



O EMPREENDEDORISMO EM UMA DIMENSÃO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA: UMA REVISÃO TEÓRICA

Fabiane Cristina Brand¹

Resumo: O incentivo à criação e, posterior, à manutenção de Empreendimentos Econômicos Solidários constitui-se em uma realidade no contexto brasileiro. Essa forma de organização, proveniente da Economia Solidária, apresenta particularidades que a difere de formatos organizacionais comumente estudados no campo da Administração, tais como a Autogestão e a Cooperação. Nesse sentido, o artigo tem como objetivo apresentar conceitos que fundamentam a compreensão de peculiaridades relativas a Empreendimentos Econômicos Solidários. Apresenta-se, também, uma breve análise do Empreendedorismo aplicado a esse objeto de estudo, denominado de Empreendedorismo Associativo. Para isso, foi realizada uma revisão da literatura que trata dos temas de Economia Solidária e Empreendedorismo. Dentre as constatações do estudo, observa-se a necessidade de utilização de formas de gestão a esses empreendimentos visando a sua manutenção, porém adequadas a suas particularidades. Essa observação conduz a oportunidades de pesquisas interdisciplinares sobre o tema nas áreas de Administração, Ciências Econômicas e Ciências Sociais.

Palavras-chave: Economia Solidária; Empreendedorismo; Autogestão; Cooperação.

ENTREPRENEURSHIP IN A DIMENSION OF SOLIDARITY ECONOMY: A THEORETICAL REVIEW

Abstract: Formation of organizations in the context of Solidarity Economy has been encouraged in Brazil. The organizations in this context present specificities, as self-management and cooperation. These specificities, sometimes, are not present in other types of organizations, which are in generally study object in Management. In this sense, this paper aims to present some concepts which are the base of the understanding regarding to the singularities of this type of organization, and an analysis on entrepreneurship in this field of study. A review of literature regarding to Solidarity Economy and Entrepreneurship was also conducted. The main results suggests the use of strategies and tools of Management in these formats of organizations, although considering their peculiarities. This observation conduct to opportunities of interdisciplinary studies in areas as Management, Economics and Sociology

Keywords: Solidarity Economy; Entrepreneurship; Self-management; Cooperation.

¹ Doutora em Administração pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS). Mestre em Engenharia de Produção pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Graduada em Engenharia de Produção pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS). Atua como docente no Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul (IFRS). Endereço Postal: Av. Osvaldo Aranha, 540. Bento Gonçalves - RS. CEP 95700-206. E-mail: fcbrand1@gmail.com

Introdução

Mudanças na estrutura produtiva podem impactar a organização social de grupos, comunidades ou sociedades. No campo das Ciências Sociais, Polanyi (2000) descreveu as intensas alterações sociais que os indivíduos inseridos no contexto da Revolução Industrial na Inglaterra (século XIX) sofreram. Esse autor relata a desagregação social como o resultado mais perverso do progresso observado nas fábricas, então nascentes. Ao longo da história, outras mudanças importantes conduziram à desagregação social e à necessidade de busca por novas formas de organização do coletivo. Nesse sentido, por exemplo, a partir da análise de três paradigmas, descritos como Revolução Industrial Britânica, Modelo Fordista e Tecnologias da Informação, Tigre (1998), no campo das Ciências Econômicas, apresenta uma revisão de alterações estruturais nas organizações empresariais ao longo do tempo. Ao se entender que essas organizações são formadas por indivíduos, pode-se concluir que crises ou mudanças que atingem essas formas organizacionais repercutem sobre a sociedade presente no momento considerado para análise.

As reestruturações produtivas observadas nos países ocidentais que foram desencadeadas, sobretudo, a partir da crise do petróleo em 1973, conduziram a alterações na organização econômica e social (TIGRE, 1998). No Brasil, a partir dos anos 1980, o crescimento do desemprego sistemático, ocasionado pelo aumento das exigências para inserção no mercado de trabalho, gerou um excedente de mão de obra. Em decorrência disso, ou mesmo em existência paralela, a precarização do trabalho informal e a falta de perspectivas de inserção em uma situação formal de trabalho levaram ao desenvolvimento gradual de economias alternativas, dentre as quais se destaca a Economia Solidária que passa a se fortalecer durante a década de 1990 (SINGER, 1999; VERONESE, 2008; GAIGER; CORRÊA, 2011).

Além de mudanças na estrutura produtiva de sociedades, observa-se, a partir da literatura, que o surgimento de formas alternativas de economia ocorre diante da insatisfação tanto de modelos capitalistas como socialistas de organização das atividades econômicas (GAIGER, 2009). Experiências de economias socialistas centralizadas, durante os séculos XIX e XX, mostraram-se inviáveis e não desejáveis frente ao autoritarismo político e à inadequação econômica observada nas sociedades que aplicaram tal sistema. Por sua vez, alguns países caracterizados por economias capitalistas, sobretudo o observado no final do século XX, enfrentaram graves problemas econômicos e sociais. Devido a crises e inadequações vivenciadas tanto no sistema socialista como no capitalista, autores do campo

das Ciências Sociais apontam a necessidade de se pensar na criação de alternativas quanto às práticas e formas de sociabilidade e de sobrevivência dos indivíduos (SINGER, 1999; SANTOS; RODRIGUEZ, 2002; VERONESE, 2008). Diante dessas perspectivas, o desenvolvimento de empreendimentos econômicos solidários aparece como uma forma atual e possível no contexto brasileiro. A Economia Solidária, uma das manifestações dessa forma de empreendimento, refere-se a um conjunto de práticas fundamentadas no associativismo, participação democrática e autogestionada de trabalhadores visando a ganhos econômicos e benefícios coletivos, tais como qualidade de vida, autonomia e participação cidadã dos indivíduos (GAIGER, 2009). A constituição e a sustentação desses empreendimentos deveriam ser acompanhadas pela aplicação de teorias e técnicas gerenciais. Nesse sentido, discute-se a aplicabilidade do empreendedorismo em práticas de Economia Solidária, denominado de Empreendedorismo Associativo (Gaiger; Corrêa, 2011), em razão de características que particularizam essa forma de organização econômica e social.

O presente artigo tem como objetivo apresentar uma revisão de conceitos que fundamentam o entendimento da Economia Solidária e uma análise da questão do empreendedorismo aplicado a contextos solidários. Para isso, encontra-se estruturado em seis seções. Nessa primeira seção, são apresentados a introdução do tema e o objetivo. Nas seções dois a quatro, descreve-se uma revisão da literatura acerca dos conceitos e práticas referentes ao Utilitarismo, Antiutilitarismo e Economia Solidária. A seção cinco aborda o modelo do empreendedorismo associativo e, na seção seis, apontam-se considerações finais.

2. Considerações acerca do Utilitarismo e Antiutilitarismo

O Utilitarismo é apresentado nas Ciências Econômicas e nas Ciências Sociais como a percepção de pessoas vivendo em condições de individualidade, separadas e indiferentes, não podendo, por sua natureza, buscar algo além de sua própria felicidade ou de seu próprio interesse. Ao se considerar essa concepção teórica unicamente em sua essência, a busca pelo bem-estar individual, em lugar da percepção do todo, é entendida pelos indivíduos como algo bom e legítimo (CAILLÉ, 2009). No sentido teórico, os indivíduos, livres de interposições, comportam-se de maneira espontânea, buscando maximizar o seu bem-estar, entendido como interesse ou utilidade. O Utilitarismo, portanto, é caracterizado como uma visão individualista e racional que desconsidera vínculos sociais, não se levando em consideração a condição de interdependência entre os seres humanos (GAIGER, 2012).

