

A ECONOMIA SOLIDÁRIA E A CONCORRÊNCIA CAPITALISTA

Área Temática: 4. Cap. Contemporâneo, Socialismo e Economia Solidária

Autor: Emerson Leonardo Schmidt Iaskio

Instituição: Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares – Universidade Federal do Paraná

E-mail: iaskio@gmail.com

RESUMO

No sistema capitalista as empresas privadas precisam reduzir preços, custos, e encontrar outros meios para eliminar os efeitos da concorrência. Tendem, então, a concentrar capital para aumentar a produtividade. Empreendimentos de economia solidária, pautados em princípios de autogestão e solidariedade, geralmente sofrem de crônica falta de recursos, além da dificuldade de acesso ao crédito, e iniciam suas atividades com desvantagem em relação aos demais. Necessita-se saber se empreendimentos solidários conseguem sustentar-se como tais, mantendo seus princípios e sua forma de gestão no capitalismo, inovar tecnologia e conseguir concorrer com outras empresas sem que os princípios cooperativistas sejam feridos.

PALAVRAS-CHAVE: Economia Solidária; Concorrência; Autogestão.

1. INTRODUÇÃO

Vivemos em um momento em que os níveis de desemprego, subemprego e informalidade estão cada vez mais altos, em especial no Brasil, apesar de algumas poucas iniciativas tomadas pelos governos, que não têm alcançado um nível satisfatório. Depois da implantação do Estado neoliberal, esperava-se que a informalidade pudesse dar conta desse problema, hipótese essa que não tem se confirmado.

A continuidade desse problema por mais de uma década, desde os anos 80, mostrou que não se podia e que ainda não se pode esperar do Estado muita coisa. É nesse contexto que ressurgem, após décadas de “hibernação”, iniciativas que propõem uma forma diferente de trabalho, iniciativas essas pautadas em princípios de solidariedade, propriedade coletiva dos meios de produção e participação coletiva das tomadas de decisão. Essas iniciativas são o que hoje se chama de economia solidária.

É dentro do sistema capitalista, em que predominam empreendimentos privados, cujo objetivo principal é o lucro, que surgem essas iniciativas. Para alguns, essas iniciativas podem ser consideradas como o gérmen da formação de um novo modo de produção, não capitalista. Os objetivos e os princípios dos empreendimentos de economia solidária são claramente diferentes dos objetivos dos empreendimentos capitalistas.

Resta saber, contudo, se tais empreendimentos conseguem se sustentar ao longo do tempo, convivendo com empresas capitalistas e fazendo parte do processo de concorrência capitalista sem desviar-se de seus objetivos e princípios iniciais.

Essa preocupação resulta da observação de cooperativas que, diante da necessidade de acumular capital e inovar tiveram ou que centralizar sua administração ou transformar-se em empresas capitalistas. Além disso, existe também o problema comum enfrentado por empreendimentos de economia solidária, que é a crônica falta de capital.

Dessa forma, o que se buscará compreender no presente trabalho é a lógica de concorrência capitalista, como funciona a tendência decrescente da taxa de lucro e a necessidade de busca por inovação para que se sobreviva no processo concorrencial.

Mostra-se com isso como se comportam empresas capitalistas diante da concorrência, assim como algumas das práticas mais adotadas. Compara-se essas práticas com os fatores contrários à tendência decrescente das taxas de lucro apontada por Marx, no livro III de *O capital*.

Em seguida, mostram-se exemplos de cooperativas que se desviaram dos princípios cooperativos, tentando levantar os fatores motivadores desse desvio. A parte final consiste em colocar algumas possíveis soluções que podem garantir a sobrevivência dos empreendimentos de economia solidária e também a proposta de formação de redes de economia solidária.

2. O CONCEITO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA

Conceituar economia solidária não é uma tarefa fácil, pois por tratar-se de um assunto relativamente novo, existe uma multiplicidade de conceitos, além de diversos autores que consideram diversas ações como economia solidária. Além

disso, o próprio conceito *economia solidária* não é unívoco, sendo adotado por alguns autores como *economia popular solidária*, *economia popular*, *socioeconomia solidária* e até mesmo sendo comparada e/ou confundida com *economia social* e *terceiro setor*.

Marcos ARRUDA (2003) justifica a multiplicidade de conceitos como uma tentativa de dar outro sentido à palavra *economia* que conhecemos atualmente, modificada de seu sentido original:

Por trás da diversidade de conceitos que visam a instituir novos modos de organização do trabalho e da produção – *economia social*, *economia de proximidade*, *economia solidária ou de solidariedade*, *socioeconomia solidária*, *economia social*, *humanoeconomia*, *economia popular*, *economia do trabalho*, *economia do trabalho emancipado*, *colaboração solidária* – existe uma busca comum de se recuperar o sentido original do vocábulo *economia*, que em grego significa *a gestão, o cuidado da casa*. (ARRUDA, 2003: 234).

O autor chileno Luís RAZETO (1993: 40) imprime um caráter acadêmico para a economia solidária e a necessidade de uma modificação na teoria tradicional e conceitua a economia solidária como:

Uma formulação teórica de nível científico, elaborada a partir e para dar conta de conjuntos significativos de experiências econômicas [...], que compartilham alguns traços constitutivos essenciais de solidariedade, mutualismo, cooperação e autogestão comunitária, que definem uma racionalidade especial, diferente de outras racionalidades econômicas.

