. Em quarto, porque não há como taxá-los com os impostos que incidiriam na produção de bens e serviços resultantes dessas atividades ou na renda auferida por seus integrantes.

“Conscientização”, “empoderamento” e obstáculos à Economia Solidária

Nesta seção, destaco uma outra razão que tenderá a fazer com que as elites econômicas e políticas se oponham à consolidação da ES. E o faço porque, mais do que as anteriores, ela deve servir de alerta para os que estão envolvidos com os movimentos que almejam essa consolidação.

Ela tem a ver com o ganho de consciência, mobilização, capacitação e organização dos seus participantes que caracteriza o processo de implantação dos empreendimentos solidários. E que, por ter como uma de suas consequências mais importantes a adoção de formas de produção de bens e serviços autogestionárias, pode ser usada, como mostra a história do movimento operário, para engendrar um patamar superior de organização e enfrentamento com a classe proprietária. Enfrentamento, esse, que

há de reconhecer e tentar evitar, pode se orientar para uma disputa por brechas econômicas com outro ator imprensado pelo grande capital: a pequena burguesia.

Deixar mais claro porque considero que a ES poderá vir a ser obstaculizada pelas elites interessadas na manutenção do *status quo* me obriga a uma rápida digressão.

Pode-se dizer que os movimentos que lutam pela mudança social no capitalismo, como é o caso do movimento da ES, possuem dois objetivos que costumam ocorrer, quando bem-sucedidos, como processos encadeados sequencialmente.

O primeiro, conhecido por “conscientização” dos explorados, implica na transformação de “conflitos latentes” (aqueles que, apesar de prejudicarem-nos, não são sequer percebidos pelos explorados, dado que obscurecidos ou naturalizados por mecanismos de manipulação ideológica) em “conflitos encobertos”. Isto é, aqueles que, embora percebidos e, por isso, integrantes da agenda particular dos explorados, não chegam a entrar na agenda decisória – aquela sobre a qual os governantes escolhem ou são forçados a decidir – devido a uma correlação de forças desfavorável. A “conscientização”, então, não costuma dar origem imediatamente a enfrentamentos entre os explorados e as elites dominantes; os conflitos latentes não se transformam em “conflitos abertos”. É como se os explorados ficassem esperando uma oportunidade, uma mudança na correlação de forças, ou um aumento de seu poder frente às elites para “abrir” seus “conflitos encobertos”.

O segundo processo, conhecido por “empoderamento” dos explorados, acontece quando “conflitos encobertos” ou, menos frequentemente, “latentes” (quando o processo de “conscientização” ocorre em simultâneo a uma mudança na correlação de forças) se transformam em “conflitos abertos”. Isto é, deixam de pertencer somente à agenda particular dos atores explorados e passam a integrar a agenda decisória. Em consequência, por passarem a ser objeto de disputa pública, podem contribuir, numa conjuntura favorável, para que os explorados acumulem poder e tornem ainda mais legítimas as suas demandas.

O movimento da ES tende a orientar os processos de “conscientização” e “empoderamento” dos trabalhadores dos empreendimentos solidários na direção da autogestão; o que é algo claramente contrário aos interesses, sobretudo os de longo prazo, das elites. É, por isso, bastante plausível que, à medida que a ES deixe de ser simplesmente um “quebra galho” para impedir o aumento da exclusão, ou um mecanismo de extração de excedente baseado na “funcionalidade subordinada”, e se

transforme numa alternativa de organização, não apenas para a produção e consumo de bens e serviços, mas de organização da classe trabalhadora, ela venha a ter sua consolidação obstaculizada.

Não é necessária muita imaginação para prefigurar as reações que tenderá a produzir a implementação da proposta da ES, de

(...) projetar-se como paradigma e modelo de desenvolvimento que tem por fundamento um novo modo de produção, comercialização, finanças e consumo, que privilegia a autogestão, a cooperação, o desenvolvimento comunitário e humano, a justiça social, a igualdade de gênero, raça, etnia, acesso igualitário à informação, ao conhecimento e à segurança alimentar, preservação dos recursos naturais pelo manejo sustentável e responsabilidade com as gerações, presentes e futuras, construindo uma nova forma de inclusão social com a participação de todos (Conferência, 2010, p.14).

“Mercado econômico”, “mercado patrimonialista” e “funcionalidade subordinada”

Algumas especificidades do nosso capitalismo periférico, que foge à regra daquele plenamente constituído (o que não quer dizer que eu esteja endossando as teses que o Partido Comunista pró-Moscou defendia no passado pré-Teoria da Dependência dos anos de 1960, acerca do caráter feudal das sociedades latino-americanas), podem ilustrar a relação de “funcionalidade subordinada” entre os dois setores.

A primeira especificidade tem a ver com o patrimonialismo que nos legou relações sociais de produção típicas do feudalismo, que, embora ele nunca tenha aqui existido, moldaram, no plano da superestrutura político-ideológica do nosso capitalismo periférico, relações patrimonialistas mediadas pelo Estado que foi para cá “transferido” pelos conquistadores europeus.

O patrimonialismo que permeia as relações entre os diferentes estratos sociais, em especial as que são intermediadas pelo Estado, atua, como é de se esperar, em função de processos de organização, em paralelo e reforçando, mais além do estritamente econômico, esta característica do nosso capitalismo periférico.

Muitos intelectuais latino-americanos têm abordado a maneira como o patrimonialismo serve as elites de nossos países. Mas, seria ingênuo pensar que somente elas se apropriam mediante o Estado do excedente econômico gerado nas sociedades periféricas. É claro que, em função do maior poder que detêm, cabe a elas uma parte proporcionalmente muito mais elevada do produto que, através de suas relações, elas se apropriam. Mas é legítimo pensar que as classes subalternas, cingindo-se a um gradiente de poder-apropriação de benefício conformado mediante um centenário processo de coorganização das relações de poder econômico e político que se desenrola no contexto patrimonialista periférico, também usufruam do excedente econômico socialmente gerado. Inclusive, e isso também contribui para aumentar a pressão pela “formalização”, através do acesso aos bens e serviços que, embora sendo cidadãos de segunda classe, elas têm direito.

Ou seja, desde o grande capitalista que é atendido pelo ministro sem marcar agenda até o guardador de carros e o traficante, passando pelos lobistas, os empresários (corruptos ou não), os tecnocratas e funcionários envolvidos em “anéis burocráticos”, todos e cada um deles participam de um “mercado patrimonialista” que segue normas rígidas e consensualmente (ou quase...) aceitas pelos diferentes estratos da sociedade. Um “mercado patrimonialista” que é importante reconhecer “funciona” muito melhor do que o “mercado econômico” tipicamente capitalista para atender os interesses desses atores. Por razões conhecidas, disciplinar esse “mercado patrimonialista” e possibilitar a plena vigência do “mercado econômico”, ao contrário do que historicamente ocorreu nas sociedades de capitalismo avançado, nunca foi um objetivo das elites, uma vez que ele potencializava os mecanismos de apropriação da riqueza e da renda.

Para concluir com este assunto, observo que não é minha intenção aprofundar aqui a sua abordagem. Mas entender as relações que se estabelecem entre os dois setores que estou tratando me parece importante para fazer com que a Economia Solidária, crescendo a partir da “absorção” e transformação do setor informal, possa reduzir o tamanho e a influência do setor formal – capitalista – de nossa economia. Mesmo porque é provavelmente na economia informal que o “mercado patrimonialista” funcione de modo mais pervasivo. Assim, da mesma forma que é imprescindível que o movimento da ES entenda como se dão as relações virtuosas que se estabelecem entre os excluídos, é necessário compreender como funciona esse mercado.

“Funcionalidade subordinada” e *crack*

Nesta seção, e ainda mantendo o foco nas relações que, econômica e politicamente, as elites impõem aos que se situam na economia informal, ilustro outra das especificidades do nosso capitalismo periférico que marcam as relações de “funcionalidade subordinada”.

Ele envolve um dos segmentos de nossa economia que mais se tem destacado na mídia nacional e internacional como um ícone da modernidade política e ambientalmente correta; o da produção de álcool. A situação que comento tem a ver com a relação que estabelecem os usineiros com os “boias-frias” cortadores de cana-de-açúcar do setor informal no interior do Estado de São Paulo, um dos estados brasileiros mais “capitalistas”.

O pagamento por “produtividade” realizado pelos empresários desse segmento do agronegócio faz com que cortador de cana, para ter um pagamento de vinte e cinco reais diários, tenha que cortar dez toneladas de cana por dia (R.\$ 2,50 por tonelada cortada).

É bem conhecido o fato de que muitos desses trabalhadores ao tentar cortar um volume maior de cana têm morrido nos últimos anos em função do esforço despendido necessário para aumentar sua produtividade.

Parlamentares paulistas mostraram recentemente que, visando ao aumento da produtividade (os cortadores conseguem trabalhar 14 horas por dia sem interrupção), tem ocorrido algo quase inacreditável. Está ocorrendo uma liberação (e até indução) do consumo de *crack* por parte dos encarregados da colheita, com a conivência dos usineiros e das autoridades locais. Como a quase totalidade dos cortadores não possuem vínculo formal de trabalho, os empresários nada perdem com isso. Resta aos trabalhadores, depois da prestação do serviço, a saúde debilitada pelo *crack*.

Economia formal, Economia Solidária e propriedade dos meios de produção

Para adicionar novos elementos à avaliação deste tema em questão, volto ao que mencionei a respeito das razões que fazem com que os empreendimentos solidários se situem em segmentos onde o que vige não é a propriedade privada dos meios de produção, mas a propriedade coletiva. Ou onde os vestígios culturais desse tipo de propriedade ainda não foram apagados pela expansão do capital e podem originar de modo menos difícil, no contexto capitalista, o surgimento de empreendimentos solidários.

No meio rural, os segmentos onde atuam são, basicamente, os do autoconsumo e da Agricultura Familiar. No espaço urbano, são,

essencialmente, os que transformam lixo em matéria-prima industrial. Os que fazem a reciclagem de insumos para a economia formal. O que significa, vale ressaltar, que o dia em que o lixo deixar de ser propriedade privada terminará aquilo que hoje mais chama a atenção na nossa ES. O que poderá ocorrer devido a uma inovação tecnológica, como na mineração, onde, quando isso ocorre, um simples mineral de até então insuficiente pureza se transforma em minério; isto é, passa a ter valor comercial e pode começar a ser explorado. Ou devido a uma “inovação” institucional, caso, por exemplo, o governo passe a remunerar aqueles que coletam o lixo para reciclagem.

Não deve surpreender, por isso, que os empreendimentos solidários comprem das, e vendam para as empresas, sem conformar cadeias produtivas que possam liberá-los da sujeição à economia formal. E que, como se indicará em seguida, identificar ou criar oportunidades de complementaridade seja uma tarefa urgente.

Economia Solidária e (neo)desenvolvimentismo

Para seguir o fio desta exposição, é necessário explicitar o que entendo por (neo)desenvolvimentismo (ou, daqui para frente, neodesenvolvimentismo); um conceito que às vezes sob a denominação de “novo desenvolvimentismo” (ver, por exemplo, Bresser Pereira em <http://www.bresserpereira.org.br/view.asp?cod=4642>) vem ganhando força no âmbito de intelectuais e de fazedores de políticas no Brasil e em outros países da América Latina.

A expressão designa uma proposta de orientação para as políticas públicas que reivindicam a recuperação do pensamento latino-americano sobre o desenvolvimento, do qual foram expoentes intelectuais ligados à CEPAL, como Raul Prebisch e Celso Furtado nos anos de 1950 e 1960. Pensamento cujo conteúdo propositivo permaneceu até o início do período neoliberal e atravessando o das ditaduras sul-americanas, mais do que como orientação, como eixo em torno do qual se organizaram políticas públicas que iam desde a cambial e creditícia até a de educação e científico-tecnológica.

Naquele momento, esse Pensamento, sistematizou as ideias e propostas que impregnavam o ambiente da época a respeito da necessidade de que a região, penalizada por um recorrente processo de deterioração dos termos de troca – a relação entre o preço das exportações (de bens primários) e das importações (de bens manufaturados) – promovesse sua industrialização. A qual, por um lado e razões conhecidas, ao invés de

estar focada na instalação dos setores de insumos básicos, bens de capital etc., foi orientada para a internalização de empresas multinacionais dedicadas à produção de bens de consumo duráveis antes importados pela classe dominante. E, por outro, veio a reforçar o pacto desenvolvimentista que, desde os anos de 1930, alinhava a burguesia interna – nascente e já subordinada ao capital estrangeiro – ao operariado e à burocracia numa peculiar e quase alegórica oposição às oligarquias que se beneficiavam do modelo primário-exportador vigente desde os tempos da colônia.

A proposta do neodesenvolvimentismo, embora não se autoapresente como uma simples recuperação, mas sim como uma atualização daquele Pensamento, provavelmente por privilegiar uma necessidade de que os países da região se contraponham à globalização e à crise do modelo (e do pensamento) neoliberal, não levam em conta a radical diferença que apresenta o contexto atual daquele que originou este Pensamento. Em particular, interessa ressaltar o que respeita aos atores sociais que, na atualidade, disputam a hegemonia na condução das políticas públicas e emergem como autênticos “fatos portadores de futuro” capazes de construir um cenário normativo coerente com seus valores e interesses. Ou seja, os “ex-excluídos” que, inclusive no plano econômico, fruto dos programas compensatórios que como o Bolsa Família no Brasil, estão a pressionar a agenda decisória das políticas públicas para que contemplem suas próprias agendas em processo de expansão quantitativa e qualitativa.

Nesse sentido, alerta que a proposta do neodesenvolvimentismo aponta, ainda que não explicitamente, para a reconstituição do pacto desenvolvimentista que conduziu a um estilo de desenvolvimento concentrador e subordinado. Por ter ele logrado aglutinar em torno dele – no meu entender de modo espúrio – atores sociais situados no campo da esquerda, sua reedição deve merecer uma séria discussão.