Correa (2012) apresenta que o Utilitarismo posiciona o sujeito e suas percepções em um plano de primazia, em que há ênfase no atendimento das suas necessidades individuais. Na compreensão desse posicionamento, não há um corpo social, em uma concepção de sociedade, entretanto o que existe é a agregação de partes individuais (o indivíduo atomizado) que somadas geram o todo. Assim, para entender o que gera a felicidade do todo, ou seja, do corpo social, é preciso compreender como a felicidade está constituída para os indivíduos que pertencem a esse todo social.

Em seu surgimento, em meados do século XVIII, o Utilitarismo era visto como uma concepção revolucionária, moderna, altruísta e humanista contra o sistema feudal então dominante. Alguns dos idealizadores do Utilitarismo Clássico datam daquele século, como Jeremy Bentham e James Mill. No século XIX, por sua vez, destaca-se o trabalho de John Stuart Mill. Em sua face política, a ideia do Utilitarismo é traduzida pelo Liberalismo, cujos princípios são indissociáveis de noções como individualidade, autonomia e sujeito (GAIGER, 2012; CORREA, 2012).

Ao desconsiderar os vínculos relacionais entre os seres humanos, o Utilitarismo falha diante de uma constatação importante: o fato de que a vida humana é, desde o seu início, dependente de vínculos sociais. Dessa forma, contrapondo-se a essa visão, há o desenvolvimento, a partir do final do século XIX, da perspectiva denominada Antiutilitarista, que pode ser fundamentada pela questão da dádiva. Em específico, o Paradigma da Dádiva, embasado no trabalho de Marcel Mauss (1872-1950), propõe como elemento que fundamenta a vida social justamente a possibilidade de criação e desenvolvimento de vínculos entre indivíduos, grupos e coletividades (GAIGER, 2012).

Mauss (2003) analisou, no início do século XX, o comportamento de coletividades (clãs, tribos e famílias) em regiões da Polinésia, da Melanésia e do noroeste americano e constatou que muitos dos grupos existentes nesses locais geográficos trocavam “não exclusivamente bens e riquezas, bens móveis e imóveis, coisas úteis economicamente. São, antes de tudo, amabilidades, banquetes, ritos, serviços militares, danças, festas, feiras (...)” (MAUSS, 2003, p. 191). Para o autor, havia uma obrigação entre esses povos de dar, receber e retribuir a “coisa dada”. Existia, dessa forma, um sentimento de amizade entre os indivíduos que participavam de um mesmo ou de diferentes coletivos e que interagem com base em trocas. A esse ciclo de tripla obrigação de “dar, receber e retribuir” insere-se o sentido dado por Mauss à palavra dádiva (CAILLÈ, 1998).

A partir dessa perspectiva da dádiva, Caillé (1998, p. 8) lembra que “nenhuma sociedade humana poderia edificar-se exclusivamente sobre o utilitário”, ou seja, insere-se a solidariedade como questão indispensável à ordem social. Para esse autor, a dádiva, conforme mostrada por Marcel Mauss, não se restringe a meros rituais sociais, mas reveste-se de símbolos e de espontaneidade. Essa solidariedade é vista, portanto, como um aspecto imprescindível para o desenvolvimento de formas alternativas de economia, como o caso da Economia Solidária.

Outro autor que trouxe contribuições ao entendimento de como a economia de mercado alterou as configurações sociais a partir da Revolução Industrial foi KARL POLANYI (1886-1964). Em uma análise sobre o trabalho de Polanyi, Lisboa (2008) aponta que é indissociável da racionalidade econômica, marca do Utilitarismo, a desvalorização de outros modos de vida que não sejam conduzidos unicamente por relações utilitárias. Para Lisboa (2008, p.8), “a crença no *homo economicus* impede de perceber que as próprias relações mercantis sempre coexistiram com outras relações sociais de caráter não utilitário, sem as quais as próprias relações mercantis não poderiam existir”. Nesse sentido, a obra *A Grande Transformação*, de Karl Polanyi, aponta que, em momento anterior à Revolução Industrial, as sociedades ditas não modernas garantiam à comunidade os meios materiais para as suas necessidades através dos princípios da reciprocidade e da redistribuição. O princípio da permuta ou do intercâmbio era subordinado aos dois princípios anteriores (LISBOA, 2008).

Em seu trabalho, Polanyi (2000) enfatiza que o progresso das máquinas, das técnicas e dos instrumentos produtivos ocorrido com a Revolução Industrial teve como um dos efeitos mais perversos a desarticulação do modo de viver das pessoas que foram forçadas a se inserir em uma nova configuração social. Essa mudança no tecido social desorganizou a lógica das relações humanas, até então com um caráter doméstico e de reciprocidade, além do fato de que o trabalho passou a representar uma moeda de troca para os trabalhadores e um elemento gerador de lucros para o empresário. A partir de então, aos princípios da domesticidade e da reciprocidade, somam-se os princípios da redistribuição e da permuta ou troca (POLANYI, 2000).

No princípio da domesticidade, representado pelas ligações com o grupo primário (família, clã ou etnia), os vínculos sociais são legados e estabelecidos através de critérios de precedência e de autoridade (POLANYI, 2000). Tais interações constituem o nível de sociabilidade mais próxima do indivíduo e caracteriza-se por ligações diretas e fortes entre os

membros (GRANOVETTER, 1973). Esse princípio, portanto, remonta às sociedades em que os grupos produzem para uso próprio e partilham entre os seus membros. O princípio da reciprocidade, por sua vez, é marcado por relações de simetria expandidas a partir dos vínculos domésticos (POLANYI, 2000). Nesse caso, surgem perspectivas de associações embasadas em relacionamentos de cooperação e formas associadas voluntárias, caracterizando a denominada Economia Social, em que se localizam as ações relacionadas à Economia Solidária (GAIGER, 2012).

No âmbito do princípio da redistribuição, os vínculos sociais são estendidos além dos contextos compartilhados no princípio da reciprocidade. Nessa situação, em específico, predominam vínculos funcionais, normativos e hierárquicos, como os relacionamentos entre indivíduos e Estado, ou entre indivíduos em organizações corporativas. Um padrão institucional de centralidade presente nas atividades humanas, seja na forma de um chefe que redistribui a caça à tribo, seja na presença de uma figura estatal que faz a mediação de recursos, constitui exemplos de redistribuição. O princípio da permuta é encontrado em relacionamentos puramente de mercado, em que se observa uma troca momentânea entre indivíduos, sem a criação de vínculos sociais mais efetivos. A contradição, descrita por Polanyi (2000), está em que os relacionamentos sociais encontram-se imersos ou imbricados no sistema econômico, em uma conotação secundária ao poder das relações econômicas. Esse princípio caracteriza, também, o ambiente capitalista, apontando a perspectiva utilitarista em sua maior expressão (GAIGER, 2012).