Liana CARLEIAL (2003: 05) tenta dar um caráter mais prático ao conceito explicitar as formas em que se manifestam os empreendimentos de economia solidária, assim como os princípios em que eles se pautam na citação que segue:

Por Economia Popular Solidária compreende-se uma pluralidade de tipos de empreendimentos econômicos, resultantes da associação voluntária de pessoas. Esses empreendimentos, que assumem formas variadas de organização (cooperativas, associações, grupos) pautam-se pela gestão coletiva, a propriedade comum dos meios de produção e as relações de trabalho normatizadas pelos princípios de autogestão, participação, cooperação, desenvolvimento humano e igualitarismo.

Assim como ARRUDA, RAZETO concorda que a teoria econômica tradicional não tem dado conta de explicar uma parcela significativa da sociedade que realiza atividades econômicas que não são enquadradas em tal teoria. Dessa forma, há a necessidade de se desenvolver uma nova teoria acerca dessa nova realidade de empreendimentos que, apesar de fazerem parte da economia de mercado, não se baseiam na propriedade privada dos meios de produção e nem no trabalho assalariado.

Embora os diferentes autores possam divergir e considerar umas ou outras práticas diversas como economia solidária, até mesmo quanto aos termos utilizados, ambos convergem ao afirmar que ela prega uma forma de trabalho diferente da

dominante no capitalismo. Essa forma, baseada em solidariedade, fatores humanos, autogestão e propriedade coletiva dos meios de produção é o diferencial da economia solidária frente ao sistema dominante.

Ambos os autores, por meio da utilização de seus mais diversos termos (economia popular, socioeconomia solidária, economia popular solidária, etc.) e também da história, afirmam que a economia solidária surge principalmente como resposta à incapacidade da economia de mercado de garantir provimento às necessidades básicas da população, principalmente a partir da implantação de modelos neo-liberais a partir do final da década de 1970 e início da de 1980.

Assumindo diversas formas, tais como cooperativas, associações ou empresas autogestionária e, mais tarde, os clubes de troca, a economia solidária surge para dar conta da crescente massa de desempregados, gerada pela preocupação constante dos capitalistas em reduzir custos e aumentar lucros. Esses empreendimentos, que são de propriedade dos próprios trabalhadores e por eles geridos, são pautados na solidariedade entre seus membros, na democracia e na participação.

A economia solidária, então, pode ser caracterizada como toda forma de trabalho associado, de produção e/ou comercialização de bens e serviços, com vistas à geração de trabalho e renda. Sua especificidade consiste na propriedade coletiva dos meios de produção, na associação livre e voluntária e na autogestão.

3. A CONCORRENCIA CAPITALISTA

Quando se fala de empreendimentos de economia solidária, faz-se necessário reconhecer que eles funcionam em um sistema em que predominam as práticas de concorrência e de mercado.

Um dado de realidade que se faz necessário reconhecer, é a existência dos mercados, isto é, a predominância ou hegemonia da atividade econômica que ocorre em função e através destes mercados, em detrimento de outras formas de produção e distribuição (ou apropriação) do excedente econômico. (TAUILIE, 2001: 03).

Embora neguem a separação entre proprietários dos meios de produção e trabalhadores, além de pregar gestão coletiva dos resultados e das decisões, empreendimentos de economia solidária funcionam num sistema em que predominam outros empreendimentos, cujos princípios são totalmente opostos aos da economia solidária e em consonância com o sistema capitalista.

A concorrência constitui-se num fator muito importante dentro do sistema capitalista. A velha conhecida lei da oferta e da demanda afirma que é a partir do equilíbrio entre as quantidades ofertadas e produzidas que as quantidades vendidas e os preços de mercado são determinados.

É por meio da concorrência que os preços e os salários são determinados, assim como é determinado também o comportamento dos capitalistas. O *mercado*, portanto, é determinado pela concorrência.

Ao se produzir uma determinada mercadoria para vendê-la, tanto o capitalista quanto os trabalhadores de empreendimentos de economia solidária devem necessariamente participar de duas esferas; a da produção e a da circulação. De acordo com a fórmula geral do capital (D-M-M'-D', derivada para DM ... P ... M'D'), de MARX (1983), dentro de um mesmo ciclo participa-se duas vezes da circulação e uma da produção.

Para MARX (2000), só há circulação de mercadoria quando há mudança de proprietário. Por isso mesmo, não há circulação de mercadorias na esfera da produção; somente na circulação. A produção serve, nesse caso, para geração de valor, enquanto a circulação serve para compra e venda de mercadorias.

Quando se produz uma mercadoria para vendê-la, necessariamente ela deverá entrar na circulação, para que o capitalista consiga repor o capital adiantado e consiga também realizar a mais-valia, que foi produzida na produção. A empresa solidária também entra na circulação para repor o capital adiantado e para realizar as sobras, que ou serão reinvestidas ou redistribuídas entre os trabalhadores associados, conforme decisão coletiva.

