

AS ORGANIZAÇÕES DA ECONOMIA SOLIDÁRIA: QUEBRANDO E INTERROGANDO OS PARADIGMAS TEÓRICOS DOMINANTES NAS CIÊNCIAS ECONÔMICAS

Princípios da Economia Solidária

Andreia Lemaître, Aspirante do Fundo Nacional da Pesquisa Científica na Universidade católica de Louvain na Bélgica, lemaitre@opes.ucl.ac.be

Resumo

A iniciativas de economia solidária no Brasil desenvolvem atividades econômicas numa perspectiva de participação na construção de um quadro democrático mais amplo, através de práticas de democracia econômica e de inscrição em um movimento social militando por uma outra economia. Nesse sentido, elas apontam para amplos limites dos paradigmas ortodoxos em economia, em particular na maneira como esses analisam as organizações. As práticas de economia solidária demonstram que a organização é uma construção social que tem que ser analisada em duas dimensões: a socioeconômica e a sociopolítica. A economia solidária convida esses paradigmas a rever seus axiomas, em particular introduzindo a dimensão política.

Palavras-Chave: Organização, democracia econômica, movimento social, paradigmas econômicos ortodoxos.

1. Introdução

A economia solidária está no seio de numerosos debates sociais, políticos e econômicos contemporâneos, face aos limites do capitalismo que se tornam cada dia mais evidentes, tanto em termos sociais quanto em termos ecológicos. Parece-nos, portanto, importante analisar a maneira como esses atores e essas organizações, essas iniciativas da sociedade civil, inseridas em contextos socioeconômicos particulares, desenvolvem práticas econômicas portadoras de alternativas e de inovação social, como elas interpelam os modos de regulação vigentes e dominantes. Neste artigo, pretendemos mais especificamente desenvolver uma reflexão em torno da maneira como as práticas no campo da economia solidária no Brasil obrigam a rever axiomas de base das teorias econômicas dominantes e a maneira como essas teorias apreendem as organizações. Por isso, começamos para destacar dois traços significativos da economia solidária no Brasil, seguimos apresentando os paradigmas ortodoxos em economia, para poder em terceiro lugar questionar esses paradigmas à luz da economia solidária.

2. A economia solidária no Brasil: democracia econômica e movimento social

E demasiado complexo definir de maneira positiva – o que ela é, e não o que ela não é – a economia solidária, pois as suas manifestações são muito diversas e, justamente por não ser um empreendimento capitalista cujo objetivo é a maximização do lucro, ela combina uma multiplicidade de objetivos e de valores (solidariedade, cooperação, etc). No entanto, para interrogar as teorias das organizações, usaremos dois traços que nos parecem relativamente distintivos da realidade da economia solidária no Brasil, quando comparada, por exemplo, aos países europeus. Esses traços que são a democracia econômica e o movimento social surgem a partir da dupla dimensão da economia solidária já mencionada (socioeconômica e sociopolítica).

2.1. A economia solidária enquanto práticas de democracia econômica

Na Europa, os movimentos autogestionários no âmbito da economia solidária perderam muita força a partir da década de oitenta, por varias razões. Assistimos à transformação de cooperativas em grandes empresas capitalistas e a um deslize da crítica social cujo eixo tinha sido durante mais de um século a noção de exploração acompanhada do quadro geral de análise em termos de classes sociais para a problemática da exclusão social e das diversas formas de afastamento em relação às relações de trabalho enquanto categoria da negatividade social (Boltanski e Chiapello 1999). Por outro lado, estamos assistindo também à tendência para a evolução das políticas públicas de um “Estado de bem estar social” para um “Estado social ativo”, onde o Estado desenvolve uma série de medidas para incitar os beneficiários sociais a integrar o mercado de trabalho formal, condicionando alguns direitos sociais à integração deles nesses “percursos de inserção”, cuja perspectiva é a formação e a qualificação profissional do desempregado, marcando a introdução da noção de responsabilidade individual nas políticas sociais, fazendo carregar aos excluídos o peso da precariedade profissional e ocultado os problemas estruturais de emprego e a responsabilidade dos outros atores socioeconômicos. Nesse quadro, e dada uma relação histórica entre as iniciativas da economia solidária e as políticas públicas, muitas iniciativas de economia solidária se desenvolveram com um objetivo de “inserção” de pessoas excluídas do mercado do trabalho formal e foram aos poucos institucionalizadas – ou seja, reconhecidas e apoiadas pela a