A concepção de dádiva, conforme descrita no trabalho de Marcel Mauss, relaciona-se a questões de igualdade nos relacionamentos (MAUSS, 2003). Nessa vertente, o conceito de dádiva aproxima-se do princípio da reciprocidade, conforme conceituado por Karl Polanyi, que o caracteriza como um padrão simétrico de organização (POLANYI, 2000). Portanto, é possível tratar os conceitos de dádiva e de reciprocidade como conceitos afins. Observa-se, porém, que a concepção de dádiva foi perdendo visibilidade ao longo da formação das sociedades modernas, à medida que os vínculos sociais tornaram-se frágeis ou foram suprimidos diante da economia de mercado que se destacou frente a economias alternativas. Porém, o fato de a economia de mercado ter se sobressaído não significou, necessariamente, que as economias alternativas foram totalmente retiradas das sociedades humanas (GAIGER, 2012).

Ao se considerar o predomínio da economia de mercado, observa-se, em decorrência dessa situação, que o entendimento de setor produtivo é visto, de acordo com Gaiger (2012),

como sinônimo de empresa privada orientada ao mercado, que visa ao lucro. Porém, há situações em que podem ser esboçadas ações cooperadas entre agentes econômicos, mesmo em uma visão de sistema capitalista. Por outro lado, diante do fracasso de economias puramente socialistas ou de exclusões geradas pelo próprio sistema capitalista, observa-se, na atualidade, a possibilidade de existência de economias alternativas ocupando determinados espaços na sociedade moderna e com papel importante no destino de coletivos sociais. Dentre essas formas de economias alternativas, é descrita, na sequência, a Economia Solidária.

3. Economia Solidária: conceitos e visões

O conceito de Empreendimento Econômico Solidário (EES) compreende, de acordo com Gaiger (2009), uma série de modalidades de organizações fundamentadas na livre associação de trabalhadores e na cooperação. As atividades desenvolvidas relacionam-se à produção, prestação de serviços, comercialização e crédito, nos formatos de arranjos coletivos de produção, associações, cooperativas e organizações autogestionadas. Esses coletivos caracterizam-se, ainda, pela minimização da existência de relações assalariadas e pela democratização na gestão do capital e dos processos de trabalho (GAIGER, 2004; 2009). O EES não separa o trabalho e a posse dos meios de produção e de distribuição. Nesse caso, os meios pertencem àqueles que neles trabalham e o constituem, gerando uma fusão entre trabalho e capital. Outra característica está na finalidade de constituição do EES, que remete à quantidade e à qualidade do trabalho dos participantes. Assim sendo, o valor excedente tem sua destinação decidida pelos trabalhadores, constituindo uma característica das organizações autogestionadas (SINGER, 1999; 2000; 2002).

Laville e Gaiger (2009) apresentam que o termo “Economia Solidária”, no contexto brasileiro, apareceu com maior ênfase a partir da década de 1990 quando iniciaram ações organizadas conforme os princípios de cooperação, autonomia e gestão democrática. De acordo com esses autores, dentre os antecedentes dessa perspectiva de economia alternativa, encontra-se o cooperativismo-operário originário de lutas contra a Revolução Industrial, no século XIX, sobretudo na Inglaterra. Dentre seus precursores, destaca-se o trabalho de ROBERT OWEN (1771-1858). Nesse período, marcado por mudanças sociais e pela introdução de novos instrumentos e ferramentais de trabalho nas fábricas nascentes, a prática do associativismo surgiu como uma resposta de operários e camponeses diante de tal contexto, como a Sociedade dos Pioneiros Equitativos de ROCHDALE (1844). Essas práticas caracterizaram-se desde o início pela gestão autônoma e democrática, em que as relações de

poder e a repartição de ganhos subordinavam-se às decisões do coletivo. Outro antecedente encontra-se nas comunas, onde se praticava a solidariedade tanto na produção e no consumo como em outras áreas da vida social. Essas ações buscaram, de certa forma, manter vínculos sociais e de reciprocidade entre indivíduos, uma vez que, conforme Polanyi (2000), a desagregação social foi um dos resultados mais perversos do progresso fabril nesse período (LAVILLE; GAIGER, 2009; GAIGER, 2009).

Na América Latina, o conceito de Economia Solidária refere-se ao conjunto de iniciativas que, a partir da associação livre e democrática de trabalhadores, visam a ganho econômico e a benefícios ao coletivo, tais como qualidade de vida e participação cidadã (GAIGER, 2009). No Brasil, as transformações na produção e no mundo do trabalho, a partir da década de 1980, conduziram, de acordo com Veronese (2008), a situações de precarização social de um quantitativo expressivo de trabalhadores considerados, naquele contexto econômico e social, como incapazes de obtenção de uma colocação no mercado de trabalho. Diante daquela realidade, o trabalho associativo foi uma resposta considerada viável. Nesse sentido, a Economia Solidária foi vista como uma resposta à exclusão social (VERONESE, 2008). Assim, as experiências brasileiras no campo da Economia Solidária fortaleceram-se nos anos 1990 (FARIA, DAGNINO; NOVAES, 2008). Considerando-se, como exemplo, o caso do Rio Grande do Sul, a Economia Solidária desenvolveu-se nesse estado, também, a partir da década de 1990 com uma identidade associativa e cooperativa. A origem das ações no campo da Economia Solidária, nesse contexto, remete às áreas rurais, com participação das regiões de colonização de imigrantes europeus (VERONESE, 2008).

Os Empreendimentos Econômicos Solidários representam, portanto, uma forma de Economia Alternativa inserida no sistema capitalista. Para Gaiger (2012), mesmo que essas organizações não possam e nem tenham a pretensão de corresponder a eficiências semelhantes esperadas em termos de organizações que atuam sob a lógica capitalista, tais coletivos buscam criar e preservar vínculos sociais, correspondendo à visão apresentada pelo paradigma da dádiva de Mauss (2003) e pelo princípio da reciprocidade de POLANYI (2000). Por sua vez, Levesque (2009) traz o entendimento de que esses empreendimentos dependem de uma economia plural, ou seja, quanto à multiplicidade de princípios (permuta, reciprocidade e redistribuição) e de recursos (mercantis e não-mercantis). No atual contexto, os EES, de acordo com Gaiger (2004), estão sujeitos aos efeitos da lógica de acumulação e às regras de intercâmbio impostas ao conjunto de agentes econômicos, além da necessidade de ter que responder à produtividade competitiva para continuar sobrevivendo enquanto

empreendimento. Portanto, para sustentação e continuidade do empreendimento, há a necessária subordinação à lógica capitalista.

“A economia solidária não se define necessariamente em oposição à economia capitalista, que por sua vez tampouco determina invariavelmente ou esgota o sentido da economia popular, mas representa outra economia, antagônica ao caráter e ao lugar histórico subalternos que ambas, por razões diversas, reservam a quem vive do trabalho”. (Gaiger, 2004, p. 375)

Ideias de bem-comum e de bem-estar coletivo encontram-se como fundamentos da proposta do EES (VERONESE, 2008). Os princípios de eficiência, nessa forma de empreendimento, além de formas de controle e de gestão que sustentam a sua manutenção atual e futura, vinculam-se ao meio ambiente e à sociedade de pessoas que constituem o negócio. Além desses, outro fundamento está na solidariedade, promovida entre participantes que estabelecem entre si vínculos sociais de reciprocidade em seus relacionamentos de cooperação, que não se moldam conforme as perspectivas dos princípios utilitaristas (VERONESE, 2008; LAVILLE; GAIGER, 2009).