Para argumentar acerca da escassa viabilidade de que o neodesenvolvimentismo possa vir a solucionar os problemas que hoje afligem os povos da região latino-americana, começo por indicar algo relacionado à nossa “economia popular”, informal ou atrasada. Diferentemente daquela que foi absorvida nos países avançados pela economia formal (capitalista), que naquele caso e mais rigorosamente falando, deve ser classificada como pré-capitalista, nunca foi (ou será), como reza a teoria do desenvolvimento econômico que aprendemos, incorporada ao setor formal (ou “moderno”) dos países periféricos. Aquela incorporação, verdade seja dita, só ocorreu no capitalismo avançado de onde proveio essa teoria. A qual, por este motivo e como sói acontecer, tornou-se para nós um modelo.

No caso do capitalismo periférico, a “funcionalidade subordinada” do setor informal tem provocado sua permanência, no tempo e nos espaços que se situa, na margem econômica dos sistemas de produção de mercadorias. É ele que garante, por um lado, uma contínua acumulação primitiva. E, por outro, a vigência do mecanismo de geração de mais-valia absoluta que, por meio da tendência decrescente do valor de compra dos salários que acompanhou nosso “desenvolvimento” econômico, beneficia os proprietários da economia formal.

Parece conveniente esclarecer a esta altura o porquê da recorrente menção que faço à relação que teria ocorrido entre o capitalismo que emergiu, ao longo de vários séculos, da desagregação do sistema feudal. Ou, mais precisamente, porque tomo a maneira como o marxismo interpreta esse processo como referência para analisar a relação entre o setor formal e informal da economia brasileira. A razão é muito simples. A analogia que faço, embora forçada, deve-se, por um lado, a que aquela estilização é a única que me parece aproximar-se dessa relação que me interessa analisar. Por outro, a que ela é útil para formalizar o desafio central a ser enfrentado, de fazer emergir, do setor informal, a Economia Solidária. Como se pode construir uma alternativa, tanto ao processo histórico de “absorção” do setor informal pelo formal, quanto àquele que considera hoje possível o neodesenvolvimentismo.

O que é absorvido do trabalhador situado na zona “atrasada” de nossa economia, submerso em relações caracterizadas pela informalidade, onde a “produtividade marginal do trabalho” é menor do que a da zona urbana industrializada, à semelhança do que historicamente ocorreu quando da transição do feudalismo para o capitalismo, ou analiticamente, quando se pensa na situação descrita pela teoria do desenvolvimento econômico), não é mais-valia relativa.

Sendo talvez dramático demais, mas para que se entenda o caráter da relação entre o setor formal e informal, afirmo que o que provém do setor informal dos países latino-americanos não é suor, é sangue! Não é mais-valia relativa oriunda da introdução do que os marxistas ortodoxos, por aceitarem o dogma da Neutralidade e do Determinismo da tecnocracia que serve à doutrina liberal, ainda chamam de “progresso técnico”. Não é algo derivado daquilo que entendem como o desenvolvimento linear e inexorável das “forças produtivas” que tensionam as “relações sociais de produção” etc. É mais-valia absoluta.

O que, aliás, está muito de acordo com nossa condição de barbárie “ornitorrinquica” (ver Francisco de Oliveira em *Crítica à razão dualista/O ornitorrinco*), onde uma elite travestida de “burguesia nacional”, que não é nem

burguesia, porque não rompeu com a oligarquia rural e não tem sido sequer capaz de explorar a “sua” classe trabalhadora, como o faz sua congênere dos países avançados, nem nacional, uma vez que se alia com o imperialismo. O que faz com que dela não se pudesse (nem se possa) esperar a revolução democrático-burguesa, processo fundante do capitalismo.

Incluir os excluídos (os situados na economia informal ou pré-capitalista) na economia formal, o que sempre foi declarado como o sonho dos desenvolvimentistas, e dos neodesenvolvimentistas de hoje, mantendo a ideia tradicional e cada vez menos exequível, de absorver o setor informal, não é, definitivamente, o meu ideal nem a minha proposta.

Parece-me mais social, política, e ambientalmente sustentável incluí-los na ES. Há que enfatizar, então, que entendo a ES como o “antônimo” – a imagem especular – do setor informal. Considero que os movimentos da Economia Solidária e da Tecnologia Social, que atualmente começam a convergir, devem adotar a ideia de que a oposição não deve ser entre os setores formal e informal, como pensavam os desenvolvimentistas e dão a entender os neodesenvolvimentistas, mas sim entre o setor formal e a Economia Solidária.

Keynesianismo e economia formal

O remédio de Keynes contra a recessão e o desemprego gerados pela crise de 1929 e que depois garantiu o binômio *welfare-warfare* (bem-estar e guerra) que originou o sustentado crescimento do capitalismo estadunidense, era simples. Bastava “dar” um subsídio público – o que hoje chamamos “bolsa” – para os primeiros dois da fila de excluídos. O primeiro cavava um buraco, o segundo tapava o buraco. Com o que ganhavam, esses dois faziam compras no armazém, que aumentam suas encomendas à indústria, que produzia mais para atender esta demanda e empregava aqueles dois.

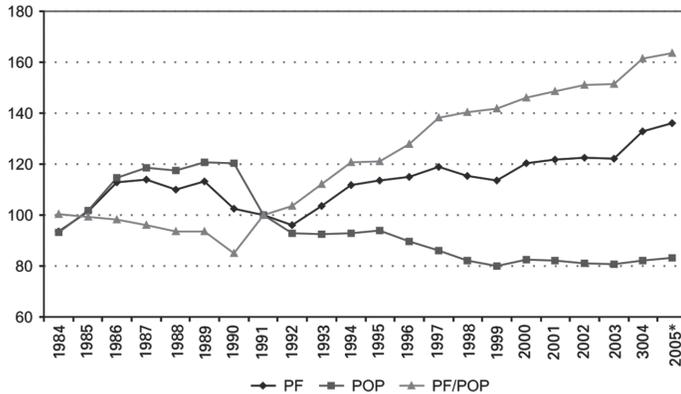
Tinha-se, assim, uma cadeia consumo–produção–emprego, que resultava em crescimento econômico e na eliminação do desemprego e da exclusão. Tinha-se, mais do que crescimento econômico, desenvolvimento, uma vez que outros dois poderiam ser empregados e assim sucessivamente.

Atualmente essa cadeia consumo–produção–emprego não funciona mais. Como ela depende da empresa e da sua tecnologia, crescentemente poupadora de mão de obra, a produção aumenta, mas sem que aumente o emprego. Levando ao que os estadunidenses popularizaram como sendo uma situação que reúne duas características. A de ser uma economia em

que a produção aumenta reduzindo empregos (*jobless growth economy*) e eliminando postos de trabalho (*jobloss growth economy*) à medida em que “qualificações” e “empregabilidades” vão sendo obsoletizadas.

O quadro que segue mostra como desde 1991, no Brasil, tem havido uma diminuição do emprego industrial.

Gráfico 4 – Produtividade do trabalho (PF/POP), produção física e pessoal ocupada na indústria (1984–2005).



Fonte: NASSIE, André. Há evidências de desindustrialização no Brasil? **Brazilian Journal of Political Economy**, São Paulo, v. 28, n. 1, 2008.

Essa situação faz com que a exclusão social aumente em praticamente todas as economias; a brasileira não é uma exceção. Sua gravidade e forma de manifestação é que é diferente. O que ocorre é que a exclusão na periferia do capitalismo se torna dramática; gera mais miséria. Também é diferente a maneira e intensidade com que a sociedade reage e, por isso, como o Estado capitalista, cumprindo sua função de garantir, a longo prazo, a acumulação de capital, tenta acomodar a situação.

Dimensionando a Economia Solidária: alguns indicadores

A inclusão social pela via da Economia Solidária já é um fato na cena política brasileira. Por isso, estou de acordo com os que dizem que cada vez mais a Economia Solidária deixa de ser um “quebra-galho”, para ser entendida como uma utopia que serve ao processo de construção de uma sociedade diferente. E completo: ela se coloca mais além do capitalismo que temos, e também mais além do socialismo real que já tivemos e não queremos.

Independentemente dessa visão, há que reconhecer que os empreendimentos solidários que vêm se formando dado à precarização do mundo

do trabalho e à pauperização da maioria, ocupam espaços crescentes na agenda do governo e dos movimentos sociais.

Uma ideia-chave do que quero discutir é que o cenário desejável da Economia Solidária, ao mesmo tempo em que implica satisfazer enormes demandas materiais hoje desatendidas, representa uma oportunidade de colocar em ação um grande contingente de força de trabalho hoje ociosa e mais do que duplicar a quantidade de bens e serviços produzidos no país. E, em consequência, o valor econômico correspondente.

Para avaliar essas oportunidades é necessário estimar o tamanho potencial da ES e, antes de mais nada, o número de pessoas que poderiam nela se incluir. A tabela que segue mostra a evolução de alguns dos indicadores necessários para tanto.

Quadro 3 – Características da formalização do mercado de trabalho brasileiro

	2001 (milhões)	2009 (milhões)	Aumento (%)
População	172	188	9,3
PIA	140	160	14,4
PEA	83,2	101,1	21,5
Ocupados	72,2	88,7	22,8
Emprego formal	28,5	41	43,5
Emprego informal	43,7	47,7	9,2

Fonte: IPEA Características da formalização do mercado de trabalho brasileiro entre 2001 e 2009. Comunicados do IPEA 88, 27 de abril de 2011.

Como se vê, ocorreu no país um crescimento muito significativo do número de empregos formais: 43,5% entre 2001 e 2009. Em 2001, havia 28,5 milhões de trabalhadores com carteira assinada e, em 2009, que é o último ano para o qual disponho de informação esse número subiu para 41 milhões de brasileiros.

No mesmo período, a população economicamente ativa (PEA) aumentou 21,5% e passou de 83,2 milhões de pessoas para 101,1 milhões, e a contratação de empregados (com carteira de trabalho assinada) subiu 46%. Neste total, estão os funcionários públicos, cujo número cresceu 38% entre 2001 e 2009, e os trabalhadores domésticos formalizados, que tiveram uma alta de 30%.

Assim como o trabalho formal, o número de trabalhadores considerados “informais” também subiu entre 2001 e 2009, ainda que em ritmo

mais moderado. A quantidade desses informais subiu 9,2% e passou de 43,7 milhões para 47,7 milhões em oito anos.

Em resumo, o que quero destacar é o seguinte:

- o setor formal absorve apenas 40% da PEA e 25% da PIA;
- dos trabalhadores que compõem a PEA, existem 60 milhões (ou 59%) que não se encontram formalmente empregadas;
- existem 119 milhões de pessoas em idade ativa, o que equivale a 75% da PIA, ou 64% da população brasileira, que não se encontram formalmente empregados.

O que significa que o tamanho potencial da ES deve ser avaliado a partir do:

- número de trabalhadores que poderiam integrá-la (se descontarmos os que não possuem carteira assinada por vontade própria, que são uma minoria) é de 60 milhões; cerca de 59% da força de trabalho existente no país;
- número de pessoas que, exagerando a tendência de crescimento sem emprego, poderiam vir a integrá-la; cerca de 120 milhões ou 75% da população em idade ativa.

Pode-se dizer, então, em primeiro lugar, que o Brasil que queremos é mais de duas vezes maior do que aquele que temos. É como se tivéssemos que construir um país do tamanho do que já existe para abrir espaço para os que estão “fora” dele. É um desafio muito grande. Principalmente se levarmos em conta que fazer isso da forma como se pretende fazer atualmente, o processo de incluir os excluídos será um descalabro econômico e ambiental. Ou seja, se se mantém fixa a matriz tecnológica produtiva, e aumenta a produção, isso aqui vai ter um custo proibitivo que a questão ambiental ficará gravemente comprometida.

E, em segundo lugar, que a quantidade de pessoas “candidatas” a se incorporar à ES, algo entre 60 e 120 milhões de pessoas é muito maior do que aquela que hoje integra o setor formal; isto é, 48 milhões.

Para ter uma ideia do que isso significa em termos de potencial de crescimento da ES, basta lembrar que, segundo o levantamento feito pela SENAES, os empreendimentos solidários agrupam hoje somente 2 milhões de pessoas. Algo muitas vezes menor do que o contingente de “candidatos” que podem vir a integrá-los.

Analisando agora um período mais recente (2003–2010), sabe-se que foi possível, “dando o peixe”, tirar trinta milhões de pessoas da miséria.

Não obstante, há que lembrar que segundo os primeiros resultados do Censo 2010 divulgados pelo IBGE, 25% da população tem uma renda mensal de até R\$ 188 (R\$ 6,27 por dia) e que 50% têm uma renda mensal que não ultrapassa R\$ 375 (R\$ 12,50). E que a pobreza da maioria se explica pela desigualdade na apropriação da renda, que faz com que os 10% mais ricos detenham 75% da renda; e que, entre estes, estão 5 mil famílias extensas que se apropriam de 45% da renda.

De qualquer forma, e focando agora o emprego formal, não há como negar que o impulso no consumo e na produção gerado pela brusca inclusão desse enorme contingente de trinta milhões de pessoas ao “mercado”, associado ao *boom* de exportação de *commodities*, foi responsável por um adicional de quatorze milhões de empregos. O que permitiu mais que absorver o crescimento da PEA, isto é, o número de pessoas que se incorporou ao mercado de trabalho no período.