ação pública estatal, mas ou mesmo tempo formatadas – enquanto instrumento das políticas ativas de emprego individualizadas, do Estado social ativo, onde os objetivos de participação e de construção de um ator coletivo de transformação tendem a ser subordinados aqueles de inserção individual do trabalhador sobre o mercado do trabalho. Aliás, as políticas públicas tenderam a apoiar mais as iniciativas empreendidas por “trabalhadores sociais” numa perspectiva de hetero-inserção, desenvolvendo solidariedades verticais, do que aquelas empreendidas pelas próprias populações excluídas.

Na América Latina e particularmente no Brasil, o contexto é bem diferente. A economia solidária não vai buscar suas raízes na institucionalização das iniciativas operárias do século 19, mas é profundamente ligada à história antiga das práticas da economia popular, das múltiplas formas de trabalho empreendidas por uma larga parcela da população excluída dos circuitos convencionais de trabalho e de proteção social. Além disso, as sociedades são marcadas por um passado de exploração e de opressão (colonização, etc), pela existência de práticas clientelistas no domínio político, e por uma dualização entre uma minoria detendo o poder econômico e uma maioria, a classe popular, tentando assegurar como pode condições mais ou menos dignas de vida – o Brasil em particular se caracteriza por uma forte concentração de renda. Nesse quadro, diferentes correntes da crítica social, se apoiando também sobre uma crítica social marxista, destacaram a necessidade de conscientização, emancipação e libertação das classes populares. Saindo também das ditaduras militares, a luta pela democracia e a demanda para direitos ligados à cidadania estiveram presentes em numerosas reivindicações da sociedade civil. Nesse quadro, a necessidade de construção, coletiva, de espaços de participação e de cidadania está no seio da crítica e ação social. Razeto (1988) colocou em evidência a presença de valores como a cooperação e a solidariedade nos grupos populares, práticas de ajuda mútua para responder a necessidades básicas. Emergindo enquanto filhas da necessidade, as iniciativas da economia solidária prolongam as práticas da economia popular se inserindo numa crítica social e afirmando explicitamente esses valores. A economia solidária revela a importância da construção coletiva de espaços de cidadania face à exclusão econômica, social e política dos participantes.

Se a economia solidária desenvolve uma diversidade de práticas e carrega um conjunto de valores, nos parece que, em função dos contextos de inserção das práticas, os focos são colocados diferentemente. No Brasil, o foco nos parece menos colocado sobre a não-lucratividade das práticas de economia solidária como é o caso na Europa e mais sobre o caráter de democracia direta nas práticas econômicas, tendo muitas vezes a procura da autogestão como um dos horizontes das práticas e se colocando enquanto alternativas à relação assalariada de subordinação e exploração dos trabalhadores nas empresas capitalistas. As iniciativas, sobre formas muito diversas, tentam desenvolver a democracia econômica, ou seja de igualdade de direitos dos membros-trabalhadores sobre o empreendimento, através de práticas de autogestão, ou seja de gestão coletiva, participativa e democrática da atividade econômica empreendida e da alocação dos resultados dessa atividade. Como apresenta Peixoto de Albuquerque (2003, p. 20), é o “conjunto de práticas sociais que se caracterizam pela natureza democrática da tomada de decisão, que favorece a autonomia de um coletivo. E um exercício de poder compartilhado, que qualifica relações sociais [...] que exprimem intencionalmente relações sociais mais horizontais”.