As iniciativas solidárias caracterizam-se pela formação de comunidades de trabalho, embasadas, portanto, em vínculos de reciprocidade e redução de fronteiras entre interesses individuais e coletivos. O trabalho, nesse contexto, ocupa posição central, uma vez que se constitui na razão de ser dessas iniciativas, que são criadas visando a proporcionar uma atividade produtiva aos participantes e a protegê-los da desocupação (GAIGER, 2006). Esses coletivos propiciam novos processos de subjetivação, com sentido emancipatório aos seus participantes. Nesse sentido, Veronese (2009) destaca a importância dessa forma de trabalho como condutor da emancipação dos indivíduos. Para essa autora, uma vez que há a oportunidade de expressão dos participantes em assembleias e reuniões, há a possibilidade de constituição do sujeito na ação e na linguagem, na produção simbólica e na interação. Essa forma de participação constitui fóruns em que há a possibilidade de construção crítica e reflexiva da própria existência, a partir do envolvimento em decisões conjuntas e no compartilhamento de dificuldades.

Em virtude de esses empreendimentos dependerem, em grande medida, de ações cooperadas entre seus participantes, a confiança é entendida como um fator relevante nessa forma coletiva. Os relacionamentos fundamentados em confiança permitem superar comportamentos oportunistas que podem surgir em ações coletivas (GAIGER, 2012). A confiança pode ser analisada sob prismas diversos. Para esse contexto, contudo, sua análise abrange duas perspectivas: sociológica e econômica. Locke (2001) argumenta que a confiança do ponto de vista da Sociologia é entendida como o produto de interações entre indivíduos

com a contribuição de atributos históricos e sociais do coletivo, demandando que seja construída ao longo do tempo. Nesse sentido, a confiança, construída pelos vínculos sociais, ao ser quebrada, pode acarretar formas de punição social pelos próprios agentes que atuam de forma coletiva. Em uma perspectiva econômica, entende-se, igualmente, que os agentes possam agir de forma oportunista. Entretanto, nesse viés, as punições são passíveis de serem definidas de forma regimental ou contratual. Dessa forma, por essa última perspectiva, a confiança fundamentada unicamente em vínculos sociais pode não ser suficiente, demandando a necessidade de elaboração de contratos e, conseqüentemente, de punições contratualmente ou legalmente instituídas. No caso dos EES, os relacionamentos entre participantes do empreendimento (relacionamentos internos) tendem a ser mediados com base na confiança criada através de vínculos sociais, conforme a perspectiva Sociológica. Por outro lado, em relacionamentos com o mercado ou fornecedores, entendidos como relacionamentos externos, há a possibilidade de mediação por contratos, portanto, à luz da perspectiva econômica.

Para os EES, por serem mediados por relacionamentos internos embasados na confiança sob o viés Sociológico, há a suposição pelos participantes, conforme Gaiger (2012), de conhecimento e julgamento positivo quanto à boa-fé e às intenções. Porém, nem sempre tais atitudes são vistas como imprescindíveis, pois basta que seja razoável esperar que a maioria respeite as regras estabelecidas, exatamente pelas vantagens que lhe proporciona ter a contrapartida dos demais ao seu gesto (GAIGER, 2012). Essa forma de entendimento vem ao encontro das ideias de Ostrom (1990; 2005). Para essa autora, o fato de indivíduos obterem a maior parte ou todo o seu sustento a partir de uma organização coletiva conduz a motivá-los pela busca da resolução de problemas comuns. Assim sendo, regras que orientam a ação coletiva são criadas pelo próprio grupo.

“A quebra de regras é uma opção que se encontra disponível aos participantes em uma situação de ação, mas em conjunto com a quebra de regras encontra-se o risco de monitoramento e de sanção pelos demais participantes”. (Ostrom, 2005, p. 833, tradução)

Para Ostrom (2005), que estudou coletivos relacionados a atividades que utilizam recursos naturais comuns e partilhados (como pesca, agricultura e extração florestal), a interdependência entre os participantes e as perdas que atingem o coletivo contribuem para reduzir comportamentos oportunistas. Desse modo, regras e normas de comportamento a serem partilhadas são definidas e aceitas pela comunidade, entendida como um grupo de pessoas com interesses compartilhados no uso dos recursos. Na visão de Earl e Potts (2011), Elinor Ostrom enfatizou os participantes desses coletivos a partir de uma perspectiva de

indivíduos reconhecidamente “humanos” na disposição em participar de acordos locais sobre o uso de recursos partilhados, assim como de monitorar e punir quem se beneficia de situações fundamentadas na confiança. Desse modo, na perspectiva de Ostrom (2005), existe a possibilidade do indivíduo de agir de forma oportunista em relação ao coletivo, mas tal comportamento torna-se mais difícil e oneroso devido às ações recíprocas com a comunidade, que é capaz de monitorar e administrar sanções (EARL; POTTS, 2011). Tal comportamento, estudado por Ostrom (2005), pode ser observado nos EES.

4. Economia Solidária no Brasil

Considerando-se os fatores presentes em um EES, conforme descrito anteriormente, são apresentados, de forma resumida, resultados de pesquisas realizadas sobre Economia Solidária no contexto brasileiro, visando à compreensão dos fatores que diferenciam os EES de empreendimentos tradicionalmente descritos na literatura sobre Empreendedorismo, revisada na seção seguinte. O surgimento de Empreendimentos Econômicos Solidários, na realidade brasileira, vincula-se a determinadas circunstâncias, descritas como: (i) existência de setores populares com experiência em práticas associativas, comunitárias ou de classe; (ii) organizações e lideranças populares presentes em movimentos de ação direta e em sistemas de representação de interesses coletivos em segmentos sociais; (iii) contextos favoráveis para a compatibilidade de práticas econômicas associativas com a economia popular dos trabalhadores; (iv) entidades e grupos de mediação capazes de associar as demandas dos trabalhadores às alternativas associativas e autogestionadas; (v) incidência concreta sobre os trabalhadores dos efeitos da redução de oferta de formas de subsistência no mercado de trabalho (GAIGER, 2004; VERONESE, 2008).