É verdade, também, que um dos mecanismos mais importantes de geração da desigualdade e de reprodução da pobreza, o arrocho salarial que foi mantido por muitos anos, vem sendo desativado. Com efeito, a participação dos salários na renda nacional que era de 56% em 1959, e de 50% em 1980, passou de 40,1% em 2005 para 43,6% em 2010. Explica a evolução recente o fato de que entre 2002 e 2010 o salário mínimo cresceu 54,25% em termos reais. Evolução que fica comprometida quando se leva em conta que o salário mínimo vigente em 2011, de R\$ 545, ainda é menor do que aquele que existia em 1985. E do que é pago na vizinha Argentina, de R\$ 766 e do que os R\$ 2.195 que, segundo o DIEESE e de acordo com a lei do salário mínimo, deveria estar sendo pago.

É interessante notar que, no período recente, para cada duas pessoas incluídas por baixo na “base da pirâmide”, uma passou para sua parte de cima. O que, apesar de ser um feito extraordinário quando se leva em conta a tendência histórica, deve ser analisado com mais rigor. Por um lado, porque o salário pago para 90% das pessoas que obtiveram emprego formal nesse período foi inferior a três salários mínimos. E, por outro, porque durante esse período, e em função da demanda aumentada, as empresas produziram mais ocupando sua capacidade ociosa acumulada em função de vários anos de um consumo estagnado. E que se a demanda continuar aumentando, o que evidentemente é o que se deseja, as empresas renovarão suas instalações e introduzirão tecnologias mais intensivas em capital, o que provavelmente não permitirá manter a relação de um emprego criado para cada duas pessoas que saírem da miséria.

Mas também é preciso observar que esses quatorze milhões que passaram a ocupar postos de trabalho formais não parecem ser os que saíram da exclusão.

A informação divulgada pelo programa Bolsa Família mostra que das 33 milhões de pessoas beneficiadas apenas 6 milhões (18%) estiveram, alguma vez, entre 2004 e 2008, num emprego formal. E, quando isso ocorreu, seu tempo médio de permanência no emprego foi de apenas onze meses (seis vezes menos do que a média dos empregados brasileiros e doze vezes menos do que os da OECD).

O que permite afirmar que, apesar de todos os benefícios que tem o programa, entre outros, o de livrar-nos, ainda que parcialmente, da vergonha de existirem brasileiros passando fome, ele não parece poder contribuir para a geração de emprego formal. E, ademais, que é pouco provável que programas compensatórios de natureza semelhante venham a fazê-lo.

Sobre o custo relativo da inclusão social

Ainda com o objetivo de dimensionar a ES ou, mais precisamente, o esforço que o país teria que fazer para promover nela a entrada dos excluídos, apresenta-se um último exercício.

Trata-se de uma tentativa muito simples de estimar, por comparação, o custo relativo de um dos programas compensatórios em curso que geram os contingentes populacionais que poderão vir a se incluir na ES. E, por esta via, o efeito de multiplicação que teria o gasto público quando orientado ao fortalecimento da ES.

A tabela a seguir sintetiza o argumento que se quer fundamentar. Ela mostra o processo de derivação de um coeficiente que poderia expressar os efeitos de dois tipos de gasto público associado a dois “programas” de transferência de recursos governamentais orientados ao que se poderia considerar os dois extremos – a base e o vértice – da pirâmide de distribuição de renda.

O primeiro tipo, de natureza distributiva, é o indicado na segunda coluna. Ele corresponde ao Programa Bolsa Família. Ele custa 0,4% do PIB ou o equivalente, em termos de impostos arrecadados pelo Estado, a um dia e meio de trabalho do contribuinte. O programa abrange 12 milhões de famílias pobres (informação divulgada em janeiro de 2012, indica que são 13,3 milhões as famílias que recebem o benefício), das quais 93% têm mulheres como titulares; o que é, por si só, um indicador do impacto que ele possui.

O segundo tipo de gasto público, de natureza concentradora, indicado na terceira coluna, é o associado ao serviço da dívida pública; isto é aos juros, amortizações e refinanciamentos da dívida pública interna. Seu valor é condicionado à taxa de juros que remunera os tomadores da dívida pública, entre os quais os mais importantes são os bancos privados e os fundos de pensão. Ele corresponde, desde o final da década de 1990, a cerca de 45% do orçamento geral da União.

É evidente que seria sob vários pontos de vista um exagero considerar o serviço da dívida um “programa compensatório”. Mas seria também inadequado desconhecer que ele beneficia as vinte mil famílias mais ricas e que custa 5,6% do PIB, ou o equivalente a vinte dias e meio de trabalho do contribuinte.

Quadro 4 – Comparação do efeito de dois tipos de despesas realizadas pelo Estado que beneficiam famílias de brasileiros

	Programa Bolsa Família	Serviço da dívida pública
Número de famílias beneficiadas	12 milhões	20 mil
Porcentagem do PIB	0,4	5,6
Dias de trabalho do contribuinte	1,5	20, 5
Número de famílias/PIB	30 milhões famílias por unidade do PIB	3,6 mil famílias por unidade do PIB

O quadro permite dizer que o impacto do gasto do Estado correspondente ao Programa Bolsa Família, em termos da quantidade de famílias beneficiadas por unidade do PIB, é de cerca de 30 milhões de famílias. O que dá uma ideia do “efeito distributivo” desse gasto orientado a fazer com que as famílias pobres fiquem menos pobres.

O “efeito concentrador” do gasto do Estado correspondente ao associado ao serviço da dívida pública, que seria o “programa compensatório” orientado às famílias ricas para que elas se tornem mais ricas, pode ser avaliado pelo fato de que uma unidade do PIB é concentrada em apenas 3600 famílias.

Ou, finalmente, que uma unidade de PIB transferido pelo governo a famílias brasileiras beneficia, no caso do programa Bolsa Família

comparado ao caso do “programa” serviço da dívida pública, um número de famílias oito mil vezes maior (30 milhões/3,6 mil).

Economia Solidária e poder de compra do Estado

Depois de dimensionar a Economia Solidária tendo por base alguns indicadores referentes à população que poderia ser a ela incorporado, e prosseguindo com o procedimento de comparação com indicadores estimados para o conjunto do país, vou apresentar outros que permitirão avaliar qual seria seu potencial econômico caso algumas modificações institucionais fossem realizadas.

Explorarei agora uma dimensão relativa ao volume de produção que pode derivar da inclusão de milhões de pessoas à ES para proporcionar bens e serviços, e oportunidade de trabalho e renda, para este contingente, sem o custoso “vazamento”, sob a forma de lucro empresarial (e outros fluxos de recurso menos legítimos), que implica a ação das empresas ao intermediar a relação entre o Estado e a sociedade.

Meu propósito é chamar a atenção para o fato de que a ES possui um potencial capaz de gerar inclusão socioeconômica que vai além do impacto que geraria a produção dos bens e serviços para atender a demanda dos hoje excluídos e que passariam a ser “incluídos” na ES. E, também daquele que começa a ser visível com a política de compras públicas que começou a ser implementada envolvendo a compra de merenda escolar junto à Agricultura Familiar pelas prefeituras brasileiras. Impacto que poderia ocorrer, inclusive, no espaço urbano das nossas crescentemente excludentes metrópoles.

Esse potencial pode ser avaliado tendo em vista o montante que o Estado aloca hoje junto a empresas – 25% do PIB dos 40% que arrecada – para comprar os bens e serviços que ele fornece a todos os cidadãos mediante a implementação das políticas públicas. Bens e serviços que, como aqueles necessários para a “autoprodução” e o autoconsumo dos beneficiados pelos programas compensatórios que podem trabalhar nos empreendimentos solidários, poderão ser crescentemente proporcionados por eles sem que para isto o Estado tenha que recorrer às empresas. E que poderiam, inclusive, não ser transformados em mercadorias transacionadas no mercado capitalista.

Há que lembrar a esse respeito que seguir alimentando os “vazamentos” – ilegais ou garantidos em lei – que as empresas produzem, esteriliza parte do gasto crescente que o Estado vem alocando (e deve fazê-lo cada vez mais) a programas sociais, de inclusão produtiva etc.

Para formar uma ideia do que isso representa e como poderia ser praticado, vou lembrar como funciona a relação entre o Estado, as empresas e a sociedade. A sociedade quer saneamento, rodovia, energia, educação, habitação, comunicação, saúde. O Estado, para atendê-la, formula políticas. E, para implementá-las, compra das empresas o que é necessário para cidadãos. Isso é assim em todos os países e sempre foi assim. Mas hoje é mais ainda do que no passado, dado que muitos setores que produzem bens e serviços de natureza pública que eram estatais foram privatizados.

Exemplificando, refiro-me brevemente a medidas de política que supõem, para sua implementação, mecanismos institucionais que complementariam, pelo “lado da demanda”, os que tratarei mais adiante, que teriam que ser criados no sentido de gerar, pelo “lado da oferta”, as condições necessárias para produzir aqueles bens e serviços.

Elas se referem à utilização do poder de compra do Estado para a aquisição de bens e serviços produzidos pelos empreendimentos solidários e sua destinação para satisfazer a demanda (a) do consumo produtivo dos empreendimentos; (b) dos trabalhadores e cidadãos integrados à Economia Solidária, estimulando esquemas de escambo que favoreçam a integração dos empreendimentos; (c) dos processos de implementação das políticas públicas que supõem, por exemplo, medicamentos, construção e manutenção de obras públicas, moradias etc. e produção de materiais respectivos, alimentos para escolas, hospitais etc., abastecimento de água e energia etc.

Aos mais conservadores, que rejeitam a ideia de que outros arranjos econômico-produtivos que não as empresas devam receber algum tipo de ajuda do Estado, como a garantia ou promessa de que seus produtos serão por ele adquiridos, e também aos companheiros que dentro do movimento da Economia Solidária defendem que ela deve manter-se “independente” do Estado, gostaria de lembrar algo que parecem ter esquecido. Ou seja, que em nenhum país a empresa privada sobrevive sem o Estado.

De fato, é o Estado que, entre outras coisas, com a mesma serventia:

- produz a estrutura econômico-produtiva (comunicação, transporte, energia etc.) e regula a legalidade (financiamento, impostos, preços, subsídios, salários etc.) que viabilizam a atuação e asseguram o lucro das empresas;
- engendra e sustenta os arranjos institucionais que produzem o conhecimento incorporado, no sistema de ensino e pesquisa, em artefatos tecnológicos e em mão de obra qualificada, e

desincorporado, na C&T, necessários à operação das empresas;

- fabrica e mantém a superestrutura político-ideológica que assegura (e naturaliza) as relações sociais de produção assimétricas e antagonicas imprescindíveis para a reprodução do capital;
- socorre empresas, injetando recursos, ou as atrai, concedendo favores, quando suas outras funções não geram condições suficientemente atrativas;
- mantém a custosa estrutura policial que atua, com o emprego da violência, quando os demais mecanismos legais de coerção se revelam insuficientes, na defesa da propriedade privada.

Por tudo isso, é econômico justificável e socialmente legítimo que a ES e os empreendimentos solidários que brotam da economia informal contem com um apoio do Estado pelo menos proporcional à parcela da população com eles envolvida. Apoio, esse, que, inclusive, deve incluir a extensão aos empreendimentos solidários os direitos trabalhistas proporcionados ao setor formal, à semelhança do já ocorre com o trabalho rural e doméstico.

Concluindo com este ponto, cabe uma última palavra em relação à forma como deveria ocorrer a relação entre a ES e o Estado. Para tanto, é conveniente esclarecer que recomendar a utilização do poder de compra do Estado buscando substituir a empresa privada pelos empreendimentos solidários como fornecedores de bens públicos não é o mesmo que propor que “compras públicas” se dirijam à ES. Não há porque o consumo dos bens e serviços produzidos pela ES deva ser intermediado pelo mercado. Ou seja, eles podem não se transformar em mercadoria; eles podem ser consumidos como valores de uso. Ou ainda, esses bens e serviços não precisam ser produzidos para se orientar para o mercado; mas, sim, com a finalidade de satisfazer necessidades humanas sem que para isso tenham que adquirir o caráter de valores de troca.

Economia Solidária e setor formal: nem fechamento nem rompimento

Nesta seção, e confesso que talvez fora de hora e lugar, reitero uma questão subjacente a muitas das proposições que já tenho feito neste texto e outras que faço em seguida. Ela se refere ao tipo de relação que julgo mais adequada entre a ES e setor formal.

Meu entendimento acerca da ES, que a idealiza como uma proposta societária alternativa, ou uma utopia a ser construída, é bastante ambicioso e impreciso. Mas, a ideia de que ela irá amadurecendo ao longo de um “tempo histórico” que não temos como precisar, até se converter num modo de produção capaz de substituir o capitalismo em processo de deterioração, à semelhança do que ocorreu na sucessão clássica escravismo-feudalismo-capitalismo, não impede que se visualize o tipo de relação que ela deve ter com setor formal.

Reconheço, resignadamente, que a ES não tem como pretender se colocar à margem do mercado capitalista (ou com o que venho aludindo, indistintamente, como setor formal da economia). Mas, defendo que ela deva preterir o mais possível a sua relação com ele. Ou seja, postergar para o mais distante possível o momento em que o alumínio das latas, hoje comercializadas como são coletadas, é entregue ao atravessador, ainda situado no circuito informal, para transformar-se num insumo industrial. Ou ainda, o momento ao qual me tenho referido jocosamente como aquele em que a ES terá que “entregar o ouro pros bandidos”.

O que, evidentemente, nada tem a ver com dois tipos de proposições – ingênuas, irrealistas e até contraproducentes – que tenho encontrado no âmbito de aguns militantes do movimento da ES.

A primeira, já mencionada, é a que defende que a ES não deve reivindicar do Estado, como fazem as empresas, qualquer tipo de subsídio, uma vez que isto poderia vir a esvaziá-la de seu conteúdo crítico e aumentar sua tendência ao reformismo. A segunda, que considero ainda mais radical, é a que propõe uma reedição da ideia de “*delinking*”, abraçada por alguns setores da esquerda de países latino-americanos nos anos de 1960 no que respeita à relação de rompimento (ou fechamento) com os países centrais, agora associada à relação entre a ES e a economia capitalista (ou o setor formal).