2.2. A economia solidária enquanto movimento social

Outra dimensão que nos parece importante a ser sublinhada, é a articulação dos diversos atores sociais ligados à economia solidária em movimento social. No Brasil, esses atores se reconhecem enquanto movimento, nascido no seio dos momentos de mobilização da crítica altermundialista. E de fato, eles desenvolvem um modo de ação coletivo que, através da organização em redes e fóruns, de práticas de cooperação e processos de articulação, de momentos de mobilização e carregando reivindicações políticas comuns, formam um ator político que carrega uma causa mais ou menos universal e entende influenciar as estruturas sociais existentes, para além da única defesa dos interesses das experiências da economia solidária, mas também com uma dimensão de militância, defendendo um outro modo de produção, consumo e distribuição de riquezas, um modelo de desenvolvimento alternativo ao capitalismo, um projeto de sociedade mais justa e respeitosa do ser humano e do meio ambiente. Esses atores carregam valores comuns e se reconhecem numa idêntica comuna – aliás, o movimento social participa por muito da cristalização e divulgação da identidade de economia solidária no Brasil. A

mobilização em torno da economia solidária simboliza um projeto de mudança social, um projeto de, como diz a análise de Touraine a respeito dos movimentos sociais, “direção da historicidade, ou seja, dos modelos de conduta a partir dos quais uma sociedade produz suas práticas”. Ela se define um adversário social e se dá uma identidade “sob a forma de um projeto que carrega a concepção de uma outra organização social e não de uma simples reivindicação pontual” (Neveu 2005, p. 63). Mais do que um conjunto de práticas existentes, a economia solidária no Brasil representa também um movimento social e um projeto de sociedade. Ela é também ator político.

3. As organizações nos paradigmas ortodoxos em economia

Historicamente, a análise das organizações, inclusive a relação delas ao contexto, foi abordada pelos pesquisadores através da teoria das organizações (Laville, Lemaître e Nyssens 2005), principalmente em economia e sociologia. Nesta seção, interrogamos as teorias ortodoxas em economia, que adquiriram um espaço dominante nos estudos da economia nas universidades, para saber como elas apreendem as organizações e como elas analisam a relação dessas com o contexto. É evidente que não podemos dividir tão claramente as teorias em diferentes paradigmas tratando de maneira específica as organizações: algumas fronteiras dos conjuntos teóricos que apresentaremos sucessivamente são leves e algumas análises combinam várias abordagens. No entanto, sem pretender à exaustividade, podemos dividir, e apresentaremos sucessivamente, as abordagens ortodoxas em economia em três conjuntos: as teorias neoclássicas, teorias contratualistas e nova economia institucional. Nos paradigmas ortodoxos em economia prevalece uma concepção formal da economia, sendo ela “a relação entre fins e meios raros com usos alternativos” (Robbins, 1932, p. 15). Nesse sentido, a noção de eficácia está inscrita no seio da definição do que é considerado como econômico e essa noção é separada de qualquer julgamento de equidade.

3.1. As teorias neoclássicas tradicionais

Nas teorias microeconômicas tradicionais, os modelos de concorrência pura e perfeita acordam um espaço exclusivo ao mercado enquanto modo de coordenação das atividades econômicas e, através do leilão walrassiano, a economia chega ao equilíbrio geral concorrencial que, relativamente ao primeiro teorema do bem-estar de

Arrow e Debreu, é dito eficaz no sentido de Pareto. Somente dois atores sociais são analisados: o consumidor e o produtor, os dois soberanos e autônomos, racionais e maximizadores. A microeconomia tradicional, a qual se juntou em seguida a macroeconomia cujos modelos adotaram fundamentos microeconômicos, repousam sobre os dois axiomas seguintes. Primeiro, o agente econômico é racional e maximizador do seu bem-estar individual. É o *homo oeconomicus* de Pareto, dotado de uma racionalidade qualificada por Simon (1976) de « substancial », porque ele tem a capacidade de maximizar a utilidade dele (ou o lucro no caso do produtor) ao interpretar corretamente a informação recebida. Segundo, as ações individuais são coordenadas pelos mercados concorrenciais através dos preços. Nesses modelos, o mercado é a forma universal de coordenação das ações econômicas.