Durante a produção, o capitalista adianta capital constante (que pagará os meios de produção e os meios de trabalho) e o capital variável (força de trabalho).

Além disso, a produção determina também qual será a taxa de mais-valia ou taxa de exploração do trabalho que o capitalista deseja realizar. Esses três fatores (capital constante, capital variável e mais-valia), dadas as condições sociais médias, determinam o valor da mercadoria.

Quando uma mercadoria entra na circulação, necessariamente terá seu preço determinado pela lei da oferta e da demanda. Sendo assim, não necessariamente, mas provavelmente os preços e as quantidades vendidas serão determinados pela concorrência.

Uma primeira consequência da relação produção-circulação, a saber, é a

transformação do valor em preço. Isso significa que, se o preço é determinado pelo mercado, ou pela concorrência entre oferta e demanda não necessariamente ele será igual ao valor. A diferença principal entre preço e valor é que o valor é determinado na produção, enquanto o preço é determinado na circulação.

Dependendo do preço, a mais-valia realizada pode ser realizada completamente ou não. Se o preço for igual ao valor, isso acontece, porém não é essa a situação mais comum. É quando o capitalista consegue repor todo o capital adiantado e ainda realizar sua mais-valia completamente. Uma situação não mais comum é quando o preço de venda é maior que o valor. Aqui o capitalista, além de repor todo o capital adiantado, consegue realizar uma mais-valia ainda maior que aquela determinada na produção.

Porém, outra situação provável que ocorra é aquela em que o preço é menor que o valor. Neste caso, o capitalista não conseguirá realizar toda a sua mais-valia. Três diferentes possibilidades podem derivar dessa consequência. A primeira possibilidade seria aquela em que a mais-valia realizada é igual a zero. Isso significaria que, vendendo por tal preço, o capitalista conseguirá repor todo o capital adiantado, porém não realizará mais-valia. Dito de outra forma, esse é o caso em que o preço é igual ao custo, não gerando nenhum excedente.

Outra possibilidade, que deixaria o capitalista em pior situação, seria aquela em que o preço de venda é tão menor que o valor, que a mais-valia realizada teria valor negativo. É a situação em que o capitalista não conseguiria repor o capital gasto pela mercadoria, ou seja, ele teria prejuízo. Em outras palavras, ele venderia a mercadoria a um preço menor que seu custo. Essa é uma situação indesejável, a menos que o capitalista deseje praticar *dumping*, prática essa que será conhecida mais adiante.

A terceira possibilidade é aquela em que a mais-valia não é totalmente realizada, mas tem um valor maior que zero. A diferença entre o preço de venda e a parcela destinada a repor o capital (capital constante e capital variável) é o lucro que, como visto, pode ser maior, menor ou igual à mais-valia. O lucro é, portanto, o valor excedente àquele que repõe o capital. É aqui que entra uma segunda consequência da relação produção-circulação: a mais-valia transforma-se em lucro.

Diante dessa análise, percebe-se que é a produção que determinará à circulação qual o preço mínimo pelo qual a mercadoria deverá ser vendida. A menos que o capitalista deseje praticar *dumping*, o preço mínimo deverá ser igual à parcela

de capital gasta para produzir a mercadoria. Dito de outra forma, o preço de venda deverá ser pelo menos igual ao custo da mercadoria.

Se a concorrência determina diretamente o preço da mercadoria, indiretamente ela determinará qual deverá ser o lucro do capitalista ou as sobras dos empreendimentos de economia solidária, assim como a remuneração dos trabalhadores dos mesmos.

Uma vez que não cabe ao produtor da mercadoria determinar a que preços e a que quantidades ela será vendida, ele poderá aumentar seu lucro somente por meio da redução de custos. Reduzindo-se os custos, mantendo-se os preços constantes, a diferença entre preço e custo aumenta, aumentando-se assim o excedente.

É, então, quase somente por meio da redução de custos que o capitalista conseguirá obter o lucro desejado. É sobre os custos que ele deve atuar obsessivamente, a fim de reduzi-los e aumentar o excedente (lucro).

Porém, como dito anteriormente, é a concorrência que determina os preços de venda, desde que haja mais de um produtor em determinado ramo. Se determinado produtor consegue obter custos abaixo da média de outros produtores, vendendo as mercadorias pelo preço de mercado, certamente obterá lucros acima da média.

Com o passar do tempo, contudo, outros produtores também reduzirão seus custos forçando, pela concorrência, os preços para baixo. Mais uma vez os produtores procurarão reduzir ainda mais os custos para obter lucros acima da média. A busca obcecada pelo lucro resulta em busca obcecada por menores custos. A concorrência entre capitalistas obcecados resulta em preços mais baixos.

Portanto, a única maneira para se aumentar os lucros, é vender maior quantidade a um preço menor, o que por um lado reduz a taxa de lucro (por unidade de produto) e, por outro, aumenta o lucro total. Isso é possível por meio do aumento de produtividade.

De fato, máquinas mais produtivas proporcionam maior produção com cada vez menos trabalhadores. Porém, ao mesmo tempo em que o capitalista reduz custos com trabalhadores, aumenta investimentos em capital.

Maior investimento em capital faz reduzir a taxa de lucro sobre cada mercadoria. A solução encontrada pelo capitalista, então, é vender cada vez mais mercadorias e obter uma taxa de lucro cada vez menor.