Para que fique bem claro o curso de ação que me parece inadequado, mas que lamentavelmente é defendido e implementado, em maior ou menor grau, por muitos dos que atuam no âmbito da ES, transcrevo em seguida um exemplo que apareceu no sítio da Secretaria de Comunicações da Presidência da República (Secom), em 15/04/2011.

Moda da agricultura familiar é vendida em Mônaco. Vestidos e blusas de artesãs do projeto Talentos do Brasil serão comercializados em uma loja de produtos ecológicos e da economia solidária em Mônaco, microestado situado ao Sul da

França, a partir da próxima semana. São peças dos grupos Florestas, do Amazonas, e Lã Pura, do Rio Grande do Sul. A venda é fruto da negociação feita pelo Talentos durante a feira de moda Prêt-à-Porter, que aconteceu na cidade de Paris, em setembro de 2010. (Talentos, 2011).

Como outras iniciativas que têm sido aludidas como êxitos que mostram a capacidade que possuiriam os empreendimentos solidários para produzir bens e serviços de “qualidade”, com eficiência etc., ela denota uma visão que me parece equivocada. A qual, lamentavelmente, há que reconhecer, não é rara. Talvez seja até majoritária, a julgar pelas 1450 citações, algumas com um claro tom ufanista, que recebeu na internet o conjunto de palavras “Moda da agricultura familiar é vendida em Mônaco”.

Completamento, adensamento e entrelaçamento de cadeias produtivas

Nesta seção, depois de ter esclarecido que a relação que a Economia Solidária deveria manter com o setor formal, que não seria nem de fechamento nem de rompimento, procuro explicar com algum detalhe o tipo de relação de encadeamento que deveria ser buscado entre os empreendimentos solidários.

Gostaria de retomar o que falei, no início, sobre o fato de que entre os empreendimentos solidários praticamente não existem relações de compra e venda, que não há complementaridade, colocando a pergunta acerca de como fazer para que a ES venha a produzir insumos, serviços e bens finais, para ela mesma ou para serem consumidos pelo restante da população sem passar pelo mercado.

Se o nosso problema não é incluir os hoje excluídos no setor formal, mas sim na ES, promover o encadeamento dos empreendimentos solidários passa a ser essencial. Fala-se, há muito tempo, em completar as cadeias produtivas da ES; isto não é novidade para ninguém. Talvez a coisa nova que vou abordar seja a de complementar essa ideia com as operações que implicam fazê-lo à jusante e à montante, e as noções de entrelaçar e adensar.

O que proponho tem a ver com a necessidade de ir um pouco além, de “tecer” com mais finura, para alcançar um maior nível de sofisticação, no momento de elaborar políticas para a ES. Isso porque, entre outras coisas, os mecanismos de indução ao movimento à montante e à jusante

são diferentes. Questões relativas aos graus de liberdade, a flexibilidade tecnológica que se tem à montante e à jusante da cadeia podem ser razoavelmente diferentes: substituir bens de consumo pode ser mais fácil do que substituir os insumos que são incorporados a estes bens de consumo etc.

Para explicar a noção de completamento de cadeias produtivas, podem-se pensar dois exemplos muito simples. Para a cadeia da coleta e reciclagem de alumínio, um completamento à jusante, na direção do aproveitamento da sucata, seria a produção de painéis. Para a cadeia de processamento de alimentos, um completamento à montante seria, por exemplo, aquele na direção da obtenção dos insumos necessários para a cocção: a produção de painéis.

Mantendo os exemplos e pensando que seria pouco provável que um grupo de senhoras que processa alimentos possa vir a avançar na sua cadeia fundindo as painéis de alumínio, que precisa para cozinhar, surge a noção de entrelaçamento de cadeias: a comida produzida por elas poderia ser trocada pelas painéis produzidas na cadeia que se inicia na coleta e reciclagem de alumínio para alimentar as pessoas com ela envolvidas.

Tomando ainda como exemplo da cadeia da coleta e reciclagem de alumínio, é fácil imaginar que a mesma atividade de fundição que daria início à produção de painéis poderia originar processos de produção de laminados ou trefilados para fabricar esquadrias de alumínio e outros produtos como fogões, móveis etc. O resultado seria o completamento da “cadeia do alumínio” que, anteriormente, terminava com a operação de venda da sucata coletada aos atravessadores. Os quais iriam – eles, e não os trabalhadores envolvidos com a coleta – fornecer matéria-prima para cadeias situadas no setor formal. Vale ressaltar, ainda a título de exemplo, que esse completamento poderia, por sua vez, gerar um entrelaçamento com a cadeia de construção de moradias e prédios públicos situada na própria Economia Solidária.

A noção de adensamento remete a um encadeamento de tipo “transversal” ao invés de “vertical”, como é o caso do completamento. Ocorrerá um adensamento quando, ao longo de uma dada cadeia produtiva já relativamente complexa, existem insumos (bens e serviços) que são fornecidos por outras cadeias situadas no setor formal, mas que podem ser substituídos mediante a produção dos mesmos em empreendimentos solidários.

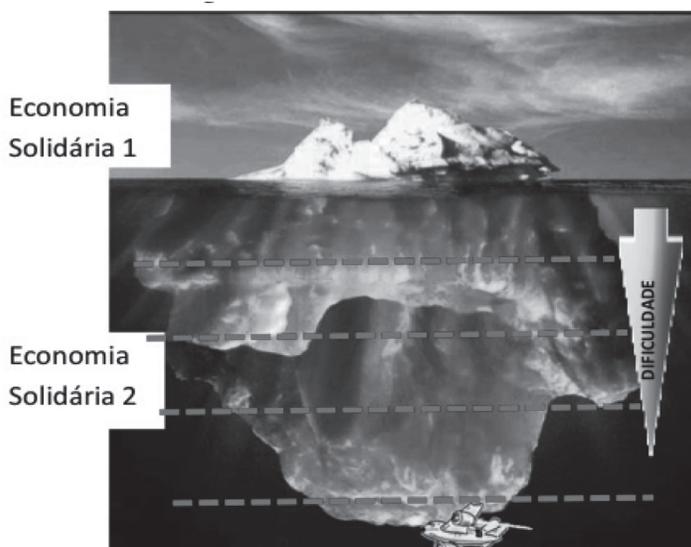
Como já disse, essas operações, além do já aludido, serviriam para impedir a fuga do excedente econômico produzido no âmbito das cadeias produtivas dos empreendimentos solidários e nas redes de produção, circulação, consumo e investimento da Economia Solidária

Economia Solidária e as duas partes do iceberg

Ainda sobre o assunto tratado nas seções anteriores, passo a especificar um pouco melhor como poderia ocorrer a relação entre a ES e o Estado no sentido de garantir a crescente aquisição dos bens e serviços por ela produzidos. E, por esta via, um processo sustentado de completamento, entrelaçamento e adensamento de suas cadeias produtivas.

A pontinha de cima do iceberg que aparece na figura que segue é o que hoje aparece como ‘Economia Solidária’ quando se trata deste assunto. Essa parte é o que eu vou chamar agora de ES1. O que está abaixo da linha d’água é a ES2. Lá, bem abaixo, está o avião da Embraer. É muito difícil pensar que um empreendimento solidário brasileiro possa hoje produzir um avião como o da Embraer. Talvez em Mondragón isso possa em breve ocorrer...

Figura 6 – Economia Solidária



É na ES1, onde se situam hoje os empreendimentos solidários. Produz, essencialmente, os bens e serviços em arranjos econômico-produtivos baseados na propriedade coletiva dos meios de produção (Agricultura Familiar, no meio rural, e coleta e reciclagem, na cidade).

É na grande porção submersa, a ES2 que deve ocorrer, entre outras coisas, a produção de bens e serviços públicos que o Estado deve proporcionar a todos os cidadãos. E que, mediante o seu poder de compra, pode alavancar a sua produção, promovendo o

completamento e adensamento de cadeias produtivas dos empreendimentos solidários. A produção desses bens e serviços, assim como aquela daqueles que fazem da cesta de consumo dos próprios integrantes da ES, e da qual tendencialmente apenas o excedente se irá orientar para o mercado formal, será realizada em sucessivas camadas de dificuldade (profundidade) crescente. É de se esperar que a “intensidade tecnológica” ou o grau de dificuldade para realizar a Adequação Sociotécnica seja crescente, da superfície para base do iceberg.

Mais um exemplo. A maioria de nós, brasileiros, fazemos as nossas próprias casas. 54% delas são construídas pelos seus próprios moradores. Apesar disso, o programa Minha Casa Minha Vida reservou apenas 3% de seu orçamento para autoconstrução. Noventa e sete por cento foi para as construtoras.

É difícil atribuir esse fato a uma questão tecnológica? Não é por falta de “tecnologia” que existe essa divisão tão desproporcional àquela relação 54:3 e tão pouco coerente com outras políticas públicas elaboradas pelo governo.

Aliás, como venho dizendo, há mais de vinte anos, “quem disser que o Brasil é miserável por falta de ciência e tecnologia, vai estar dizendo mentira; se falta uma coisa por aqui é vergonha na cara das nossas elites gananciosas e até agora indomadas”.

Não obstante, parece-me evidente que coisas como essa vão ser menos frequentes quando pudermos contar com tecnologias que estejam adequadas sociotecnicamente para suportar e alavancar o processo de democratização em curso. Quando ele começar a obrigar a elite a construir o andar de cima, a duplicar o tamanho do Brasil irá ocorrer uma demanda cognitiva de ciência básica, não básica, pura, impura, aplicada e de tecnologia alta, baixa, de ponta, rombuda, sofisticada, popular... Só não vai ser servir aquela tão impregnada pelos valores e interesses do capital que não possa ser descontaminada. Aquelas sobre as quais não seja factível a aplicação de um processo de Adequação Sociotécnica.

A Tecnologia Social como “plataforma de lançamento” da Economia Solidária

Para satisfazer essa demanda cognitiva, nós, nas escolas e universidades, que são as únicas organizações no Brasil capacitadas a atacar este desafio, vamos ter que nos esforçar muito. E de forma multidisciplinar, interdisciplinar, transdisciplinar, sei lá! Coisa que, lamentavelmente, estamos longe

de saber fazer. E que a forma como o capitalismo tem produzido ou adquirido (ou expropriado dos trabalhadores diretos desde quando eles viviam em “sociedades primitivas” feudais ou indígenas) o conhecimento que necessita para a acumulação de capital tende, sistematicamente, a impedir que ocorra.

Mas, voltando ao nosso exemplo das casas, poderíamos começar nos perguntando: e se conseguíssemos transformar de forma razoável latinhas em esquadrias de alumínio, para equipar as casas? E caixinhas de Tetrapak em telhas, e papelão em divisórias? E PET em painéis para paredes? E se houvesse TS para construir obras públicas – estradas, escolas, parques – e bem conservá-las? Lembram como é que a China, lá no começo dos anos 1960, fez as barragens que fez? Na mão! Nem enxada, os chineses tinham! Não estou propondo isso. Não estou querendo ser miserabilista. Nem voltar para as cavernas. Estou consciente de que, em muitos casos, satisfazer necessidades básicas implicará explorar a fronteira mundial do conhecimento.

Mesmo porque ES e TS já não são (nem serão, crescentemente) só para pobres ou para melhorar o serviço proporcionado pelo Estado para todos os cidadãos. Como já disse, entendo a ES como um “foguetes em fase de projeto”. E a TS como sua “plataforma cognitiva de lançamento”. Essa é uma das ideias-força que eu gostaria que ficasse da leitura deste trabalho.

O resultado da dobradinha ES-TS conferirá maior eficiência, eficácia e efetividade aos processos que dizem respeito à interface Estado-sociedade. Justamente os três conceitos que a gente usa para avaliar as políticas públicas. E como transformar os desejos que se têm enunciado neste trabalho em política pública? A resposta é, a esta altura, óbvia. Começando por sensibilizar a comunidade de pesquisa e os gestores públicos.

Tecnologia Social e Política de C&T: retomando críticas

Esta seção retoma críticas que tenho feito ao longo de vários anos e de diversas formas à Política de C&T brasileira e latino-americana em função da orientação que vem crescentemente sendo adotada em benefício das empresas.

Um dos obstáculos mais difíceis a vencer para que a Tecnologia Social seja efetivamente apoiada, porque possui um caráter fundacional, é que o senso comum, e também a comunidade de pesquisa que domina a Política de C&T, considera que a empresa é o único ator econômico-produtivo

que pode processar (e aproveitar) o conhecimento gerado pela sociedade. E que só ela, gerando inovação e produzindo bens e serviços com qualidade crescente e preços cadentes, é que pode satisfazer o que a sociedade precisa. Se nos países capitalistas avançados isso não é assim, muito menos no Brasil!

Tenho dito que quando falarmos em Economia Solidária ou em Tecnologia Social, temos que “dar uma no cravo e outra na ferradura”. Qual é o cravo e qual é a “ferradura”? Se eu disser “a Economia Solidária precisa de subsídio”, isso é dar uma no “cravo”. Agora, para dar uma na “ferradura”, eu diria: “a empresa privada não vive sem subsídio”.

No âmbito da TS, dar no cravo é dizer “a tecnologia social precisa de mais recursos para pesquisa, formação etc. etc.”. E dar uma na ferradura é dizer: “alocar recursos para o desenvolvimento de tecnologia convencional é, socialmente falando, um desperdício!” (sobretudo quando o Estado está gastando uma quantidade crescente de recursos com programas compensatórios, de inclusão social e de inclusão produtiva).

O esforço e o investimento que o Brasil faz para gerar ciência e tecnologia ou pesquisa e desenvolvimento no âmbito empresarial, têm sido, desde que temos uma Política de C&T, bastante grande.