As revisões do modelo de concorrência pura e perfeita deram nascença aos modelos de concorrência imperfeita que levantam algumas hipóteses dos modelos da concorrência pura e perfeita e que substituíram progressivamente os primeiros. A idéia de mercados imperfeitos permitiu de introduzir um ator a mais: o Estado. Mas a intervenção dele é justificada unicamente em situações caracterizadas de falhas de mercado, ou seja, o mercado permanece a solução primeira e a presença do Estado é justificada em termos residuais.

Tanto nos modelos de concorrência pura e perfeita quanto nos modelos de concorrência imperfeita, os fundamentos teóricos da empresa são iguais: a economia neoclássica pressupõe um modelo-tipo de empresa, que é aquela cujo objetivo é de maximizar o lucro. Ela é um simples agente no mercado, como os consumidores. Ela é considerada uma “caixa preta” onde as relações se restringem à transformação eficiente de uma série de *inputs* em *outputs* através de uma função de produção que formaliza o estado da tecnologia em um dado momento. O protótipo é uma firma individual, composta de um único gestor-proprietário, cujo objetivo é a maximização do lucro (de Briey 2003).

3.2. As teorias contratualistas

Face aos limites das abordagens microeconômicas tradicionais, se desenvolveram em economia, a partir dos anos 1970, um conjunto de teorias diversas que podem ser reagrupadas sobre o nome de “teoria dos contratos” (Eymard-Duvernay 2004). É a partir desse momento que a ciência econômica

começa a explorar formas de interações muito diversas, anteriormente deixadas às outras ciências sociais (sociologia, direito, etc.), estendendo suas ferramentas às diversas áreas tais a família, o político, etc. Esses modelos analisam situações onde a troca no mercado é marcada por situações de informação assimétrica – ou seja, situações nas quais um dos agentes participando à troca dispõe de informações relevantes que os outros agentes participando à troca não dispõem – e os autores mostram como nesses casos existem possibilidades de seleção adversa e de risco moral nas transações, que levam também a falhas de mercado (o equilíbrio é sub-óptimo ou o mercado não existe). Nesses casos, as soluções ótimas são procuradas introduzindo garantias nos contratos. Por exemplo, entre o segurador e o segurado.

Nesses modelos, os axiomas das teorias microeconômicas tradicionais são revisitados, mas permanecem quase iguais. Primeiro, o indivíduo é considerado como autônomo, racional e maximizador, com uma racionalidade substancial. O que muda é que, em caso de informação imperfeita, aparece a possibilidade de comportamentos estratégicos com o indivíduo considerado como sendo oportunista. O segundo axioma de base da microeconômica tradicional, que estipulava que as ações individuais são coordenadas pelos mercados através dos preços, é também revisitado: aparecem os contratos e as regras, mas que demoram um modo de coordenação análogo ao mercado porque os contratos são considerados como equilíbrios espontâneos de interesses individuais, são supostos autoregulados pelos jogos dos interesses individuais. Os contratos são estabelecidos porque aparecem como a solução eficaz a problemas de informação que levam a falhas de mercados. Portanto, a coordenação pelos mercados permanece a solução primeira, como na microeconomia tradicional.