A concorrência força à acumulação aqueles capitais cuja produtividade e magnitude são inferiores à produtividade e à magnitude normais, e, desse modo, um tempo de trabalho socialmente necessário é fixado como norma dentro do setor. Simultaneamente, outros capitais buscam lucros extras aumentando o capital investido de modo que ele fique acima da norma. A concorrência leva então a um novo valor de mercado e a uma magnitude mínima de capital a ele correspondente, decrescendo um quando o outro aumenta, respectivamente. (FINE, 1983: 75).

3.1. A Empresa capitalista diante da concorrência

A *inovação* do produto ou do serviço é uma das maneiras que minimizam os efeitos da concorrência. A introdução de novos produtos, novos serviços ou novas técnicas de produção faz com que o inovador, durante um período de tempo, possa atuar como monopolista e praticar o preço por ele desejado, até que outros capitalistas entrem no mercado, fazendo com que essa inovação entre no processo de saturação. Inovando, a empresa passa a fazer parte do modelo que se chama, em teoria microeconômica, de *concorrência monopolística*, cobrando, pelas suas mercadorias, preço de monopólio.

Existem ainda outros instrumentos que os capitalistas utilizam para minimizar ou evitar a redução do seu lucro pela concorrência. Uma delas, conhecida como *dumping*, citada anteriormente, faz com que o capitalista pratique preços abaixo do custo, fazendo com que o concorrente, não conseguindo competir via preços, retire-se do mercado. Isso, porém, exige um grande montante de capital.

A concorrência fortalece a tendência para a concentração de capital nas grandes empresas. É para neutralizá-la que surgem monopólios e cartéis, e os capitalistas continuam mantendo seus lucros.

Um dos efeitos mais perversos da concorrência é o desemprego; forçando à acumulação de capitais, a composição orgânica do capital nas empresas aumenta em relação ao trabalho, de forma que a produtividade aumenta e o capitalista não mais precise de tantos trabalhadores como outrora. A busca incessante pelo lucro, obtido pela redução de custos, aumenta o exército industrial de reserva.

3.2. A empresa solidária diante da concorrência

A empresa capitalista pertence aos investidores, que desejam maior retorno possível sobre o dinheiro investido para a aquisição dos meios de produção. Para que esse retorno seja obtido o mais rapidamente possível, “O poder de mando, na

empresa capitalista, está concentrado totalmente (ao menos em termos ideais) nas mãos dos capitalistas ou dos gerentes por eles contratados.” (SINGER, 2001).

Empreendimentos de economia solidária, por sua vez, pertencem aos trabalhadores, e é a eles que cabem as tomadas de decisão. Justamente por causa da propriedade coletiva dos meios de produção, não há, na empresa solidária, pelo menos de forma predominante, trabalho assalariado. É a ausência de trabalho assalariado que confere à empresa solidária a característica de não haver mais-valia.

O lucro, principal força motriz do capitalismo, é chamado em empresas de economia solidária de *sobras*. As sobras são divididas entre os trabalhadores ou reinvestidas no próprio empreendimento, ou, ainda, os dois, de acordo com a decisão tomada pelos associados, decisão essa geralmente tomada em assembleias gerais.

A alteração do nome, porém, não altera a substância do fenômeno. Como se verá mais adiante, empresas solidárias são unidades do mundo capitalista e, portanto, devem funcionar como unidades capitalistas. Como a mais-valia é a diferença entre o trabalho realizado e o trabalho pago, para que haja sobra é necessário que na empresa solidária as remunerações tenham um valor menor que o trabalho realizado.

A mais-valia “... é o valor criado pelo operário além do valor de sua força de trabalho...” (ARANHA & MARTINS, 1992: 164). Nos empreendimentos de economia solidária não é diferente. Ao trabalhar numa cooperativa de produção, os trabalhadores desejam receber uma remuneração no mínimo igual à média do mercado. Porém, após venderem suas mercadorias, será gerado um excedente apropriado, pelo menos em parte, pelos próprios trabalhadores. Como eles são os seus próprios capitalistas, eles se auto-exploram.

O que diferencia as sobras dos empreendimentos de economia solidária do lucro dos empreendimentos capitalista é a apropriação coletiva, quase sempre em forma de remuneração, ou a decisão coletiva quanto à destinação das mesmas para o re-investimento no empreendimento.

Quando as sobras são divididas entre os trabalhadores, o critério primeiro de divisão não é o capital investido, mas sim a quantidade de trabalho, segundo critérios estabelecidos pelos trabalhadores (unidades produzidas, horas de trabalho etc.), cabendo uma parte menor, se houver, à remuneração do capital.

A fim de evitar que o capital seja mais remunerado que o trabalho, a lei nº 5.764/71, que rege as empresas cooperativas, não permite que um único sócio detenha mais que um terço do capital da cooperativa, além de estabelecer uma *taxa máxima* de remuneração do capital em 12 % ao ano. (POLÔNIO, 1999).