Em trabalho apresentado no ano de 2007, Gaiger (2007) trouxe os resultados do Mapeamento Nacional sobre Economia Solidária. Esse estudo, idealizado pelo Fórum Brasileiro de Economia Solidária e pelo Governo Federal, com o apoio de universidades, instituições de pesquisa e ONGs, coletou a realidade de cerca de 22.000 empreendimentos de Economia Solidária. Dentre os resultados, verificou-se o crescimento dessa forma de empreendimento no país, cujo tempo médio de funcionamento encontrado foi de 15 anos. A maior parte desses EES, o que corresponde a 87%, teve sua origem após o ano de 1990. Por sua vez, os tipos predominantes de empreendimentos foram representados por associações (54,5%), grupos informais (32,7%) e cooperativas (10,7%). Nesse estudo, destacaram-se dois tipos de EES: (i) os que apresentaram processos de socialização dos meios de produção ou

coletivização do trabalho como atividade principal de ocupação e renda de seus integrantes, tais como, empresas autogestionadas recuperadas, grupos informais de produção, cooperativas agropecuárias e de trabalho, unidades de triagem de resíduos urbanos recicláveis e comunidades tradicionais (pescadores e extrativistas); (ii) os que apresentaram como atividade principal ações que conferem benefícios e serviços às economias individuais ou familiares de seus integrantes, como associações de pequenos produtores rurais, centrais de comercialização, cooperativas de habitação, eletrificação e crédito, bancos populares, clubes de troca e hortas comunitárias. Quanto às fragilidades observadas nesses empreendimentos, observou-se a falta de recursos e infraestrutura, o baixo grau de envolvimento de associados no cotidiano de alguns empreendimentos, a falta de investimento em capacitação de recursos humanos, a dificuldade de obtenção de crédito para investimento, problemas quanto à concessão de férias ou descanso semanal aos trabalhadores e à estrutura de comercialização (GAIGER, 2007; 2009).

A partir desses resultados e pela constatação de que os EES apresentam características diferenciadas quanto à constituição e formação organizacional, Gaiger e Corrêa (2010) questionaram a aplicação de conceitos originados no campo da Administração e aplicados na criação e gestão desses formatos de empreendimentos. No caso de EES, a ênfase encontra-se na livre associação, cooperação e autogestão. Para esses autores, o modelo convencional de fomento ao Empreendedorismo de pequeno porte apresentado na área de Administração e utilizado por instituições para práticas de incentivo à criação do espírito empreendedor, tais como o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), considera o indivíduo e o desenvolvimento de competências individuais como propulsoras ao Empreendedorismo. Desse modo, Gaiger e Corrêa (2011, p.34) apontam para “a existência de um Empreendedorismo tipicamente associativo, instituindo uma lógica de desenvolvimento orientada por objetivos simultaneamente econômicos e sociais”. A partir disso, desenvolvem uma perspectiva de Empreendedorismo Associativo constituído por dois componentes, designados como vetores (Empreendedor e Solidário).

5. Empreendedorismo Associativo

O Empreendedorismo, na visão de autores no campo da Administração, é conceituado como um processo que visa à criação de algo novo, com a responsabilidade e a disponibilidade do empreendedor em assumir riscos financeiros, psíquicos e sociais e, em contrapartida, receber as recompensas da satisfação e da independência financeira e pessoal

(HISRICH, PETERS, SHEPHERD, 2009). Observa-se, por essa definição, uma questão implícita quanto à centralização do pensamento convencional em “um indivíduo” - o empreendedor - disposto a assumir riscos e responsabilidades, assim como a obtenção de possíveis recompensas quanto à satisfação e independência pessoal, advindas de um bem-sucedido empreendimento.

A concepção de empreendedor como indivíduo retorna à obra de Joseph Schumpeter que, nas décadas iniciais do século XX, apresentou a ideia de empreendedor como o empresário que “reforma ou revoluciona o sistema de produção através do uso de uma invenção ou de uma nova possibilidade tecnológica para a produção de uma nova mercadoria ou fabricação de uma antiga em forma moderna” (SCHUMPETER, 1961, p. 166). Essas práticas diferem e situam-se em uma etapa que transcende a rotina do empreendimento, adquirindo, desse modo, conotação de inovação. Para esse autor, que analisou o Empreendedorismo no contexto do capitalismo do final do século XIX e início do século XX, o impulso que coloca e sustenta o funcionamento do modo capitalista procede de novos bens de consumo, métodos de produção, mercados e novas formas de organização industrial criadas pela empresa. Essas mudanças, então, revolucionam a estrutura econômica “a partir de dentro, destruindo incessantemente o antigo e criando elementos novos” (SCHUMPETER, 1961, p.106). Tal processo, como descrito pelo autor, é considerado como fundamento para a compreensão da lógica capitalista.

Na esteira de pensamento de Schumpeter, autores que tratam do Empreendedorismo no contexto brasileiro, como Dornelas (2001) e Degen (2009), também apresentam características do indivíduo que empreende. Para Degen (2009), o empreendedor é o sujeito que empreende um novo negócio e assume todos os seus riscos comerciais, legais ou pessoais. Os autores apresentam papéis distintos no processo de iniciar um negócio próprio. Assim sendo, há a possibilidade de existência do empreendedor, do empresário, do executivo ou administrador e do empregado (DORNELAS, 2001; DEGEN, 2009). Em geral, na fase inicial de um negócio, todos esses papéis podem ser desempenhados pelo próprio empreendedor, mas há um entendimento de que, à medida que o empreendimento cresce, ocorre uma divisão do trabalho e a contratação de trabalhadores assalariados. Observa-se, nessa concepção, uma individualização de ações e padrões hierarquizados, ao definir funções específicas, por exemplo, entre o empreendedor e o empregado.

O interesse pelo Empreendedorismo no Brasil teve origem, sobretudo, a partir da década de 1990, com a criação do SEBRAE e SOFTEX (Sociedade Brasileira para

Exportação de Software) e iniciativas do Governo Federal, como o Brasil Empreendedor, no final dos anos 1990 (DORNELAS, 2001). Essas iniciativas tiveram o objetivo de capacitar uma grande parcela de empreendedores de pequenas e microempresas para que pudessem, assim, conhecer melhor os ambientes externo e interno em que se insere seu negócio e a sustentação, por tempo maior, da existência dos empreendimentos, dadas as dificuldades de competição desses agentes no cenário econômico (DORNELAS, 2001; DEGEN, 2009). No campo da Administração, também, são apontadas duas formas de iniciativas para empreender: o Empreendedorismo de oportunidade e o de necessidade. Para Degen (2009), os empreendedores motivados por oportunidades impactam mais no crescimento econômico de um país, uma vez que estão melhores preparados e desenvolvem seus negócios com base em inovações e novas tecnologias, apresentando potencial maior de crescimento sustentado. Alguns fatores promovem essa forma de Empreendedorismo, como a educação e a disponibilidade de capital de risco. Por outro lado, aqueles motivados por necessidade apresentam impactos menores sobre o crescimento econômico, com menor índice de utilização de tecnologias e praticamente sem inovação. O Empreendedorismo por necessidade pode refletir uma situação de estagnação, de crise econômica, falta ou redução de empregos, conduzindo os indivíduos “a empreender para sobreviver” (DEGEN, 2009, p. 406).