Nas teorias contratualistas, contrariamente às teorias neoclássicas, a empresa já não é explicada em termos unicamente tecnológicos, mas também em termos de transações. A empresa é um conjunto de contratos e são então reconhecidas várias formas de organizações em função da maneira como são combinadas as várias formas de contratos que a compõe. Mas ela é igual ao mercado, pois explicada em termos de solução eficaz para coordenar indivíduos iguais e interessados unicamente pela maximização do bem-estar individual. Portanto, essas teorias participam, como as teorias neoclássicas, de uma concepção mínima da empresa. Ela já não é uma “caixa preta” que varia unicamente em função

do estado da tecnologia, mas ela é uma “ficção legal” (Jensen e Meckling 1976) ou “nó de contratos” (Fama e Jensen 1983), que dizer, uma construção jurídica artificial que serve para concentrar um conjunto de relações contratuais, relações análogas ao mercado que são supostas tratar de maneira eficiente problemas específicos de informação. No limite, não existem organizações, pois não existem arranjos contratuais nas empresas que sejam diferentes dos arranjos contratuais no mercado (Petrella 2003).

3.3. A economia dos custos de transação e a nova economia institucional

A chamada “nova economia institucional” – cuja economia dos custos de transação constitua uma parte importante – é um vasto conjunto de teorias que ultrapassam uma abordagem contratual pura e que estudam, com uma abordagem mais pluridisciplinar (economia, direito, etc.) e histórica, instituições do capitalismo.

Esse conjunto de teorias se desenvolve a partir dos anos 1970, influenciadas por Coase (1937). No seu artigo “The Nature of the Firm”, ele é o primeiro economista a perguntar por que algumas transações são realizadas no mercado enquanto outras são realizadas, integradas dentro de empresas. Essa pergunta vai obrigar os economistas a se interessarem mais ao fenômeno organizativo, à sua emergência e à natureza das relações que compõe a organização. O autor responde avançando que algumas transações comportam custos de transação (de coleta de informação, de negociação, etc) que a constituição em empresa pode reduzir. Pois, de acordo com o autor, se as transações são realizadas numa empresa, os contratos de curto prazo podem ser substituídos por um contrato único de longo prazo, evitando os custos de renegociação constante no mercado. Esse contrato de longo termo é definido então como um contrato entre um empregador e um empregado, onde o primeiro recebe a autoridade e o segundo uma remuneração. A empresa não se substitui totalmente ao mercado porque, a partir dum certo tamanho, é mais eficaz – em termos de custos de transação – realizarem a transação no mercado. Por conseqüência, o tamanho duma empresa seria determinado por um cálculo marginalista, em função do custo da integração de uma transação suplementar na empresa. A empresa aparece como um modo de coordenação alternativo ao mercado e é caracterizada por um tipo de relação: a relação assalariada hierárquica.

Williamson (1975, 1985) vai consideravelmente desenvolver essa abordagem em termos de custos de transação, aprofundando a análise de Coase e desenvolvendo as condições julgadas necessárias para que a coordenação pela hierarquia implique menos custos de transação do que a coordenação pelo mercado – as interações de mercado continuando sendo julgadas como sendo realizadas entre indivíduos autônomos e iguais. Por exemplo, para o autor, em caso de presença de investimentos específicos, os riscos da transação são aumentados porque, os agentes continuando a ser considerados oportunistas, se o contrato fosse rompido, os investimentos seriam desvalorizados ou irrecuperáveis. Ora, os contratos aparecem agora como sendo incompletos: um contrato apresentando todas as garantias é difícil e custoso a redigir, pois ele teria que encarar e traduzir todas as eventualidades e suas implicações. Em caso de investimentos específicos, a solução eficiente para garantir a não-desvalorização desses investimentos é, para o autor, a empresa, caracterizada pela integração das transações numa propriedade comuna dotada de uma autoridade hierárquica, que, em caso de imprevisto, decide do que têm que ser feito. Williamson explica a aparição das grandes organizações hierarquizadas da seguinte forma: são os modos de governança os mais eficientes em termos de custos de transação que “sobrevivem”. A chamada “economia dos custos de transação” abriu a porta a um conjunto de trabalhos sobre os custos de transação (custos de coordenação e custos de motivação) e os direitos de propriedade (direito ao controle residual e direito aos benefícios residuais). Esses trabalhos analisam um conjunto amplo de relações, às vezes complexificadas, mas sempre consoante uma análise de tipo comparativa: os diferentes modos de coordenação entre os agentes são comparados em termos de custos de transação. Relevemos também que quando é explicado que as instituições e as formas organizacionais observadas se desenvolvem porque são soluções eficientes em termos de minimização dos custos, a economia dos custos de transação comporta implicitamente um argumento de natureza evolucionista, pois ela supõe que as soluções eficazes têm uma capacidade natural, automática, a se impor.