O controle do empreendimento pelos próprios trabalhadores, chamado de *autogestão*, é garantido pelo princípio *um homem, um voto*, também independentemente do capital empregado pelo sócio. Os próprios trabalhadores decidem *o que* e *como* fazer, além de terem também igual poder de decisão no que se refere à destinação das sobras. Cabem também, a esses *sócios-trabalhadores*, a organização do processo produtivo e as estratégias econômicas de atuação no mercado.

Assim, com limitados poderes de decisão e remuneração, a concentração de capital é desestimulada na economia solidária, fazendo com que o *trabalho* seja soberano em todos os sentidos. O trabalho, que aqui deixa de ser remunerado pelo salário, passa a ser remunerado por si próprio. Isso significa que, ao contrário da empresa capitalista – em que maior produtividade não implica necessariamente maior salário – no empreendimento de economia solidária a maior produtividade implica necessariamente maior remuneração.

Em uma empresa capitalista comum, todas as decisões cabem a proprietários (ou ao conjunto de sócios) e poucas (ou nenhuma) opções são levadas para que os trabalhadores decidam. Mesmo quando isso é feito, normalmente as opções são levadas prontas aos trabalhadores (e não com eles construídas, como acontece na economia solidária), para que os mesmos escolham entre uma opção “A” ou “B”, dando a falsa impressão de que naquela empresa ocorre um processo democrático.

Na economia solidária, o regime de produção não visa somente ao mercado, mas também, e principalmente, ao consumo do trabalhador. O *produto*, fruto da produção, então, deixa de ser uma mercadoria. A lei nº 5.764/71 confirma isso no seu artigo 4º, que define as cooperativas como “sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeitas à falência, constituídas para prestar serviço aos associados” (POLÔNIO, 1999).

A definição de PINHO (1961: 59) para cooperativas cabe a outros empreendimentos de economia solidária:

Enquanto na empresa capitalista a prestação de serviços é o meio de obter maior lucro possível, na cooperativa a satisfação das necessidades dos associados é o fim da atividade econômica. Daí o *retorno*, isto é, a distribuição das sobras líquidas resultantes da diferença entre o preço de venda e o de compra – distribuição que se efetua pro rata das operações realizadas pelos associados na cooperativa.

Vimos como uma empresa capitalista age diante da concorrência, a fim de eliminar seus efeitos. Vimos também que a empresa solidária funciona de forma totalmente diferente da empresa capitalista. Ela funciona pautada em princípios de solidariedade, democracia, propriedade coletiva dos meios de produção e de autogestão.

Vimos também que a concorrência força à acumulação os capitais com produtividade inferior ao nível médio, e que a acumulação força o aumento da composição orgânica, que aumenta o exército industrial de reserva, reduz os salários e reduz também os custos para o capitalista.

Empreendimentos de economia solidária, por sua vez, nem sempre conseguem acumular. Geralmente são formados por pequena quantidade de capital e já iniciam suas atividades com equipamentos obsoletos. A autogestão é, dessa forma, comprometida pela falta de recursos.

São inegáveis os problemas de se trabalhar com os “restos do capitalismo”. As empresas de autogestão são formadas por pessoas que não possuem grande patrimônio pessoal e, normalmente, têm reduzido grau de instrução. Mesmo quando estas empresas têm à disposição equipamentos para trabalhar, estes costumam ser antigos e, muitas vezes, obsoletos. A falta de patrimônio faz com que a empresa nasça com uma estrutura de capital deficiente e que freqüentemente a necessidade de capital de giro seja superior à sua capacidade de financiá-lo. Outro problema está relacionado à falta de instrução formal dos cooperativados e, particularmente, daqueles que ocupam cargos de direção. Não obstante o conhecimento prático e tácito que estes trabalhadores tenham do processo produtivo em si, a sua carência de conhecimentos técnicos e de experiência em questões mercadológicas, bem como macro-institucionais, agrava as dificuldades naturais para se construir um quadro de administradores com competência adequada àquelas novas (e inovadoras) situações. (TAUILE E DEBACO, 2002:03).

Além de todos esses problemas enfrentados pelos empreendimentos de economia solidária, estes devem enfrentar, ainda, a concorrência capitalista. Como dito anteriormente, a concorrência força à acumulação de capital a fim de que se reduzam custos.

A autogestão nos empreendimentos de economia solidária é fragilizada também pelo próprio mercado; ao produzir mercadorias em qualidade e quantidade determinadas pelo mercado, de certa forma os trabalhadores perdem sua autonomia. Nesses casos, em que a decisão sobre a produção caberia aos trabalhadores, estes devem submeter-se ao mercado. Para alguns cooperados, “o cliente é o nosso patrão”.

As faltas de capital e de condições financeiras dificultam a acumulação nesses empreendimentos. Mesmo quando conseguem superar essa falta de capital, a acumulação força para cima a composição orgânica do capital, de modo que a produtividade aumenta e não se necessita mais de tantos trabalhadores.

Porém, como estes não podem ser demitidos, pois são proprietários dos meios de produção, a cooperativa enfrenta mais uma dificuldade. Como então ela poderá reduzir seus custos, se não por meio da demissão de trabalhadores? Além disso, mais uma questão pode surgir: será a autogestão um empecilho para o desenvolvimento do empreendimento?