Para se ter uma ideia de como este esforço tem sido pouco eficaz, vou dar apenas um exemplo dos que tenho repetido em outras oportunidades. De 2006 a 2008, segundo a informação divulgada pelo MEC, nós devemos ter formado no Brasil cerca de 90 mil mestres e doutores em ciência dura (trinta mil por ano). Dos mestres e doutores que se formam nos Estados Unidos, 70% vão para empresa privada fazer pesquisa e é, por isso, que a empresa estadunidense tem a competitividade que tem. Se nós formamos 90 mil e se o coeficiente fosse o mesmo, 63 mil teriam ido para a empresa fazer pesquisa. Entretanto, segundo a Pesquisa de Inovação Tecnológica – PINTEC, realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, dos 90 mil que nós formamos, apenas 68 foram absorvidos pelas empresas (brasileiras, estrangeiras e estatais) para realizar pesquisa.

Os fazedores da PCT, em função disso, pretendem maximizar os indicadores de inovação e de P&D mediante medidas de política que coloquem mestres e doutores à disposição das empresas dispostas a recebê-los. Ou seja, financiando a fundo perdido a atuação desses profissionais nas empresas, à semelhança do que já ocorre através de bolsas fornecidas a graduados. O impacto desses profissionais capacitados a pesquisar e com vontade de fazê-lo, apesar dos fatores estruturais derivados de nossa condição periférica bem conhecidos, tenderá a ser a melhoria

pretendida naqueles indicadores. De fato, é provável que essas pessoas passem a produzir situações em que os empresários, mesmo que pouco propensos a pesquisar, sejam estimulados a trazer para dentro das empresas os crescentes recursos que vêm sendo disponibilizados para P&D.

Tecnologia Social e Política de C&T: mais algumas propostas

A exemplo da anterior, esta seção retoma propostas que tenho feito ao longo de vários anos e de diversas formas visando a orientar a Política de C&T brasileira e latino-americana para atender as necessidades das maiorias e, em particular, para viabilizar o desenvolvimento de TS.

Tratarei, por isso, agora, da medida de política correspondente às empresas recém-comentada. Ela consiste na criação de mecanismos institucionais que deem conta do fato de que não é realista supor que estudantes que cursam uma Universidade alimentando uma perspectiva de ganharem, depois de graduados ou pós-graduados, um salário de, por exemplo, dez salários mínimos, como engenheiros ou administradores de empresa, disponham-se a trabalhar num empreendimento solidário sem receber uma remuneração semelhante. Esses mecanismos permitirão fixar nos empreendimentos solidários, com a intermediação das incubadoras de cooperativas e de outros arranjos, pesquisadores, doutores, mestres, graduados e estudantes de pós-graduação e graduação, mediante a sua remuneração com fundos públicos, tal como já ocorre no caso das empresas.

Esses profissionais, ao participarem no dia a dia desses empreendimentos tenderão a gerar um impacto semelhante àquele que, se espera, venha a ocorrer nas empresas. Ou seja, passariam a ter que colocar seu potencial de geração de inovações a serviço dos objetivos, interesses e valores dos empreendimentos solidários aumentando sua capacidade de se desenvolverem de forma econômica, cultural e ambientalmente sustentável. O que, é claro, demoraria um certo tempo e demandaria desses profissionais um esforço considerável, uma vez que a sua formação universitária não apenas não contempla os conhecimentos e habilidades necessários para tanto como tende a dificultar a introdução, na sua “planilha de cálculo”, dos conceitos, variáveis, modelos, relações, algoritmos etc., coerentes com aqueles objetivos, interesses e valores.

Esses profissionais universitários desempenhariam, em relação aos empreendimentos solidários, um papel semelhante àquele de seus colegas que estão sendo incorporados às empresas através do mecanismo antes tratado. Eles contribuiriam para gerar, pelo “lado da oferta”, as

condições para a produção e distribuição dos bens e serviços que, pelo “lado da demanda”, e tal como explicado, seriam apoiadas pelo Estado.

Lógica do capital, “lógica do desespero” e “lógica solidária”

Para avançar no tratamento do tema, retomo pontos tratados em seções anteriores “Economia formal, informal e taxa de lucro” e “Economia formal, Economia Solidária e propriedade dos meios de produção”. Avançarei sobre questões metodológicas atinentes a uma lógica que proporcione um balizamento para orientar nossas ações para o fortalecimento da ES. Em particular, aquelas relacionadas ao desenvolvimento de TS que, volto a dizer, entendo como sendo a indispensável “plataforma cognitiva de lançamento” da ES.

O objetivo é conceber, a partir, como tenho feito em outras oportunidades, do entendimento do modo como funciona o setor formal (ou, genericamente e grosseiramente falando, o capitalismo), especialmente no que respeita à sua relação com o setor informal (assimilado a um espaço que se organiza segundo relações pré-capitalistas), uma “lógica solidária”; aquela que substituiria a “lógica do desespero”.

Isso será feito a partir da estilização de duas situações. A primeira tem a ver com o modo de funcionamento do setor formal e da derivação da sua lógica capitalista; isto é, aquela que foi gerada pelos agentes com ele envolvidos através de um processo de coorganização que materializa seus valores e interesses e que orienta as suas ações.

A segunda situação é a que ocorre no setor informal, onde os excluídos que vivem nas cidades, na sua busca desesperada pela sobrevivência, buscam alguma coisa que não seja propriedade privada e que seja passível de ser apropriada por eles para transformá-la em algum dinheiro. Ao observar essa situação e a forma como ela tem sido enfrentada por eles e pelas organizações, incluindo aqui as incubadoras universitárias de cooperativas, é que, foi possível estilizar o que seria a “lógica do desespero”.

A partir dessas duas estilizações, tentei conceber uma outra lógica: a “lógica solidária” que substituiria a “lógica do desespero” sem cair na “tentação” de adotar a única outra que hoje conhecemos, a lógica do capital. A lógica que passaria a ser usada para balizar as nossas ações no campo da ES e evitar que os empreendimentos solidários venham a se transformar em empresas.

Prosseguir na concepção da “lógica solidária” supõe entender a lógica – do capital – que articula (1) o capitalismo, (2) a empresa e o

(3) desenvolvimento de Tecnologia Convencional, a ponto de conferir sustentabilidade ao conjunto de natureza simétrica que abrange a (1) Economia Solidária, (2) os empreendimentos solidários e (3) o desenvolvimento de TS. Ou, mais precisamente, elaborar uma lógica que oriente os processos que tenho denominado de Adequação Sociotécnica.

Numa outra perspectiva, é interessante caracterizar o que se entende aqui por “lógica” e qual a sua relação com outros elementos necessários para materializar a proposta da Economia Solidária e da Tecnologia Social.

O esquema explora essa questão partindo do suposto de que essa materialização da ES passa pela ação do Estado. Isto é, de políticas públicas originadas de processos decisórios que se dão no seu âmbito e que seriam as responsáveis pela indução de comportamentos junto aos atores envolvidos com assuntos ligados àquela proposta.

Ele mostra como a lógica de funcionamento que vigora num determinado espaço (setor formal, informal ou ES) se situa numa cadeia hipotética (ou heurística) que se inicia com os valores e interesses que possui o ator ali dominante, termina com a elaboração de políticas públicas que garantem que seus objetivos sejam alcançados.



Ele permite entender como, no caso da lógica do capital, por interpretar (expressar ou estar contaminada) pelos interesses e valores do capital, é capaz de orientar a formação de um marco analítico-conceitual com estes coerente. Marco a partir do qual, a sociedade percebe esse espaço e que contribui para naturalizar, no plano ideológico, o que nele ocorre; e para dar forma aos enlaces e arranjos institucionais que irão atuar segundo o interesse dos capitalistas.

Interpretando essa cadeia heurística como se ela indicasse uma sequência cronológica, se poderia dizer que esse marco teria ido gerando, ao longo do tempo, enlaces e arranjos institucionais entre os atores que estabelecem relações sociais de produção coerentes com a correlação de forças vigente no âmbito daquele espaço social. E, finalmente, como esses

enlaces e arranjos institucionais, entendidos como o elo que é condicionado pelos elos anteriores (ao mesmo tempo em que lhes confere potência), suportam as políticas públicas que irão materializar aqueles interesses e valores e conferir cada vez maior estabilidade e solidez à cadeia e a cada um dos seus elos.

Além de contribuir decisivamente para a naturalização daquelas relações sociais de produção e da lógica do capital, essas políticas públicas, ao colocar para o marco analítico-conceitual as perguntas que demanda a sua elaboração, contribuem para enviesá-lo cada vez mais para o atendimento e, também, para a naturalização daqueles interesses e valores.

A ideia recém-desenvolvida aponta para dois aspectos que merecem ser destacados. O primeiro é o fato de que ela explicita a necessidade de que os interessados em implementar a proposta da ES concebam no plano analítico-teórico, de modo artificial e contra-hegemônico, e num curto espaço de tempo, uma cadeia semelhante, ainda que simétrica, àquela que o capital levou centenas de anos para construir no plano da realidade concreta, de modo “natural” e ao longo de um processo de coorganização potencializado por poderosos fatores políticos, econômicos e culturais.

O segundo aspecto é o que evidencia a precariedade da colocação, que frequentemente aparece nos fóruns onde se discute Economia Solidária e Tecnologia Social, que reclama da inexistência de políticas públicas para impulsionar a Economia Solidária e a Tecnologia Social. Essa precariedade reside no fato de que a colocação parece desconhecer que políticas com essas características somente poderiam ser formuladas (para não falar em implementadas) caso houvesse a série de elos que as ligam (como derivações) aos valores e interesses associados à Economia Solidária e à TS. E que o movimento que as impulsiona já pudesse contar com a “lógica solidária”, o marco analítico-conceitual e os enlaces e arranjos que dela decorrem.

Esses dois aspectos reforçam a necessidade que vem sendo apontada de que se busque conceber uma “lógica solidária” que, a partir dos valores e interesses coerentes com aquela proposta, e tendo como baliza a lógica do capital (e também a “lógica do desespero”), possa armar um marco analítico-conceitual capaz de orientar os processos de estabelecimento de enlaces e arranjos apropriados e de elaboração de políticas públicas.

Antes de seguir, é importante ressaltar o quanto a iniciativa que levou à elaboração deste trabalho é, por várias razões, temerária. E ressaltar que ela só é tentada aqui devido à inexistência de uma proposta similar que sirva para orientar a prática dos interessados em conferir sustentabilidade ao

conjunto que abrange (1) a proposta da Economia Solidária, (2) o funcionamento dos empreendimentos solidários e (3) o desenvolvimento de TS.

Partir da observação de como funciona um conjunto dotado de propriedades sistêmicas que foram sendo adquiridas ao longo de um processo secular de coorganização para chegar a propor outro, de natureza contra-hegemônica e sentido “contrário” só se justifica na medida em que se reconheça que praticamente qualquer avanço que se obtenha nesta direção tende a resultar em algo menos pior do que a “lógica do desespero” que tem pautado as tentativas de assistir à formação de empreendimentos solidários.

Prosseguindo com o caminho traçado, e como apontei em outras oportunidades, a lógica do capital pode ser estilizada a partir de uma corrente cujo primeiro elo são os valores e interesses dos detentores do capital e que informa uma racionalidade de maximização de lucro e de reprodução ampliada do capital. A qual orienta um terceiro elo: o procedimento de *screening* do tecido econômico-produtivo de modo a avaliar a expectativa de taxa de lucro de cada um dos seus segmentos. Ou seja, as empresas se instalam em segmentos econômicos segundo uma ordem decrescente de lucro esperado. E “param” quando esbarram numa taxa de “lucro” tão baixa que só é compatível com a “lógica do desespero” dos empreendimentos solidários.

O quadro 5, na próxima página, organiza minha reflexão acerca do objetivo (momento normativo) de idealizar uma “lógica solidária” a partir do que descrevo como sendo a “lógica do capital” (momento descritivo) referindo-as a três elementos que imagino serem encadeados (ou derivarem-se) na ordem em que são apresentados. O primeiro elo seriam os “Valores e interesses” dos sujeitos associados a cada uma das duas lógicas. O segundo, “Racionalidade locacional”, refere-se à maneira como atuariam esses sujeitos para localizar os empreendimentos que organizam. O terceiro, “Insumo informacional”, alude ao conhecimento que eles necessitam para tanto.

O resultado buscado mediante a “lógica solidária” seria orientar, no nível “micro”, de cada empreendimento solidário existente ou a ser criado, quanto à identificação/seleção de oportunidades de geração de trabalho e renda. O que demanda uma perspectiva metodológica de tipo “macro”, centrada num conjunto de procedimentos que tem como ponto de partida o escrutínio – ou *screening* – do tecido produtivo (nacional, regional ou local) em busca de oportunidades (algo assim como o que no ambiente privado se denomina “nichos de mercado”) passíveis de serem aproveitadas por empreendimentos solidários.

Quadro 5 – Lógica do capital e lógica solidária

	“lógica do capital”	“lógica solidária”
Valores e interesses	Aceitação e naturalização da propriedade privada, hierarquia e controle, exploração, busca e apropriação de lucro, competição entre empresas	Rejeição à propriedade privada e promoção da solidariedade, autogestão, geração de trabalho e renda e repartição do excedente gerado visando à cooperação e complementaridade entre empreendimentos solidários
Racionalidade locacional	Oriunda de um longo processo de coorganização condicionado por objetivos de ocupação de segmentos de expectativa de lucro decrescente, complementaridade via competição	Adoção de racionalidade capaz de substituir a “lógica do desespero” por procedimentos visando à complementaridade dos bens e serviços produzidos na ES via encadeamento (completamento e entrelaçamento de cadeias produtivas)
Insumo informacional	Conhecimento do empresário acerca das oportunidades de investimento e da expectativa de taxa de lucro	Identificação de espaços situados na zona de transição entre os setores formal e informal visando à produção de bens e serviços para autoconsumo, encadeamento, e para aquisição via poder de compra do Estado

Conceber e pôr em marcha esse conjunto de procedimentos depende crucialmente das incubadoras universitárias de cooperativas e de arranjos semelhantes. Apoiado nos recursos cognitivos existentes nelas e nas universidades, esses procedimentos seriam recorrentemente aplicados de modo coerente com o próprio conceito de empreendimento solidário no que se refere à propriedade coletiva dos meios de produção, práticas autogestionárias etc., e levando em conta os critérios-objetivo de independência das redes de ES em relação ao setor formal da economia (circuito privado, mercado) com vistas ao adensamento de cadeias produtivas e seu completamento à montante e à jusante.