Não existe uma linha de demarcação clara entre as teorias contratualistas em economia e a nova economia institucional, de modo que os conjuntos teóricos foram ambos influenciados por Coase e os autores se influenciaram mutuamente. Podemos, no entanto avançar que, na nova economia institucional, os axiomas de

base das teorias microeconômicas tradicionais e das teorias contratualistas são modificados da seguinte maneira. Primeiro, como nas teorias neoclássicas padrões e como nas teorias contratualistas, os indivíduos são supostos maximizadores, incentivados unicamente pelos seus interesses individuais. Como nas teorias contratualistas, a presença de problemas de informação, os ambientes incertos, abrem a porta aos comportamentos estratégicos e os indivíduos são considerados como oportunistas. Mas, contrariamente às teorias neoclássicas e às teorias contratualistas, os indivíduos já não são supostos dotados de uma racionalidade substancial, mas de uma racionalidade qualificada por Simon (1976) de “procedural”. Quer dizer, o indivíduo é racional nas suas intenções, porém a racionalidade dele é restringida por capacidades cognitivas limitadas no tratamento da informação recebida. O segundo axioma de base das teorias neoclássicas evoluiu da seguinte maneira: as teorias que compõem a nova economia institucional identificam o mercado, o contrato e a organização enquanto instituições no sentido de conjuntos cristalizados de relações humanas que podem relevar de modos de coordenação diferentes. Os contratos já não são encarados como modos de coordenação análogos ao mercado, já não especificam uma relação entre supostos indivíduos interessados e iguais, mas especificam uma relação de autoridade hierárquica. Eles também já não se equilibram espontaneamente, mas, como North (1990) também desenvolveu, para serem executados necessitam de uma instituição, uma “estrutura de governança”, que é a empresa. Se os mercados, os contratos e as organizações aparecem como instituições, a emergência das instituições alternativas ao mercado continua sendo explicada em termos de falhas do mercado. Essas instituições alternativas – os contratos e as organizações – são supostas existir para completar o mercado quando ele não consegue alocar os recursos de maneira eficiente. Portanto, como nas outras abordagens econômicas ortodoxas, o mercado permanece a solução primeira.

Portanto, contrariamente às outras teorias econômicas ortodoxas, a nova economia institucional procura achar fundamentos para as organizações e estudar a especificidade das suas relações internas. Para a nova economia institucional, a empresa não aparece mais como simples agente no mercado como nas teorias neoclássicas, nem como extensão do mercado como nas teorias contratualistas puras, mas é apresentada como um quadro de transações alternativo ao mercado

cuja especificidade é de unir um conjunto de relações hierárquicas, procurando mostrar a eficiência dela enquanto estrutura de governança.

4. A economia solidária e os paradigmas ortodoxos em economia

Após ter apresentado a maneira como as teorias ortodoxas em economia apreendem a organização, desenvolvemos nesta seção algumas reflexões em volta da maneira como a economia solidária, abordada em termos de práticas de democracia econômica e de organização em movimento social, quebram esses paradigmas e nos convidam a rever seus axiomas de base. Nesta seção, analisamos como elas quebram esses paradigmas de um ponto de vista das hipóteses deles sobre os modos de coordenação e sobre os indivíduos, e das análises deles sobre as organizações.