Diante do dilema “competição”, muitos empreendimentos necessitam deixar de ser solidários e “desvirtuam-se” de seus princípios cooperativos iniciais. “Muitas empresas que nasceram como solidárias acabam por se adaptar ao capitalismo e por isso deixam de ser solidárias.” (SINGER, 2001).

Como exemplo de cooperativa que deixou de ser solidária tem-se Rochdale, considerada “mãe” de todas as cooperativas, que, num momento em que o número de sócios era muito menor que o número de trabalhadores empregados, tornou-se empresa capitalista.

Outro exemplo de cooperativa que de certo modo desvirtuou-se de seus princípios é a Mondragón Corporacion. Diante da abertura de mercado da Espanha, quando o país associou-se à União Européia, corporações multinacionais invadiram o mercado espanhol e muitas pequenas empresas e cooperativas faliram. Respondendo à ameaça, a Cooperativa Mondragón Corporacion centralizou sua administração para competir no mercado global. Além disso, os princípios cooperativistas não fizeram parte da expansão internacional da cooperativa. Nenhuma das fábricas fora da Espanha é cooperativa.

Grandes cooperativas agrícolas do Brasil também funcionam sob uma ótica diferente da economia solidária. A estrutura dessas cooperativas caracteriza-se por um trabalho autônomo, por um trabalho autônomo, porém associado de produtores. Apenas os produtores são associados das cooperativas, enquanto aqueles que trabalham nas fábricas, no beneficiamento dos produtos, são todos assalariados.

Dessa forma, o aumento da composição orgânica de capital nas indústrias pertencentes às cooperativas permite a elas a demissão de funcionários para redução de custos. Funcionam, portanto, como se fossem empresas capitalistas tradicionais.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Vimos surgir um paradoxo quanto aos princípios autogestionários em empreendimentos de economia solidária. A autogestão prega algo diferente do que as empresas predominantes utilizam, e é justamente esse *algo diferente* que provoca certa dificuldade para que esses empreendimentos sobrevivam no sistema capitalista, enfrentando a concorrência constantemente.

O presente estudo não teve como objetivo mostrar que empreendimentos de economia solidária são inviáveis, muito menos que a autogestão inviabiliza o funcionamento de tais empreendimentos. Pelo contrário, traz à luz esses problemas, para que se encontrem formas que viabilizem esses empreendimentos autogeridos.

Uma possível solução, também adotada por empresas capitalistas, seria a *inovação*. Por meio da inovação, produzindo mercadorias não produzidas por outros, ou com algum diferencial, como dito anteriormente, a empresa solidária pode atuar quase como monopolista em seu ramo. Isso permite à empresa solidária tornar-se formadora de preços.

Esse diferencial deve ser algo que atraia o consumidor. Por estar sujeita à economia de mercado, é importante que o produto da empresa solidária esteja de acordo com as tendências modernas de marketing, publicidade e design. Aqui evidencia-se a importância das incubadoras de cooperativas ou de empreendimentos de economia solidária, que incentivam a inovação nesses empreendimentos.

Mais que incentivar a inovação tecnológica nos empreendimentos, uma atividade importante das incubadoras é a elaboração, juntamente com a comunidade, de projetos de viabilidade econômica. Esses projetos devem mostrar se os produtos pretendidos pelo empreendimento têm algum mercado e possuem potencial para serem vendidos e gerar renda para todos os trabalhadores do empreendimento, além de possuírem estudos de mercado, localização, custos e capacidade do empreendimento gerar renda.

Sobre algumas comunidades e seus produtos, SINGER (2004: 02) afirma que:

Elas conseguem vender ao exterior produtos artesanais, extrativistas, de origem vegetal e animal etc., mas que alcançam preços baixos, porque sua oferta tende sempre a superar a demanda por larga margem. São muitos os pobres que vivem da venda de produtos, que

em geral são adquiridos por uma elite cultural relativamente pequena. Do desequilíbrio entre oferta e demanda emana uma pressão perene de baixa das remunerações dos que vivem desses tipos de produtos.

A questão localização também mostra-se importante quando o produto não oferece diferencial em relação aos concorrentes. Montar uma panificadora, por exemplo, em um bairro em que já há pelos menos três não parece ser uma boa solução. Enquanto os concorrentes trabalhariam com apenas três ou quatro trabalhadores, empreendimentos de economia solidária teriam de dar conta de gerar trabalho e renda para 20 pessoas.

As incubadoras podem também atuar em outro problema citado por TAUILE E DEBACO (2002:03), que é a falta de instrução em questões gerenciais. A instrução a ser levada não deve ser aquela encontrada em livros tradicionais de administração, que são dirigidas e empreendimentos heterogestionários, mas sim adaptada à economia solidária. É importante que todos os trabalhadores do empreendimento façam parte da instrução, pois isso levará transparência à gestão do empreendimento. Uma vez que todos detêm o conhecimento da gestão, dificilmente haverá fraudes.

Certamente que a educação na área gerencial não elimina a concorrência das empresas solidárias, mas permite a esses empreendimentos maior autonomia em questões decisivas, como por exemplo, aceitar ou não a encomenda de determinado cliente, a partir do conhecimento, por parte dos trabalhadores, da capacidade produtiva da cooperativa.