Esses dois modelos apontam questões importantes, como o nível de escolaridade que permite uma melhor inserção e o aproveitamento de “oportunidades” observadas no mercado, incentivando, dessa forma, ao empreender por oportunidade, taxas maiores ou menores de empregabilidade geradas por uma ou outra forma de Empreendedorismo. Tais modelos, portanto, têm sua aplicação e importância em contextos específicos, não podendo serem negadas as suas contribuições para o planejamento de negócios nascentes e a manutenção de existentes. Porém, para o caso de Empreendimentos Econômicos Solidários, a lógica que orienta a criação e a manutenção é diferenciada. Para Gaiger e Corrêa (2011), esse modelo dual, representado pelo Empreendedorismo de oportunidade e de necessidade, desconsidera tipos intermediários ou híbridos. Para os autores, no caso da Economia Solidária, as decisões de empreender demandam características distintas, não incorporadas pelo modelo teórico dominante, tais como a cooperação, as decisões coletivas, a troca de conhecimentos e a confiança. Ao empreender, nesse caso, faz-se necessário respeitar as características da comunidade de trabalho, considerando-se suas peculiaridades para a definição da atividade a ser desempenhada. Portanto, a perspectiva tradicional do pensamento administrativo, como apresentado anteriormente, ao considerar decisões focadas no indivíduo em assumir ou não os

riscos do empreendimento, não satisfaz de forma plena a realidade encontrada nos EES. No contexto da Economia Solidária, ao invés de simplesmente posicionar o indivíduo como ser singular e atomizado como a fonte da ação empreendedora, faz-se necessário entender o Empreendedorismo como prática social. A essa singularidade, os autores propõem o Empreendedorismo Associativo (GAIGER; CORRÊA, 2011).

Quanto às características da comunidade de trabalho, ao considerar uma visão de Empreendedorismo Associativo, a definição da atividade econômica a ser desenvolvida depende de características do grupo social envolvido, dos recursos disponíveis e das limitações encontradas. Essa importante definição resulta do grau e tipo das necessidades a serem atendidas, das experiências de trabalho anteriores dos envolvidos, dos recursos intelectuais e materiais presentes/ausentes ou de preferências socioculturais (GAIGER, 2000). Desse modo, algumas características beneficiam o desenvolvimento de certo tipo de empreendimento em detrimento a outro, como a disponibilidade de recursos materiais e econômicos na fase inicial de formação do EES e os recursos que possam servir como garantia nas decisões que envolvam riscos ou investimentos de longo prazo (GAIGER, 2000; VERONESE, 2008). Essas características também são encontradas na abordagem tradicional do Empreendedorismo, porém acrescida a essas e que particulariza o Empreendedorismo Associativo encontra-se o fato de que quanto mais homogênea a origem, trajetória e referências culturais dos participantes, melhor a convergência de propósitos e visões comuns (VERONESE, 2008).

O Empreendedorismo Associativo enfatiza o coletivo e a socialização dos meios utilizados na atividade econômica, considerando-se, para isso, a importância das interações sociais, da cooperação e da confiança nos relacionamentos. Igualmente, as motivações que levam a ações empreendedoras não se traduzem apenas pela obtenção do lucro, uma vez que, na realidade dos EES, a melhoria da qualidade de vida e a inserção de pessoas excluídas do mercado de trabalho conduzem à possibilidade emancipatória dos participantes, constituindo-se em fatores que impulsionam o empreender coletivo (GAIGER, 2000; VERONESE, 2008). A complexidade desse modelo de Empreendedorismo está em que os empreendedores se organizam sob a lógica de Economia Solidária, porém encontram-se inseridos em uma matriz capitalista. Desse modo, em conjunto com os princípios de domesticidade e de reciprocidade, precisam atentar, também, aos padrões de permuta e de redistribuição (GAIGER; CORREA, 2011). O modelo do Empreendedorismo Associativo é composto pelos vetores

“Empreendedor” e “Solidário”. Por sua vez, eles são divididos, respectivamente, em duas dimensões analíticas: (i) Eficiência e Viabilidade; (ii) Autogestão e Cooperação.

O vetor empreendedor, no modelo de Empreendedorismo Associativo, é subdividido em eficiência e viabilidade. A eficiência relaciona-se a aspectos da operação econômica e financeira do empreendimento que visam a garantir a sua sobrevivência, tanto no presente como sua continuidade. Para sua avaliação, são utilizadas técnicas de mensuração e de controle, como as técnicas contábeis e de gestão econômico-financeira, além da definição de estratégias de negócio e operacionais. Além dessa perspectiva, no contexto da Economia Solidária, a eficiência relaciona-se, também, a melhorias quanto à qualidade de vida dos participantes e à preservação do quadro social do empreendimento. A viabilidade, por sua vez, diz respeito à capacidade de gerar condições que sustentem a continuidade do empreendimento em médio e longo prazo. Nesse caso, não se relaciona apenas à continuidade material e de investimentos no empreendimento em si, mas a compromissos perante a sociedade. Um exemplo disso está em não utilizar determinadas tecnologias que possam gerar poluição e danos à comunidade (GAIGER; CORRÊA, 2011).

No caso do vetor solidário, importa recordar que o conceito de Economia Solidária, na perspectiva de Laville e Gaiger (2009), considera a questão da solidariedade em contraste ao individualismo utilitarista. Quanto à solidariedade, observa-se, na literatura, uma reflexão sobre sua existência de forma natural ou não em comunidades que vivem em situação de pobreza ou à margem do mercado de trabalho. Do ponto de vista de Gaiger (2000, p. 275), o fato de se encontrarem em uma situação de pobreza ou desagregação social faz com que as pessoas possam experimentar “por vezes uma solidariedade forçada, o que provém de uma fragilidade de laços pessoais e a oscilação entre a generosidade e a violência”. Nesse sentido, tal solidariedade pode ser considerada como racional ou criada, uma vez que geram “espaços para a sua prática intencional e cotidiana” (GAIGER, 2000, p. 275). Para Singer (2000), não seria correto supor simplesmente que a Economia Solidária constitui-se na única opção de sobrevivência dos indivíduos mais pobres e de trabalhadores excluídos do mercado de trabalho. Esse autor comenta que “não é verdadeiro que a pobreza e a exclusão tornam suas vítimas immanentemente solidárias” (SINGER, 2000, p.15). Observa-se que existe grande solidariedade entre os mais pobres, uma vez que a ajuda mútua é essencial à sobrevivência, porém há limitação quanto à proximidade daqueles que recebem ações de solidariedade, por vezes, delimitadas aos mais próximos. Para Singer (2000, p.15), “a mesma pessoa que se mostra solidária com parentes e vizinhos pode disputar qualquer oportunidade de ganho com

outras, consideradas estranhas”. Assim, conclui-se que, por vezes, há a necessidade de trabalhar a questão de solidariedade entre os participantes de uma comunidade de trabalho. O vetor solidariedade é subdividido em Autogestão e Cooperação, no modelo de GAIGER e CORRÊA (2011).

O conceito de Autogestão relaciona-se à participação coletiva, democrática e autônoma na gestão. Essa perspectiva contempla práticas de decisões coletivas, envolvimento dos participantes na gestão cotidiana, acesso desses aos registros e informações gerenciais, predominância de trabalhadores associados e equidade entre homens e mulheres (GAIGER; CORRÊA, 2011). De acordo com Faria, Dagnino e Novaes (2008), a experiência inicial quanto a práticas de Autogestão remete à revolta de tecelões na cidade de Lyon, na França, ocorrida no final dos anos 1830. A difusão do termo, porém, somente data dos anos 1950, em razão de um sistema de organização econômica e estatal assim denominado (FOLLIS, 2007). Para Mothé (2009), Autogestão refere-se a uma perspectiva de organização democrática em que os membros apresentam e debatem questões em assembleias. No entendimento de Veronese (2008), a Autogestão pode proporcionar a autonomia de indivíduos inseridos em um coletivo, os quais se tornam responsáveis por decisões, controles e rumos do empreendimento. O envolvimento com o empreendimento constitui-se em um esforço bastante exigido para o indivíduo, uma vez que sua participação impacta não só na sua qualidade e perspectiva de vida, mas nos demais participantes. Em complemento, a participação e a constituição de um EES configuram-se para o indivíduo como o local com um significado de espaço para seu aprendizado enquanto sujeito autônomo e participativo (VERONESE, 2008). Nesse sentido, Gaiger (2006, p.535) comenta que “as pessoas se reconhecem como integrantes de um coletivo do que são os principais elementos constituintes e para cujo destino concorrem suas decisões e ações”.