Vimos que, nos paradigmas ortodoxos dominantes, o mercado é considerado como o lugar onde se encontram indivíduos iguais e interessados. Além disso, ele é considerado ou como a forma universal de coordenação ou, se existem outros modos de coordenação, como a forma primeira, a matriz principal, explicando os demais em termos residuais. A corrente da economia solidária desnaturaliza o mercado e mostra que ele é uma construção social e um espaço estabelecido, também, por *relações de força*. O espaço e as formas que o mercado toma é uma questão de ordem política. Os empreendimentos compondo a economia solidária, ao mesmo tempo em que estão presentes sobre o mercado, mostram que uma organização pode desenvolver, *sem hierarquização, uma pluralidade de modos de coordenação*, por exemplo, desenvolvendo ao mesmo tempo práticas de reciprocidade.

Vimos que as teorias econômicas dominantes repousam sobre hipóteses muito precisas quanto ao indivíduo. Ele é suposto maximizador, e, que seja dotado de uma racionalidade substancial ou procedural, essa racionalidade é sempre individual. A economia solidária obriga a rever essas hipóteses, amplificando o leque dos motores da ação dos indivíduos. Ela atesta que eles podem ser movidos ao mesmo tempo por lógicas econômicas e por outras lógicas, tais como os *valores*. Ela obriga a complexificar os esquemas de análise, introduzindo também as noções de *racionalidade coletiva* – sendo a racionalidade influenciada também por processos

de ordem coletiva, de construções sociais –, de *normas, valores* e de *bem comum* nas escolhas dos indivíduos.

Se a economia solidária convida a amplificar o leque dos motores da ação dos indivíduos, ela convida também esses paradigmas a *amplificar o leque dos objetivos da ação organizacional*. Vimos que nas teorias neoclássicas e contratualistas a forma organizacional é a empresa que têm um objetivo único que é a maximização do lucro. Os empreendimentos de economia solidária mostram que as organizações podem combinar um conjunto de objetivos, que não são relativos à maximização do lucro. Com a nova economia institucional, as análises das organizações são complexificadas e esse paradigma estuda organizações cujo objetivo já não é necessariamente a maximização do lucro. Mas, ao considerar que a forma organizacional observada se desenvolveu porque ela representa a solução eficiente em termos de minimização dos custos, ela conduz, implicitamente, a considerar que o objetivo último de uma organização é a eficiência. Os projetos de economia solidária atestam do fato que organizações emergem e a forma que elas tomam não depende unicamente de critérios de eficiência econômica, mas também de um conjunto de valores, de um projeto de sociedade e de emancipação carregado pelos componentes das organizações. A economia solidária indica que as organizações, seus objetivos e suas formas, não podem ser entendidas em termos de soluções ótimas, únicas e previsíveis, que se impõem de maneira automática, “natural”. Ela aponta que as organizações são *construções sociais, escolhas políticas*. Na nova economia institucional, as organizações são apresentadas como desenvolvendo automaticamente relações hierárquicas. A economia solidária mostra que existem organizações que não são baseadas sobre contratos hierárquicos, sobre tal relação assalariada, mas sobre uma procura de democracia econômica. De novo, ela convida a ciência econômica dominante a complexificar suas análises, considerando, neste caso, outras formas organizacionais, incluindo a possibilidade de *relações mais horizontais* num empreendimento.

Enfim, vimos que nas abordagens teóricas econômicas ortodoxas, a relação das organizações ao ambiente delas é estudada unicamente em termos da influência do ambiente – sendo esse considerado unicamente em termos tecnológicos ou mercantis – sobre as organizações, através de um processo de natureza automática. A economia solidária no Brasil, organizada em movimento

social, altera esses paradigmas, mostrando que o estudo da relação das organizações ao contexto tem, de novo, de ser complexificada. Se o ambiente de mercado influencia as organizações, as organizações em retorno podem também ser um ator social coletivo, político, que pode *ter uma influência sobre seu contexto* e sobre um contexto não mercantil, por exemplo, quanto às políticas públicas.