Esse conjunto de procedimentos permitirá ir mais além da ação usual que, tomando como dado de realidade a transformação de lixo de latas de alumínio (valor de uso caracterizado pela propriedade coletiva dos meios de produção) em valor de troca adquirido pelo atravessador

e em insumo industrial, propor o desenvolvimento de uma Tecnologia Social para produção, em empreendimentos solidários, e me perdoem voltar ao exemplo que já dei, de esquadrias para mais da metade das moradias brasileiras que são construídas pelos seus próprios moradores.

Ou seja, fazer com que novas oportunidades tão importantes quanto o “fenômeno” dos catadores (ou da reciclagem) não sejam fruto de uma atitude desesperada dos excluídos – a “lógica do desespero” a que fiz referência anteriormente. E, sim, de um processo que, desde o início, por meio de uma perspectiva metodológica de tipo “macro” como a aqui proposta, possa mobilizar os recursos cognitivos das incubadoras e das universidades e institutos de pesquisa econômicos/políticos dos governos e de pressão social dos movimentos sociais, para conceber cursos de ação com maior chance de sustentabilidade.

Para imaginar quais seriam os resultados, pode-se pensar numa lista elaborada, até onde for possível com a participação de integrantes dos movimentos sociais interessados, que detalharia, para cada atividade, o conjunto de informações de caráter econômico e tecnológico necessárias à exploração daquelas oportunidades pelos empreendimentos solidários a serem criados ou estimulados (caso já existam) a aproveitá-las. Além de ser um insumo para a elaboração de políticas públicas e para a orientação de ONGs, empreendimentos solidários etc., essa lista funcionaria, no âmbito das incubadoras de cooperativas e das universidades como uma agenda de trabalho. De natureza interdisciplinar e tendencialmente regional e local, ela serviria para orientar as atividades de docência e pesquisa nas instituições públicas de ensino.

Abordando, agora, dificuldades de natureza material (não cognitiva) que teriam que ser enfrentadas pelos empreendimentos solidários, cabe ressaltar a necessidade de lutar pela elaboração de políticas públicas adstritas a outros âmbitos de atuação do Estado capazes de materializar o potencial de mudança das medidas de PCT. Políticas que devem ser entendidas como transversais, dado que situadas no âmbito externo à universidade, e complementares em relação àquelas que visam o fomento direto às incubadoras de cooperativas.

Terão que ser criados mecanismos institucionais que garantam, pelo lado da demanda, que os bens e serviços produzidos pelos empreendimentos solidários possam realizar-se no “mercado”; entendendo-se por “mercado” algo que compreenda, inclusive, a demanda exercida através do poder de compra do Estado e, também, aquela proveniente dos integrantes da própria ES e do setor informal de onde ela provém.

Por isso, aqueles profissionais mencionados na seção intitulada “Tecnologia Social e Política de C&T: retomando críticas” teriam também que contribuir para a sustentabilidade dos empreendimentos solidários funcionando como um elemento de ligação (e tradução) entre o mundo dos empreendimentos solidários (e, em geral, dos movimentos sociais) e o mundo das agências do Estado hoje dedicadas a subsidiar as empresas. Mundo com o qual, eles, em função de sua formação, estão familiarizados e que teriam que ser reorientados, inclusive a partir da sua atuação.

Um objetivo dessas políticas públicas, de natureza específica e focada, é o fomento ao entrelaçamento e completamento (à jusante e, principalmente, à montante) das cadeias produtivas em que atuam ou podem vir a atuar, a curto prazo, os empreendimentos solidários de maneira a torná-los cada vez menos dependentes da economia formal; seja para a colocação de seus produtos, seja para seu abastecimento com insumos produtivos. A consecução desse objetivo, complementar ao anterior, teria que contar com instrumentos de crédito específicos e preferenciais para aquisição de insumos, desenvolvimento de tecnologia etc. A esse respeito, cabe salientar que, devido ao foco tecnológico-produtivo que tem este trabalho, não é aqui abordado um vetor essencial da Economia Solidária e dos empreendimentos solidários que são as iniciativas em curso ou a serem implantadas, como a dos bancos comunitários, das cooperativas de consumo, da moeda social e tantas outras.

Abrindo caminho para a “lógica solidária”

Prosseguindo com a iniciativa que classifiquei no início da seção anterior de temerária – de conceber o que denominei “lógica solidária” – procurarei, a partir de um exercício que se desenvolve num plano estritamente intelectual, mas que pretende ir além dele, abrir caminho para uma prática neste sentido.

E o farei mantendo o foco nas incubadoras universitárias de cooperativas, dado que me parecem os espaços mais apropriados para prosseguir com este esforço.

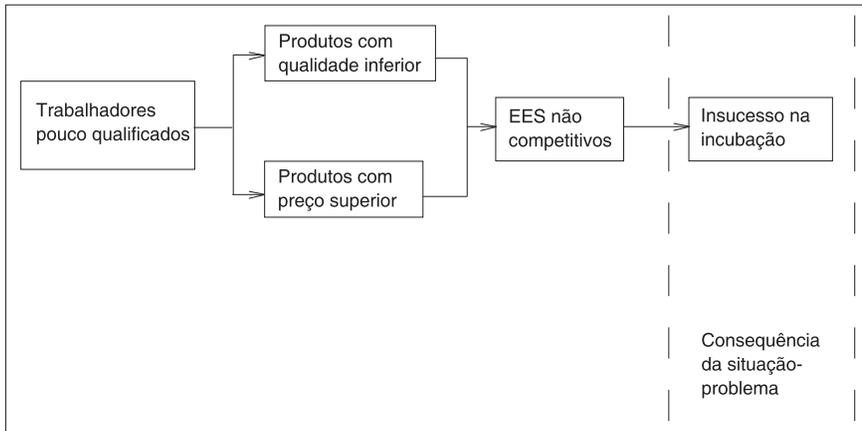
O procedimento que irei adotar e que resumo a seguir é parecido com o que desenhamos para nossos Cursos de Gestão Estratégica, apoiado na Metodologia de Diagnóstico de Situações. Essa escolha se deve a que essa Metodologia me parece indicada para evidenciar o que parece estar ocorrendo em casos como o que típico a seguir. Tal

como frequentemente acontece quando uma organização tenta resolver um problema, aquilo que é visualizado como a causa do problema, quando mais bem analisado aparece como resultado de uma percepção distorcida, porque situacional, da realidade em que a organização está envolvida.

Essa metodologia parte da constatação de existência de uma “situação-problema” ou algo considerado pelo ator (que declara o problema) como prejudicial ou contrário aos seus interesses, para formular uma pergunta a respeito de quais são os aspectos do contexto que cerca o problema, o ator considera como suas causas (ou condicionantes).

O resultado desse primeiro passo metodológico é a concepção de um modelo da realidade observada que indica as relações de causalidade entre os seus aspectos que o ator percebe como relevantes para caracterizar a situação-problema e que passam a ser consideradas variáveis do modelo. Variáveis e relações de causalidade são representadas como um mapa cognitivo coletivo, seguindo uma ordem de derivação da esquerda para a direita, segundo cadeias causais; ou seja, um “fluxograma do problema”. O segundo passo é escolher, dentre as causas da situação-problema, as causas críticas. Ou seja, as que, sendo importantes na determinação da situação-problema, podem ser atacadas; aquelas sobre as quais o ator possui governabilidade e considera politicamente oportuno atacar. Finalmente, e entrando decisivamente no momento normativo, que segue aos momentos descritivo e explicativo, o ator dará o terceiro passo: planejar ações capazes de “resolver” essas causas.

Vamos supor uma situação-problema associada ao fato de que uma incubadora está enfrentando dificuldades para incubar um dado empreendimento solidário. Tal como indicado no fluxograma de problema a seguir, o “Insucesso na incubação” seria a consequência concernente à situação-problema declarada. Vamos supor também que a incubadora atribui o problema ao fato do empreendimento solidário não ser competitivo no mercado em que tenta comercializar seu produto. E que, ademais, ela entende como causas dessa falta de competitividade o fato do produto do empreendimento solidário possuir qualidade inferior e preço superior aos produzidos pelas empresas (no setor formal). E que, “terminando” – no sentido da direita para a esquerda – essa cadeia causal (que para simplificar vou assumir como sendo a única do fluxograma), que isso se deveria a que os trabalhadores do empreendimento não possuem a qualificação adequada (que seria, então, a “causa primeira” do problema).

Diagrama 2 – Consequência da situação-problema

Analisando esse fluxograma, a incubadora tenderia a escolher como causa crítica do (seu) problema “Insucesso da incubação” a causa “Trabalhadores pouco qualificados”, uma vez que as demais, por envolverem situações que dependem do comportamento reativo dos concorrentes (expressas por “superior”, “inferior”, “competitivos”), estariam fora de sua governabilidade. E tenderia a planejar, para resolver o problema, ações relacionadas à qualificação dos trabalhadores no sentido de adquirir as capacidades que permitiriam ao empreendimento alcançar padrões de qualidade e preço competitivos em relação às empresas concorrentes que produzem bens ou serviços semelhantes.

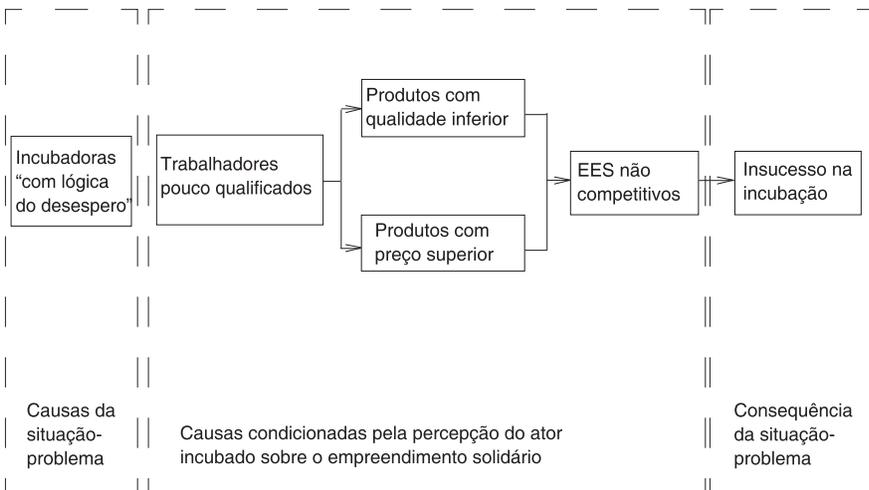
Imaginemos, agora, que numa conversa com uma pessoa externa à incubadora, os que declaram o problema, reexaminando o fluxograma, passassem a perceber que o que consideravam causas do problema “Insucesso da incubação” são, na realidade, apenas percepções (equivocadas) da situação-problema que enfrenta. Percepções condicionadas pelo fato da incubadora estar sofrendo de uma “cegueira situacional”. Isto é, condicionada por uma forma de enxergar o problema que decorre de uma perspectiva influenciada por sua situação. Por um “ângulo de visada” enviesado em função de sua história passada ou, no caso, de uma “cultura organizacional” condicionada pela atuação (práxis) das pessoas integrantes da incubadora na incubação de empreendimentos solidários. Ou derivada da absorção do resultado da experiência de outras incubadoras. Em suma, que a incubadora estaria atuando segundo o que esta pessoa considera um procedimento (ou uma lógica) inadequado para lograr o seu objetivo de inclusão social. Uma lógica derivada do fato da incubadora estar dedicando sua energia (ou orientando seu trabalho) à

tentativa de viabilizar o funcionamento (ou evitar a “falência”) de um empreendimento cuja instalação decorre de uma lógica associada ao modo de atuação – precário e desesperado – de uma pessoa sem expectativas de se envolver em outra atividade que lhe permitisse sobreviver, ou o que estou denominando “lógica do desespero”.

O novo fluxograma, coerente com essa nova apreciação da situação-problema seria diferente. A causa do problema passaria a ser “Incubadoras com lógica do desespero”. Ou seja, o fato das incubadoras estarem atuando segundo a “lógica do desespero”, tentando viabilizar uma cooperativa cuja formação ocorreu da forma desesperada que indiquei acima e não mediante a “lógica solidária”. As quatro causas condicionadas pela percepção do ator incubadora sobre o empreendimento solidário seriam substituídas por outra, a que se encontra à esquerda no fluxograma que segue: “Incubadoras com lógica do desespero”.

O fluxograma seria, então, ampliado para a esquerda com o objetivo de explicar porque ocorre essa causa. Isto é, quais as causas (ou condicionantes) que determinam (ou condicionam) esse comportamento que associo à “lógica do desespero”. Para tanto, o ator teria que refletir sobre as razões que fazem com que exista esse entendimento de que os bens e serviços devam competir no mercado com os originados no setor formal. E que, para que isto pudesse ocorrer, os trabalhadores dos empreendimentos solidários deveriam ter uma “qualificação” semelhante àquela que possuem os que trabalham em empresas.

Diagrama 3 – Causa da situação-problema



Ao fazê-lo, o ator tenderia compreender que a comparação com o que ocorre no setor formal que esse comportamento envolve (a manutenção da “lógica do desespero”) leva a que se perpetue uma relação de dependência que anteriormente chamei de “funcionalidade subordinada”. Essa compreensão se daria examinando o que me refiro a seguir como equívocos.