O trabalho das incubadoras pode ajudar os empreendimentos de economia solidária, portanto, principalmente quanto à capacidade não só gerencial, mas também inovativa desses empreendimentos. É certo que a economia solidária em si só já constitui uma inovação, como afirma Liana CARLEIAL (2003), mas inovação que tornem esses empreendimentos de certa forma únicos e fortalecidos no mercado é fundamental.

Um outro problema encontrado por empresas solidárias é a falta de capital de giro. Como dificilmente encontram-se fontes de financiamento de capital de giro, é interessante que, ao escolher um produto principal, haja uma especificidade de não precisar de capital de giro. É necessário que tais produtos sejam compostos por matéria-prima que compra-se facilmente a prazo, e que o produto final seja vendido a vista, ou a um prazo menor que o de compra da matéria-prima.

Alguns estudos sugerem que a autogestão só será possível se do “outro lado” estiver também uma empresa de economia solidária. Isso significa que dificilmente haverá autogestão se quem vende matéria-prima ou quem compra mercadoria da empresa solidária for alguém “preso” à vontade do mercado.

Alguns autores, como Tiriba, Singer e Verano associam a economia solidária a um outro modo de produção, não capitalista (GAIGER, 2003: 02). Mais ou menos na mesma linha encontra-se MANCE (2002), que propõe redes de economia solidária e sustentabilidade. Para ele:

Essas alternativas podem superar a lógica capitalista de concentração de riquezas e exclusão social, de destruição dos ecossistemas e de exploração dos seres humanos, afirmando a construção de novas relações sociais, econômicas, políticas e culturais. Organizadas em redes de colaboração solidária, elas têm o potencial de dar origem a uma nova civilização, multicultural, que deseja a liberdade de cada pessoa em sua valiosa diferença. A integração solidária dessas redes coloca no horizonte de nossas possibilidades concretas a realização planetária de uma nova revolução, capaz de subverter a lógica capitalista de concentração de riquezas e de exclusão social e diversas formas de dominação nos campos da política, da economia e da cultura. (*idem*).

O autor propõe ainda algumas ações imediatas, como a difusão do consumo solidário, organização de fundos de desenvolvimento solidário, levantamento de produtos, serviços e valores movimentados e catálogos mundiais de economia solidária e remontagem de cadeias produtivas. Algumas dessas ações possuem o objetivo de formar redes de informação, vindas da teoria econômica sobre firmas em rede.

De posse dessas informações, como local de venda e preço dos produtos, o comércio solidário que o autor propõe seria facilitado. Além disso, seria ampliado também o número de contratos entre empresas solidárias, que deixariam de produzir ou comprar produtos que contribuíssem para o enriquecimento de capitalistas. Dessa forma, a rede de economia solidária contribuiria para a criação de um novo modo de produção não capitalista.

Além disso, a formação de redes viria resolver o paradoxo encontrado desde o início do presente trabalho, pois eliminaria completamente a luta de classes. Por outro lado, não resolveria o problema a que se propôs discutir, e que dá o título a este trabalho, pois o modo de produção seria outro, que não pautado no capital e não haveria concorrência.

Vimos como é difícil para um empreendimento de economia solidária sobreviver quando precisa enfrentar concorrência. A partir dessa dificuldade,

algumas soluções podem aparecer, como adaptar-se ao sistema ou encontrar formas de redução de custos ou inovar em seus produtos e serviços.

Porém, ao dar-se à economia solidária o tratamento de solução ao modo de produção capitalista e propor redes, não se está admitindo que esses empreendimentos tenham de enfrentar concorrência, pois eles formariam redes. Contudo, redes podem ser formadas mesmo dentro do sistema capitalista, para dar proteção às empresas solidárias.

4. CONCLUSÕES

A economia solidária propõe uma forma diferente de trabalho, relações e gestão do empreendimento, pautadas em princípios de autogestão, propriedade coletiva dos meios de produção, solidariedade, etc., diferentemente da forma predominante de empreendimentos encontrados no sistema capitalista, que têm por objetivo principal gerar lucros ao seu proprietário.

Contudo, embora funcionem de forma diferente, empreendimentos de economia solidária estão inseridos num sistema em que predominam empreendimentos privados, em que geralmente ocorrem práticas de competição que estão longe de serem solidárias.

Uma vez que se necessita vender produtos para gerar renda, necessariamente deve-se entrar na circulação e competir com outros empreendimentos. A competição faz baixar os preços e força à acumulação os empreendimentos, para que melhorem sua produtividade, reduzam os custos e possam vender seus produtos a um preço mais competitivo.

Diversas práticas são adotadas pelos empreendimentos capitalistas diante dessa situação. A primeira delas, o aumento da produtividade, aumenta a composição orgânica do capital, de forma que não mais se necessite de empregados e demita-os, reduzindo custos com remunerações e encargos trabalhistas. Outras práticas são o dumping, a formação de cartéis, inovação, economias externas de escala, etc.

Empresas solidárias, paradoxalmente, encontram justamente no seu diferencial, nos seus princípios, alguns obstáculos ao seu próprio desenvolvimento quando enfrentam a concorrência.