5. Conclusão

A *práxis* da economia solidária nos ensina que as organizações podem ter uma dupla dimensão: socioeconômica e sociopolítica. Se os empreendimentos de economia solidária são iniciativas privadas desenvolvendo atividades econômicas, por exemplo, com um objetivo de produção de bens e serviços, são também formas de expressão coletiva, atores políticos, que quebram a concepção dominante e naturalizada do que é econômico e questionam a empresa capitalista e os quadros institucionais vigentes. As teorias ortodoxas em economia participam dessa visão dominante. Nesse sentido, o estudo das práticas de economia solidária permite de indicar diversos limites a essas análises. Ao participar da construção de um quadro democrático mais amplo, através de práticas de democracia econômica e de inscrição enquanto movimento social, a economia solidária revê o sentido do que é econômico para tentar reconciliar o econômico, o social e o político. Sendo assim, mostrando que pode existir uma diversidade de modos de coordenação, de lógicas de ação dos indivíduos, de objetivos e de formas organizacionais, a economia solidária obriga a complexificação dos axiomas e análises dos paradigmas econômicos ortodoxos. Em particular, ao indicar que não existe uma concepção universal e natural desses elementos, mas sim várias concepções que podem estar em conflito, ela aponta para a necessidade de reconhecimento das dimensões coletiva e política nas análises.

Bibliografia

- BOLTANSKI, L., e E. CHIAPELLO, 1999, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris.
- COASE, R.H., 1937, « The Nature of the Firm », *Economica*, 4, novembre, pp. 386-405.
- DE BRIEY, V., 2003, *Elaboration d'un cadre d'évaluation de la performance d'institutions de micro-financement : études de cas à Santiago (Chili)*, tese de

doutorado em ciencias de gestão, Université catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve.

EYMARD-DUVERNAY, F., 2004, *Economie politique de l'entreprise*, Editions La Découverte, Collection Repères, Paris.

FAMA, E., e M. JENSEN, 1983, « Agency problems and residual claims », *Journal of Law and Economics*, 26, juin, pp. 327-349.

JENSEN, M. C., e W. H. MECKLING, 1976, « Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, 3, octobre, pp. 305-360.

LAVILLE, J.-L., A. LEMAÎTRE e M. NYSSSENS, 2005, « Public Policies and Social Enterprises in Europe: the Challenge of Institutionalisation », M. NYSSSENS, (éd.), *Social Enterprises: between Market, Public Policies and Community*, Routledge, Londres et New York, pp. 272-295.

NEVEU, E., 2005, *Sociologie des mouvements sociaux*, La Découverte, Collection Repères, Paris.

NORTH, D., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

PEIXOTO DE ALBUQUERQUE, P., 2003, « Autogestão », A. D. CATTANI, (org.), *A Outra Economia*, Veraz Editores, Porto Alegre, pp. 20-26.

PETRELLA, F., 2003, *Une analyse néo-institutionnaliste des structures de propriété "multi-stakeholder". Une application aux organisations de développement local*, tese de doutorado em ciencias economicas, Université catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve.

RAZETO, L., 1988, *Economia de solidaridad y mercado democratico, Libro tercero, Fundamentos de una teoria economica comprensiva*, Programa de Economia del Trabajo, Santiago du Chili.

SIMON, H. A., 1976, « A Behavioral Model of Rational Choice. From Substantive to Procedural Rationality », dans : S. J. LATSIS, (éd.), *Methods and Appraisal in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 129-148.

WILLIAMSON, O., 1975, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, MacMillan, Free Press, New York.

WILLIAMSON, O., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, MacMillan, Free Press, New York.