O primeiro se deve ao conceito de qualidade. Como bem sabemos no plano intelectual, mas esquecemos no plano de nossa prática, esse conceito está forte e crescentemente influenciado por um consumismo exacerbado que faz com que as mercadorias que a empresa produz tendam a reunir características de “qualidade” que não são apenas desnecessárias; são cada vez mais predatórias em relação ao meio ambiente e a nossa própria saúde.

O segundo equívoco é relativo ao preço das mercadorias. Há nesse sentido que recordar que, na composição do custo de um produto, o trabalho morto ocupa uma parcela grande e crescente. O melhor exemplo que me recordo é o apresentado no documentário “A Corporação” acerca da remuneração de algum centavo de dólar que recebe uma costureira localizada nalgum sórdido “local de trabalho” situado nalgum miserável país periférico por cada *T-shirt* esportiva “de marca” (que diga-se de passagem dificilmente será usada para praticar alguma atividade esportiva) vendida num Shopping Center de uma metrópole de algum país avançado. E, também, que nessa composição, o custo associado à propaganda, cada vez mais usada como um fator de diferenciação de produto e de competição entre as empresas e, portanto, determinante da sua “competitividade”, representa, para muitos produtos, uma parcela enorme do custo de produção. A qual, mais do que desnecessária, é espúria e predatória. Algum dos leitores já se perguntou quanto do preço de um tênis recém-lançado, das dezenas que vemos na mesma vitrine, corresponde ao *marketing*?

Uma vez que a composição do custo de uma mercadoria, sobretudo aquelas dessa natureza, está influenciada pelo limite superior de preço que pode ser aceito pelo mercado, haveria que indagar de onde “sai” o custo associado à propaganda? A resposta, seguramente, nos conduziria a encontrar como condicionante uma redução do desempenho, do tempo de duração ou, enfim, da verdadeira qualidade do produto.

A tendência ao consumismo exacerbado que “manipula” a composição de custo e o preço dos bens e serviços produzidos pelas empresas condiciona duas outras igualmente nocivas – a deterioração programada e a obsolescência planejada – que conformam o trinômio que está na base do lucro crescente das grandes empresas.

Não é minha intenção aprofundar a questão, mas a título de provocação deixo aqui algumas perguntas. Quanto tempo vai durar sua nova máquina de lavar roupa? Para onde vão as horas de trabalho que você economiza para o empregador usando o *web banking* ou o *web check in*? Você consegue resolver algum problema com a “moça do *call center*”? Quantas horas de sua vida gasta procurando em sua residência o carregador de celular que precisa (e que possui a mesma voltagem e amperagem de saída e entrada, mas um *plug* diferente dos demais), uma dona de casa finlandesa? E falo nela porque, como “consumidora consciente” de um país de capitalismo avançado onde o mercado e a competição “funcionam”, e cidadã de um país de democracia consolidada e relativamente participativa, essa dona de casa poderia forçar as empresas e o Estado a coibir esse tipo de prática cuja essência é evidentemente contrária aos interesses da sociedade. E que, mais do que isso, contribui para corromper, dado que naturaliza uma prática antissocial no interesse das empresas, uma sociedade em que os valores essenciais à raça humana se encontram cada vez mais ameaçados de extinção.

O terceiro equívoco, que como os anteriores decorrem de uma comparação indevida entre a ES e o setor formal, está associado à ideia de que os trabalhadores dos empreendimentos solidários não possuem a qualificação necessária para que estes possam competir com as empresas em qualidade e preço.

Em relação a essa questão, há que enfatizar que qualificação é algo socialmente construído. E que o mesmo caçara semianalfabeto que possui a qualificação necessária para viver numa mata às margens de uma foz de rio, uma vez que sabe pescar, caçar, plantar, coletar frutos, raízes e plantas medicinais, preparar e conservar alimentos, fazer barcos, tecer redes, construir casas etc., poderá, caso vá para um centro urbano, ficar desempregado por não ter qualificação para candidatar-se a um posto de lixeiro ao qual chegam a concorrer pessoas que possuem o terceiro grau completo. O que, simetricamente, significa dizer que esse caçara poderia, caso pertencesse a um empreendimento solidário que contasse com uma tecnologia (aquela que temos denominado de Tecnologia Social) capaz de aproveitar as suas habilidades e saberes para produzir bens e serviços para o autoconsumo ou o consumo produtivo dos integrantes da ES, ou para serem adquiridos pelo Estado para implementar suas políticas públicas, passaria, de novo, a ser um indivíduo (e até um cidadão) qualificado. E que, por isso, os empreendimentos solidários que se orientem para a produção de bens e serviços que aproveite as habilidades e saberes dos excluídos, que hoje se situam

no setor informal, poderão apresentar vantagens comparativas em relação às empresas.

Tenho tratado em trabalhos de natureza metodológica orientados à concepção de uma dinâmica cognitiva alternativa à da tecnociência capitalista, a questão dos conhecimentos e habilidades que desenvolvem coletivamente os hoje excluídos e que teriam que ser por ela aproveitados. Tenho ali reconhecido a escassa capacidade que possuem os instrumentos dessa tecnociência para identificá-los e para precisar a maneira como são gerados e difundidos. O que não deve surpreender se levamos em conta que os mesmos são para ela invisíveis. Tenho também ressaltado que por serem eles os que efetivamente permitem avaliar a conveniência em perseguir rotas alternativas àquelas que assinala a tecnociência capitalista e desencadear os processos de transformação social, é essencial que desenvolvamos essa capacidade. Capacidade, essa, que integra o conjunto daquelas outras que tenho aqui indicado, que a “lógica solidaria”, ao mesmo tempo, enfeixaria, sistematizaria e fomentaria.

Esse movimento terá que se iniciar pela valorização daquilo que é desencadeado pela percepção daqueles atores até agora ausentes das dinâmicas cognitivas. É ela que lhes permite reconhecer, como verdadeiros, conjuntos de imagens que, apesar de difusos e situados em horizontes espaciais e temporais imprecisos e, por isso, não adaptados às avaliações que oferece a tecnociência capitalista acerca de sua veracidade, são imprescindíveis para escolher e implementar aqueles caminhos alternativos. Perceber esses conjuntos de imagens invisíveis para a tecnociência capitalista é, por outra parte, essencial para selecionar, entre o estoque de conhecimentos dito científicos, sem qualquer tipo de preconceito acerca de sua pretensa inferioridade, superioridade, ou da qualidade moral ou ideológica daqueles que os produziram, aqueles coerentes com aqueles caminhos alternativos. E, também, para utilizá-los de forma apropriada aos fins que se consideram, estes sim, superiores.

Encerrando essa breve digressão e retomando o fio da meada, há que lembrar, então, do que quase já virou um ditado entre os integrantes do movimento da ES – a melhor cooperativa é aquela que vira empresa – para não “entrar no brete” ou (para evitar a armadilha) de colocar, como parâmetro de avaliação dos empreendimentos solidários, a competitividade. Ou, o que é o mesmo, aceitar a ideia de que se um produto de empreendimento solidário não conseguir competir no mercado com um fabricado por uma empresa, ele “merece” desaparecer ou que não vale a pena seguir dedicando o tempo e esforço dos que trabalham nas incubadoras para tentar fazê-lo sobreviver.

O que se tem escrito sobre o conceito de sustentabilidade e sobre os seus desdobramentos de sustentabilidade econômica, social, cultural e ambiental, aponta para que é ela, e não a competitividade, o que deve ser buscado. Essa noção me parece um bom começo para evitar que caiamos na armadilha que nós mesmos condenamos.

Mais alguns passos para a concepção da “lógica solidária”

Ainda com o objetivo de dar fundamento à noção de “lógica solidária”, e mantendo o foco nas incubadoras universitárias de cooperativas, prossigo, nesta seção, dando mais alguns passos neste sentido. O objetivo, aqui, é avançar na definição do que seria aquele conjunto de procedimentos mencionados na seção – Lógica do capital, “lógica do desespero” e “lógica solidária” – orientado à busca de oportunidades passíveis de serem aproveitadas por empreendimentos solidários.

De uma forma esquemática coerente com o tom temerário desta tentativa de concepção da “lógica solidária” aponto a seguir alternativas à maneira como as incubadoras em função da adoção da “lógica do desespero” tendem a proceder no nível – que vou chamar de micro – de suas particulares atividades de incubação; ou seja, identificar um grupo de pessoas excluídas e buscar a solução para seus problemas.

Pensando em procedimentos distintos daquele da “lógica do desespero”, ocorrem-me três enfoques alternativos.

Denominarei o primeiro enfoque de “enfoque do pesquisador”, aquele que, na universidade ou num instituto de pesquisa público, se alinha com a proposta da Economia Solidária. Ele não parte da identificação do grupo a ser incubado, mas da tecnologia que se tem pensado como passível de ser “transferida” ou, pior, “ofertada à sociedade”. Esse enfoque leva à escolha de uma ou mais tecnologias com as quais o pesquisador tem familiaridade e “oferecê-la” a grupos hipotéticos de pessoas excluídas que enfrentam problemas que se supõe que aquelas tecnologias possam ajudar a resolver. É o que se conhece em Análise de Políticas como uma solução em busca de um problema (enfoque da “lata de lixo”). Esse enfoque que, como o típico da “lógica do desespero”, se situa no nível micro, pode ser considerado uma extensão das atividades ligadas à criação de “bancos de dados” que remonta ao movimento da Tecnologia Apropriada do início dos anos de 1970 e, antes dele, num contexto mais amplo, à noção de cadeia linear de inovação apresentada logo depois da Segunda Guerra Mundial no famoso Relatório Bush.

Esse enfoque apresenta óbvias limitações. A principal é ligada ao próprio conceito de tecnologia. Ela tem a ver com o fato de que o que se

divulga ou oferece num banco de dados não são tecnologias. Podem ser no máximo “boas ideias”, uma vez que, como tenho explicado em outros trabalhos e mencionei no início deste, o conceito de tecnologia supõe que seu desenvolvimento seja feito por quem vai usá-la. O fato de que hoje se fale em “reaplicação” de Tecnologia Social, embora pareça ser derivado dessa percepção, uma vez que se compreende que, para realizar seu potencial de inclusão e transformação social, a tecnologia (ou a “boa ideia”) armazenada no banco deva ser “apropriada” por quem a vai usar, ou reaplicar, não chega a evitar um dos equívocos mais sérios do movimento da Tecnologia Apropriada que o da TS deve evitar.

O segundo enfoque supõe, ao contrário do anterior e mais ainda do que propõe a “lógica do desespero”, uma perspectiva macro, distinta daquela usual, que chamei de micro. Refiro-me a ele pelo nome de “enfoque do gestor público” para chamar a atenção para o fato de que ele se distingue do “enfoque do pesquisador” e, também, daquele usualmente existente no âmbito das incubadoras, mas que pode vir a ser alcançado pelos gestores que a ele se dedicam.

Este enfoque está baseado no conhecimento do gestor acerca das duas pontas do problema. Numa ponta, o relativo às iniciativas de incubação em desenvolvimento nas várias incubadoras de uma região (ou país) e aos problemas que enfrentados para conferir sustentabilidade aos empreendimentos. Em particular, aqueles mais difíceis, relacionados à questão do encadeamento entre os empreendimentos solidários apontada na seção “Completamento, entrelaçamento e adensamento de cadeias produtivas”. Na outra ponta, o enfoque supõe o conhecimento relativo ao potencial de desenvolvimento de TS existente nas equipes de pesquisadores situados em universidades e institutos públicos de pesquisa. Ressaltando que esse potencial inclui, evidentemente, a capacidade ou pelo menos a disposição de trabalhar em conjunto com os integrantes dos empreendimentos solidários.

Este enfoque está, então, baseado na capacidade do “gestor público” de “cruzar” informações relativas à “demanda” e “oferta” de conhecimento que poderão ter o seu “encontro” materializado por intermédio do desenvolvimento de TS que contribua para a sustentabilidade dos empreendimentos. E, é claro gerar o arcabouço institucional necessário para que, do “cruzamento” nasça a TS e se fortaleça essa prática de trabalho conjunto.

A identificação e o monitoramento de empreendimentos solidários, numa ponta, e de grupos de pesquisadores (ou potenciais de pesquisa) situados em universidades e institutos de pesquisa públicos, na outra,

associado à capacidade de interlocução e, mais do que isto, de “tradução” de “ofertas” e “demandas”, permitiria um ganho de escala e sistematicidade dificilmente alcançável pela “lógica do desespero” que caracteriza a atuação das incubadoras. Ou, ainda, pelo “enfoque do pesquisador”.

O terceiro enfoque traz à luz um outro personagem que não tem porque ser pensado como excludente em relação aos anteriores: o “gestor da Economia Solidária”. Mais do que os dois anteriores, vale ressaltar, trata-se aqui de um arquétipo idealizado. Na realidade, esses arquétipos devem ser entendidos como uma forma de evidenciar as características, ou habilidades a serem desenvolvidas ou exploradas, para levar a cabo a “lógica solidária”.

Este enfoque corresponde ao que foi proposto mais de uma vez nas seções anteriores quando me referi ao escrutínio – ou *screening* – do tecido produtivo em busca de oportunidades passíveis de serem exploradas pelos empreendimentos solidários.

Não se trata, aqui, de partir do existente, do diretamente “observável”; seja no nível micro das incubadoras (“lógica do desespero”), seja, tampouco, do que se pode depreender do quadro que pode conformar a atuação dos personagens envolvidos com os enfoques anteriores.

Para ir além do “observável” e penetrar no plano do “prospectável” que o afasta da “lógica do desespero”, o “gestor da Economia Solidária” deve possuir uma perspectiva combinada, baseada num conhecimento aprofundado dos assuntos relacionados à ES e à TS. Ela permitirá que ele vá além da visão de conjunto que o gestor público idealizado no enfoque anterior possui *a priori* das duas pontas do problema; visão que ele também deverá possuir. A não ter que se limitar a conhecer a coleção de “ofertas” e “demandas” que a posição privilegiada do “gestor público” permite descortinar, ele poderá ir mais adiante.