Para começar, já iniciam suas atividades defasadamente em relação aos empreendimentos predominantes, pois possuem geralmente poucos recursos e pouco capital. Mesmo quando melhoram a produtividade, não há como um empreendimento solidário demitir trabalhadores, pois eles são proprietários dos meios de produção.

Além disso, há problemas como a falta de instrução formal dos trabalhadores, instrução quanto à administração do empreendimento e constante necessidade de capital de giro. Dificilmente uma empresa solidária, formada com pouco capital, conseguiria praticar dumping ou economias externas de escala.

Diante desse problema, muitas empresas que nasceram como cooperativa desvirtuam-se de seu caminho solidário, e transformam-se em empresas capitalistas, ou ainda que continuem utilizando-se da apelação de cooperativa, adotam práticas capitalistas. Esse é o exemplo de Rochdale, Mondragón e algumas das grandes cooperativas agrícolas do Brasil.

Algumas soluções podem aparecer para que essas empresas solidárias sobrevivam ao sistema, como a inovação dos produtos, sobretudo com o apoio das incubadoras tecnológicas de cooperativas populares, e ainda formarem redes solidárias.

Alguns desafios ainda colocam-se diante desses empreendimentos de economia solidária. O capital para iniciar a produção é pequeno, e há dificuldade em encontrar fontes de financiamento.

Ainda quanto à inovação do produto ou serviço, esses empreendimentos ainda estariam sujeitos à vontade do mercado, tendo que deixar de lado, de certo modo, o princípio de autonomia e independência. Esse “passo atrás” é uma forma desses empreendimentos garantirem sua sobrevivência e poderem competir.

Não se procurou aqui tentar estabelecer soluções fixas que garantam a competitividade dos empreendimentos de economia solidária, muito menos mostrar que a economia solidária é inviável dentro do sistema capitalista.

O que se tentou foi sim mostrar que existem dificuldades para concorrer, uma vez que não são os mesmos instrumentos de competição das empresas capitalistas que podem ser utilizados.

Há também que se levar em consideração o tratamento que se dá à economia solidária. Quando tratada como um novo modo de produção não capitalista, pode-se propor que ela não tenha que competir dentro do antigo sistema

e nem dele participar. Dessa forma o empreendimento estaria contribuindo para a construção do novo modo de produção.

Seja como for, no sistema capitalista predominam empresas privadas e suas práticas e, enquanto o modo solidário de produzir não se tornar dominante, algumas medidas devem ser tomadas para que iniciativas pautadas sobre princípios diferentes da busca incessante pelo lucro e da propriedade privada tornem-se viáveis.

5. REFERÊNCIAS

- ARRUDA, M. Socioeconomia solidária. *In: CATTANI, D. (Org.). A outra economia*. 1. ed. Veraz editores: Porto Alegre, 2003.
- CARLEIAL, L. Economia Solidária e Informalidade: Pontos de Aproximação, Propriedade Conceitual e “Novos” Desafios para a Política Pública. *In: CONGRESSO DA FIEALC, . Osaka, 2003.*
- FINE, B. Concorrência. *In: BOTTOMORE, T. Dicionário do Pensamento Marxista*. Rio de Janeiro: 1.ed. Jorge Zahar, 1983.
- GAIGER, L. *A Economia Solidária Diante do Modo de Produção Capitalista*. São Leopoldo: Unisinos, 2003. Disponível em: <<http://www.ecosol.org.br>> Acesso em 28 ago 2004.
- MARX, K. *O capital – contribuição à crítica da economia política. Livro Primeiro, volume I: O processo de produção do capital*. 1. ed. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- MARX, K. *Capital. Book II – The process of circulation of capital*. Marxists.org: 2000. Disponível em: <<http://www.marxists.org>> Acesso em 14 dez 2004.
- MARX, K. *O capital – Crítica da economia política. Livro III, volume IV: O processo global de produção capitalista*. 6. ed. Rio de Janeiro: Betrand do Brasil, 1991.
- MARX, K. *Manuscritos Econômico-Filosóficos*. São Paulo: 1. ed. Martin Claret, 2001.
- PINHO, D. *Dicionário de Cooperativismo*. 1. ed. São Paulo: E. Datto Garcia, 1961.
- POLÔNIO, W. *Manual das Sociedades Cooperativas*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- RAZETO, L. Economia de solidariedade e organização popular. *In: GADOTTI, M. e GUTIERREZ F. (Orgs). Educação comunitária e economia popular*. São Paulo: Cortez, 1993.

SINGER: A economia solidária. *Revista Teoria e Debate*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, nº 47, fev/mar/abr 2001. Disponível em: <<http://www.fpa.org.br>> Acesso em 25 mar 2005.

SINGER: *É possível levar o desenvolvimento a comunidades pobres?* Brasília, 2004. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>> Acesso em 15 Out 2004.

TAUILE, J. R. *Do Socialismo de Mercado à Economia Solidária*. São Leopoldo: Unisinos, 2001. Disponível em: <<http://www.ecosol.org.br>> Acesso em 21 abr 2005.

TAUILE, J. R.; DEBACO, E. S. *Autogestão no Brasil: a viabilidade econômica de empresas geridas por trabalhadores*. São Leopoldo: Unisinos, 2002. Disponível em: <<http://www.ecosol.org.br>> Acesso em 21 abr 2005.