Os indivíduos, ao terem o controle e a perspectiva das decisões quanto ao destino do empreendimento, são responsáveis, também, pela sua organização, gestão e operacionalização. Nesse caso, é necessário levar-se em conta o saber prático dos integrantes do grupo, além de sua resiliência e capacidade de adaptação. Por vezes, esse saber prático não é acompanhado de uma preparação profissional formal ou, na maior parte, é percebida uma situação de baixa escolaridade dos indivíduos (GAIGER, 2000). Tais condições podem comprometer o desenvolvimento que um processo de gestão requer e, em alguns casos, as novas exigências do empreendimento são vistas como uma experiência acima das capacidades

dos participantes, uma vez que esses, ao serem constituídos como sujeitos, são incentivados a atuar como gestores do seu próprio empreendimento (SINGER, 2000; VERONESE, 2008).

Outra questão, apontada por Veronese (2008), diz respeito ao conhecimento e às vivências anteriores dos trabalhadores em formas de trabalho heterogestionadas. Essa condição pode gerar questões contraditórias, levando-se a repetir o modelo heterogestionado já assimilado e, por vezes, a única forma conhecida de organizar e administrar um empreendimento. A heterogestão caracteriza-se como um modelo gerencial tradicional no qual as decisões, orientações e definições quanto a processos e planejamento do empreendimento encontram-se subordinadas a um superior hierárquico. Na Autogestão, por sua vez, cada participante pode atuar como gestor, discutindo com o coletivo determinadas questões estratégicas e operacionais, como férias, distribuição do excedente, horários de trabalho, atribuição de tarefas e responsabilidades. Assim, há necessidade de mudança mais ampla do que a simples substituição das relações assalariadas pelos vínculos cooperativos, pois são alterados os princípios e os fins da organização, modificando-se as relações que os indivíduos contraem entre si, no que se refere a meios de produção, processo de trabalho e resultados. Essas mudanças, por vezes, impactam e podem assustar os participantes, que precisam mudar sua posição de entendimento e de comportamento diante das novas exigências do empreendimento. Portanto, a Autogestão em si é um grande desafio e pode se constituir em uma questão de difícil compreensão e atuação por parte dos membros do grupo (VERONESE, 2008).

A Cooperação, outra dimensão do vetor solidário, diz respeito a valores e práticas de mutualidade e compromisso social, tanto interno quanto externo ao empreendimento. Tal dimensão é encontrada em práticas de convivência e ajuda mútua, amparo aos participantes, coletivização do processo produtivo, inexistência de divisão social do trabalho e engajamento comunitário (GAIGER; CORRÊA, 2011). Por sua vez, Jesus e Tiriba (2009) apresentam que a cooperação indica, em sentido amplo, uma ação coletiva de indivíduos visando à partilha, tanto voluntária como planejada do trabalho, com intuito de produção da vida social. Em sentido restrito, o termo diz respeito à base das relações econômico-sociais nas quais os trabalhadores associados estabelecem o processo de trabalho. Diferentemente da competição, cujo objetivo é maximizar vantagens individuais em detrimento das coletivas, na cooperação há uma expectativa quanto à coordenação de esforços coletivos para o alcance de objetivos comuns (JESUS; TIRIBA, 2009). Para Gaiger (2000, p. 274), a eficiência econômica “passa pela cooperação e prática do trabalho conjunto, retornando os ganhos desse trabalho aos

produtores e ao processo produtivo”. Assim, ao cooperar, os participantes percebem que o empreendimento representa uma atividade essencial a eles, seja na forma de geração de renda e perspectivas econômicas, seja na constituição de sujeitos autônomos. Nesse sentido, determinadas práticas, como negligência no trabalho ou desperdício, passam a ganhar relevância, pois repercute nos resultados para si e para o coletivo. A cooperação é um fator importante na concepção da Economia Solidária, pois há o reconhecimento de que o trabalho de forma coletiva e participativa gera melhores resultados do que esforços meramente individualizados (GAIGER, 2000).

Características de Autogestão foram descritas por Gaiger e Corrêa (2011) quando apresentaram uma análise de 10.625 organizações registradas no Mapeamento Nacional de Economia Solidária. Nesse estudo, foi observado que a maior parte das organizações apresentou instâncias colegiadas de direção, considerou a participação dos sócios por meio de diversos instrumentos e promoveu reuniões deliberativas periodicamente. Em pesquisa em seis (6) EES de diferentes tamanhos e segmentos econômicos, localizados no Rio Grande do Sul, Veronese (2009) apresentou algumas contradições observadas nesses coletivos. Para a autora, foram vistos casos extremos, desde empreendimentos com níveis altos de participação e apropriação do sentido da solidariedade nas práticas até o total desconhecimento dos princípios de Autogestão e de Cooperação.

Considerações Finais

A Economia Solidária adquiriu relevância no contexto brasileiro diante da desigualdade social e exclusão de parte da população do mercado de trabalho. Tal forma de Economia Alternativa insere-se no mundo capitalista. Portanto, não objetiva concorrer com esse modelo de sistema econômico; mas, como a designação apresenta, trata-se de uma prática alternativa que visa, dentre outras razões, a integrar trabalho e meios de produção. Para Gaiger (2012), essa prática almeja, também, difundir princípios e regras condizentes com uma postura crítica diante da mercantilização das trocas e das relações sociais existentes na atualidade.

Na Economia Solidária, o trabalho é entendido como inerente ao indivíduo e como forma de autonomia, ao considerar o participante de um coletivo como sujeito capaz de gerir, de forma democrática e participativa, não apenas o destino de um empreendimento econômico, mas também o rumo da sua vida. Pode-se dizer, ainda, que as Economias Alternativas, como a Economia Solidária, constituem-se em perspectivas possíveis diante da

escassez não só de trabalho, tanto no contexto brasileiro como em outros contextos mundiais, mas também da escassez de recursos ambientais e da necessária humanização que passa pela construção e reconstrução de vínculos sociais.