O gestor será, então, capaz de prospectar no tecido econômico produtivo, em círculos de raio crescente, problemas e soluções que se cruzem e que possam ser utilizados por empreendimentos solidários. Além de identificar e tentar resolver problemas no âmbito de empreendimentos já “mapeados” (que são os que a “lógica do desespero”, que parte da identificação do grupo a ser incubado, costuma concentrar sua atenção) ou dos potenciais de contribuição para a geração de TS existentes nas universidades ou institutos de pesquisa (o igualmente micro, “enfoque do pesquisador”), e das possibilidades de casamento entre a “oferta” e a “demanda” de conhecimento (possibilitada pela visão macro do “gestor público”), o “gestor da Economia Solidária” terá um comportamento francamente proativo.

Ele prospectará problemas tecnoprodutivos ou oportunidades econômico-produtivas, e será capaz de colocar em contato os candidatos a formar empreendimentos solidários e os pesquisadores interessados em explorá-los. E, também, tensionar as relações entre a estrutura do “Estado Herdado” e os movimentos sociais visando a sua transformação no “Estado Necessário” que, entre tantas outras coisas, passe a utilizar seu poder de compra para alavancar a Economia Solidária e a Tecnologia Social.

O gestor da Economia Solidária e o “empreendedorismo”

Permeando essas habilidades do “gestor da Economia Solidária” que tratei no final da seção anterior e tendo em vista os processos de capacitação dos integrantes dos empreendimentos solidários e de desenvolvimento de TS, ele deverá ter sempre presente que o que permite aos excluídos a sua sobrevivência não são suas capacidades individuais; aquelas que costumam ser valorizadas pelos partidários do “empreendedorismo”. Muito mais do que elas, os aspectos que deverão ser valorizados e potencializados são os laços de solidariedade que possuem e a capacidade coletiva de trabalhar de modo cooperativo e autogestionário.

Não obstante, o fato de que expressões como empreendedorismo e inovação têm aparecido com frequência na literatura sobre Economia Solidária e, mesmo, sobre Tecnologia Social, sugere uma digressão sobre eles.

Na “língua geral”, inovação significa novidade ou renovação e denota uma ideia, método ou objeto que pouco se parece a padrões anteriores. Na “língua de especialidade”, daqueles que tratam temas ligados à pesquisa e ao desenvolvimento tecnológico e às políticas a eles relacionadas, inovação significa uma ideia passível de exploração por uma empresa. A “invenção que chega ao mercado”, aquela que o mercado sanciona como bem-sucedida. Na visão limitada da maioria daqueles profissionais, a inovação, por permitir ganhos de eficiência para a empresa (fazer mais com menos recursos) em processos produtivos, administrativos ou financeiros, e na prestação de serviços, passou a ser vista como o motor de competitividade sistêmica e do desenvolvimento dos países.

Schumpeter, um dos primeiros autores não marxistas que analisou a relação entre tecnologia e a “vida econômica”, apontava que a busca incessante por lucros extraordinários oriundos das “novas combinações de matérias e forças” (ou pela introdução de inovação) é o processo mais importante e tipicamente capitalista mediante o qual ocorre a competição intercapitalista.

O termo empreendedor (*entrepreneur*) surgiu na França, no século XVII, para designar pessoas ousadas que se caracterizavam por novas e melhores formas de agir e ter sucesso nos negócios. No início do século XIX, o empreendedor passou a ser visto como o indivíduo capaz de mover recursos econômicos de uma área de baixa produtividade e lucro para outra mais rentável. Tipicamente, da agricultura feudal para a indústria capitalista.

Para Schumpeter, empreendedor era a pessoa que promove a inovação, que provoca o processo “criativo-destrutivo” essencial ao capitalismo, que renova o capitalismo via a “destruição criadora”. Atualmente, o empreendedor (quem possui a qualidade do empreendedorismo) é entendido como aquele que aplica conhecimento novo a atividades de organização, administração e execução relacionadas à produção de bens e serviços a serem comercializados. Autores como Peter Drucker salientam que ele é o “herói” que aceita o risco inerente ao mercado e que seu papel, de inovar, identificar oportunidades, agarrá-las em seu proveito, buscar os recursos para transformá-las em negócio lucrativo, é o motor do progresso econômico e social.

Schumpeter “esqueceu” um fato que os neoschumpeterianos que inspirou terminaram por sepultar: o empresário luta em duas frentes de batalha. Na frente interna à empresa, ele enfrenta seus adversários (empregados) inovando para aumentar a produtividade do trabalho, aumentar a mais-valia da qual se apropria, diminuir o custo de produção e aumentar sua taxa de lucro. É só depois, se for bem-sucedido ganhando a primeira batalha, que o empresário, se desejar e se houver uma conjuntura favorável no “seu” mercado, abrindo mão do “lucro extraordinário” que o menor custo de produção enseja e reduzindo seu preço, enfrenta seus “colegas”. E, se eles não puderem acompanhar, copiando ou introduzindo outras inovações em suas empresas, o empresário inovador expulsa-os do mercado, expande sua fatia, aumenta sua massa de lucro e pode aumentar sua taxa de lucro.

Por tudo isso, é necessário salientar para o gestor da Economia Solidária que termos como inovação, empreendedorismo etc., correspondem e se identificam com uma ordem social que é justamente aquela que reproduz a desigualdade que ele denuncia e quer combater. Que o mito que o capital transformou numa ideia de senso comum, de que o conhecimento, para chegar à sociedade, para beneficiá-la, tem que passar pela empresa, não tem por que ser aceito. Que, pelo contrário, essa ideia que está na base do conjunto de mecanismos ideológicos que sustenta o capitalismo, e que foi por ele naturalizada, invalida a

proposta da Economia Solidária e nega a possibilidade de existência de um outro agente econômico–produtivo que não a empresa, o empreendimento solidário. O qual é fácil perceber que está para a Economia Solidária assim como a empresa privada está para o capitalismo.

Os termos que estou tratando – inovação e empreendedorismo – não podem ser dissociados da empresa privada e do seu contexto. Da mesma forma que a teorização que defende que se a empresa for inovadora e competitiva, gerará crescimento, empregos bem pagos, produtos bons e baratos e, enfim, o desenvolvimento que absorverá a economia informal.

Apenas aqueles que por estarem conformes com uma sociedade desigual e antagonica não percebem a possibilidade da solidariedade, podem aceitar a ideia de que competição possa ser vista como promotora do desenvolvimento econômico e social. Os que não acreditam nessa construção ideológica, não podem aceitar que deslizamentos semânticos dessa natureza contaminem o seu espaço de reflexão e ação.

À guisa de conclusão

Retomando a ideia de que seria por meio da “lógica solidária” que se poderia lograr maior eficácia nas ações a serem implementadas visando ao desenvolvimento da ES a partir da dinâmica estilizada acerca da relação entre os setores formal e informal, menciono outras duas ações que ela deveria apoiar fornecendo a capacidade de escrutinar oportunidades para materializar sua emergência a partir do setor informal.

O primeiro se relaciona à necessidade de tensionar a institucionalidade existente e, se necessário, o marco legal (tal como já se fez para conseguir que uma parcela importante da merenda escolar possa ser adquirida, pelas prefeituras, de empreendimentos da Agricultura Familiar) para lograr que os bens e serviços produzidos pela ES possam ser adquiridos pelo Estado mediante escambo. Isto é, que o Estado, inclusive lançando mão de economias de escala relativas à compra dos bens e serviços hoje produzidos pelo setor formal proporcione à ES (e a seus integrantes) aqueles necessários ao seu consumo final ou produtivo.

O segundo objetivo tem a ver com a formação ou capacitação de pessoas para a ES. O que não supõe apenas uma capacidade de atuar profissionalmente nos empreendimentos solidários, como de empreender a tarefa em vários sentidos revolucionária de desenvolver, em paralelo e em conjunto com seus trabalhadores, o “pacote cognitivo” necessário a sua sustentabilidade econômica, social, cultural e ambiental.

Balizada, por um lado, pelos princípios da ES e, por outro, pelas oportunidades de mudança nas agendas de docência e pesquisa (linhas de menor resistência ou de clivagens oriundas de insatisfações da própria comunidade de docentes e pesquisadores, e de fazedores de política), essa ação seria uma das contribuições essenciais e urgentes da “lógica solidária”. De novo, aqui, as incubadoras universitárias de cooperativas seriam, tal como venho destacando, um espaço insubstituível de mobilização e experimentação.

A concepção da “lógica solidária” supõe que ocorra no seio do movimento da (ou pela) ES, o fortalecimento de um vetor (de mobilização e conscientização) que vá mais além dos que hoje aparecem ali como dominantes: os que decorrem da tradição religiosa e sindical. Já existe o embrião desse vetor que poderia abraçar a ideia aqui exposta de concepção dessa lógica e de experimentação associada às ações a que fiz referência.

Ele tem seu núcleo numa das iniciativas mais importantes – e inovadoras em nível mundial – que vêm sendo implementadas na América Latina no campo da extensão universitária: a das incubadoras (tecnológicas) de cooperativas (populares) em universidades (na sua maioria, públicas) brasileiras. Os estudantes e, em menor medida, os professores, que por privilegiarem o potencial de contribuição da universidade à justiça social estão dispostos a colocar, em xeque, a sua ordem institucional (e este é o melhor conceito de esquerda que conheço) e, por isso, estão engajados nos movimentos da ES e da TS, são “candidatos” a ocupar um papel central nesse processo.

Uma última palavra relativa ao campo da ES e da TS merece ser escrita. Trata-se do caráter essencialmente “reformista”, no sentido que o movimento de esquerda tradicionalmente emprestou ao termo as das ações relacionadas a esse campo. Estou longe de pensar que essas ações possam vir a desencadear a “revolução” que historicamente animou os ideais da esquerda. Muito menos aquela que passava pela luta armada, que galvanizou os militantes de esquerda da minha geração e foi ao longo das últimas décadas por ela abandonada. Mas estou convencido de que são insubstituíveis se pensamos o conjunto de ações que podem levar o Brasil (e a América Latina) a uma transição na direção daquilo que chamávamos de socialismo. Não o “socialismo real”, aquele que por tentar empregar a tecnologia capitalista para construir uma sociedade mais justa teve que “inventar” um capataz para controlá-la – o burocrata – que terminou causando a sua degeneração burocrática. Aquele que, por transformar a propriedade privada dos meios de produção em propriedade estatal

e não na propriedade coletiva que poderia ter engendrado uma tecnologia autogestionária semelhante ao que denominamos TS, perdeu a chance de construir aquilo que chamamos de Economia Solidária.

Para encerrar este texto, pareceu-me conveniente remarcar o referencial mais amplo que subjaz o que escrevi. Por isso, apresento a seguir um quadro síntese que contém muitos dos elementos sobre os quais se fundamentam os argumentos contidos neste trabalho. Ele compara os atributos do Cenário Tendencial cujos múltiplos aspectos foram aqui criticados com os do Cenário Normativo ou desejável, que me interessa ajudar a construir.

Quadro 6 – Cenário tendencial

	Cenário Tendencial	Cenário Normativo
Fundamento filosófico	Neutralidade e Determinismo da tecnociência	Adequação Sociotécnica
Modelo descritivo	Empresa é o único agente econômico-produtivo que processa conhecimento Cadeia Linear de Inovação “Oferta” criando “Demanda” de conhecimento na empresa	Conhecimento gerado pelos atores envolvidos com o (e no) empreendimento solidário
Modelo Normativo	Modelo Institucional Ofertista Linear	Cruzamento antecipatório de oportunidades econômico-produtivas exploráveis pela Economia Solidária e potenciais de desenvolvimento de Tecnologia Social
Interface entre Tecido Social e Comunidade de Pesquisa	Rarefeita, autorreferenciada, fraco sinal de relevância	Amplificação artificial e antecipada do sinal de relevância emitido pela Economia Solidária a ser captado pela Comunidade de Pesquisa
Ator dominante	Pesquisador-empreendedor Empresário (schumpeteriano)	Empreendimentos Solidários (cooperativas, empresas recuperadas)
Habilidade portadora de futuro	Empreendedorismo, competitividade	Solidariedade, autogestão
Arranjos normativo-institucionais	Visando a aumentar a relação universidade-empresa (Incubadoras de Empresas, Parques e Polos, Fundos Setoriais, Lei da Inovação)	Programas de Inclusão Social e de Inclusão Produtiva, Redes de Economia Solidária, Incubadoras de Cooperativas Populares
Conexão com Política produtiva	Subsídios tradicionais explícitos e implícitos (os que garantem a propriedade privada numa sociedade fraturada) Políticas públicas implementadas via alocação do poder de compra do Estado junto a empresas	Subsídios específicos para o fomento à ES e à TS visando ao entrelaçamento das cadeias produtivas da ES. Alocação do poder de compra do Estado junto a empreendimentos solidários visando à implementação de políticas públicas

Referências

CONFERÊNCIA NACIONAL DE EDUCAÇÃO (CONAE), 2010, Brasília, DF Construindo o Sistema Nacional articulado de Educação: o Plano Nacional de Educação, diretrizes e estratégias; Documento-Base. Brasília, DF: MEC, 2010a. v. 1-2.

NASSIF, André. Há evidências de desindustrialização no Brasil? **Brazilian Journal of Political Economy**, São Paulo, v. 28, n. 1, 2008

TALENTOS do Brasil: moda da agricultura familiar é vendida em Mônaco. In: PORTAL DO MINISTÉRIO AGRÁRIO. Disponível em: <http://www.mda.gov.br/portal/noticias/item?item_id=7478763>.