Os Empreendimentos Econômicos Solidários (EES) possuem, ainda, um papel de divulgar e praticar ações solidárias. Por outro lado, encontram-se inseridos na lógica capitalista e, nesse sentido, faz-se necessário pensar em aplicar formas de gerenciamento a esses empreendimentos, visando à sua continuidade e sustentabilidade. A questão a ser considerada, e que o estudo buscou apontar através da revisão da literatura, é até que ponto as teorias e técnicas, sobretudo as relacionadas ao Empreendedorismo, provenientes do campo da Administração e das Ciências Econômicas, contribuem com esse modelo de empreendimento, que apresenta características peculiares. Observou-se que, dentre as finalidades dos EES, encontra-se a sua criação e manutenção em uma lógica coletiva. Contudo, além desse objetivo, comum em Estudos Organizacionais, os EES apresentam-se como espaços para a construção de autonomia e para a sobrevivência de indivíduos e de comunidades. O Empreendedorismo Associativo, descrito por Gaiger e Corrêa (2011), permitiu a constatação de que, para esses empreendimentos, há a necessidade de se considerar o avanço no estudo de técnicas e ferramentas para a sua gestão. Portanto, o desenvolvimento de pesquisas nas áreas das Ciências Sociais, Econômicas e Administrativas, considerando-se esse formato de empreendimento, parece conduzir a uma questão de interdisciplinaridade com perspectivas de enriquecimento para todos esses campos do conhecimento e, sobretudo, para os participantes engajados nessas formas de empreendimentos econômicos.

REFERÊNCIAS

CAILLE, A. Nem holismo nem individualismo metodológicos: Marcel Mauss e o paradigma da dádiva. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 13, n. 38, p. 1 – 36, 1998.

CAILLE, A. Antiutilitarismo. In: CATTANI, Antonio David; LAVILLE, Jean-Louis; GAIGER, Luiz Inácio; HESPANHA, Pedro. **Dicionário Internacional da Outra Economia**. São Paulo: Editora Almedina, 2009.

CORREA, L. C. Utilitarismo e moralidade: considerações sobre o indivíduo e o Estado. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 27, n. 79, p. 173 – 186, 2012.

DEGEN, R. **O empreendedor: empreender como opção de carreira**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro, Campus, 2001.

EARL, P. E.; POTTS, J. A nobel prize for governance and institutions: Oliver Williamson and Elinor Ostrom. **Review of Political Economy**, v. 23, n. 1, p. 1 – 24, 2011.

FARIA, M. S.; DAGNINO, R.; NOVAES, H. T. Do fetichismo da organização e da tecnologia ao mimetismo tecnológico: os labirintos das fábricas recuperadas. **Revista Katálisis**, v. 11, n. 1, p. 123 - 131, 2008.

FOLLIS, M. Autogestão. In: BOBBIO, Norberto; MATTEUCCI, Nicola; PASQUINO, Gianfranco. **Dicionário de Política**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 13 ed., 2007.

GAIGER, L. I. Os caminhos da economia solidária no Rio Grande do Sul. In: SINGER, P.; SOUZA, A. R. **Economia Solidária no Brasil**: a autogestão como resposta ao desemprego. São Paulo: Contexto, 2000.

GAIGER, L. I. . As emancipações no presente e no futuro. In: GAIGER, Luiz Inácio (Org.) **Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.

GAIGER, L. I. A Racionalidade dos formatos produtivos autogestionários. **Sociedade e Estado**, v. 21, n. 2, p. 513 - 545, 2006.

GAIGER, L. I. A outra racionalidade da economia solidária. Conclusões do primeiro mapeamento nacional no Brasil. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, v.79, p. 57 - 77, 2007.

GAIGER, L. I. Empreendimento Econômico Solidário. In: CATTANI, Antônio David; LAVILLE, Jean-Louis; GAIGER, L. I.; HESPANHA, P. **Dicionário Internacional da Outra Economia**. São Paulo: Editora Almedina, 2009.

GAIGER, L. I. Antecedentes e expressões atuais da economia solidária. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, v. 84, p. 81 - 99, 2009b.

GAIGER, L. I.; CORREA, A. S. O microempreendedorismo em questão: elementos para um modelo alternativo. **Política e Sociedade**, v. 9, n. 17, p. 205 - 230, 2010.

GAIGER, L. I.; CORREA, A. S. O diferencial do empreendedorismo solidário. **Ciências Sociais Unisinos**, v. 47, n. 1, p. 34 - 43, 2011.

GAIGER, L. I. **Economia Solidária e Metautilitarismo**. São Leopoldo: Unisinos, 2012.

GRANOVETTER, Mark S. The strenght of weak ties. **The American Journal of Sociology**, v. 78, n. 6, p. 1360 - 1380, 1973.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2009.

JESUS, P.; TIRIBA, L. Cooperação. In: CATTANI, Antonio David; LAVILLE, Jean-Louis; GAIGER, L. I.; HESPANHA, P. **Dicionário Internacional da Outra Economia**. São Paulo: Editora Almedina, 2009.

LAVILLE J. L.; GAIGER, L.I. Economia Solidária. In: CATTANI, Antonio David; LAVILLE, Jean-Louis; GAIGER, Luiz Inácio; HESPANHA, Pedro. **Dicionário Internacional da Outra Economia**. São Paulo: Editora Almedina, 2009.

LEVESQUE, B. Economia plural e desenvolvimento territorial na perspectiva do desenvolvimento sustentável: elementos teóricos de sociologia econômica e de socioeconomia. **Política e Sociedade**, n. 14, p. 107 - 144, 2009.

- LISBOA, A. M. A atualidade de Karl Polanyi para a reconstrução do pensamento econômico. **Otra Economía**, v. II, n. 3, p. 7 - 26, 2008.
- LOCKE, R. Construindo confiança. **Econômica**, v.3, n. 2, p. 253 - 281, 2001.
- MAUSS, M. Ensaio sobre a Dádiva In: MAUSS, Marcel. **Sociologia e Antropologia**. São Paulo: Cosac Naify, 2003.
- MOTHE, D. Autogestão. In: CATTANI, A. D.; LAVILLE, J.; GAIGER, L. I. HESPANHA, P. **Dicionário Internacional da Outra Economia**. São Paulo: Editora Almedina, 2009.
- OSTROM, E. **Governing the commons: the evolution of institutions for collective action**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- OSTROM, E. Doing institutional analysis: digging deeper than markets and hierarchies. IN: MENARD, C.; SHIRLEY, M. M. **Handbook of New Institutional Economics**. Dordrecht: Springer, 2005.
- POLANYI, K. **A grande transformação: as origens da nossa época**. 2.ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000.
- SANTOS, B. S.; RODRIGUEZ, C. Introdução: para ampliar o cânone da produção. In: SANTOS, B. S. (Org.). **Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
- SCHUMPETER, J. A. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Rio de Janeiro: Ed. Fundo de Cultura, 1961.
- SINGER, P. **Uma utopia militante: repensando o socialismo**. Petrópolis: Vozes, 1999.
- SINGER, P. Economia Solidária: um modo de produção e distribuição. IN: SINGER, Paul; SOUZA, A. R. **Economia Solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego**. São Paulo: Contexto, 2000.
- SINGER, P. A recente ressurreição da economia solidária no Brasil In: SANTOS, B. S. (Org.) **Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
- TIGRE, P. B. Inovação e teorias da firma em três paradigmas. **Revista de Economia Contemporânea**, n. 3, p. 67 - 111, 1998.
- VERONESE, M. V. **Psicologia Social e Economia Solidária**. Aparecida: Ideias e Letras, 2008.
- VERONESE, M. V. Subjetividade, trabalho e economia solidária. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, v. 84, p. 153 - 167, 2009.