

Pereira Morais, Leandro; Bacic, Miguel Juan

Programas de Emancipación Económica y Economía Social: avances y dificultades del emprendizaje social en Brasil

CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, núm. 70, abril, 2011, pp. 81-100

Centre Interdisciplinaire de Recherche et d'Information sur les Entreprises Collectives
Valencia, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=17418829004>



*CIRIEC-España, Revista de Economía Pública,
Social y Cooperativa*

ISSN (Versión impresa): 0213-8093

ciriec@uv.es

Centre Interdisciplinaire de Recherche et
d'Information sur les Entreprises Collectives
España



CIRIEC
españa

CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 70, Abril 2011, pp. 81-100

Programas de Emancipación Económica y Economía Social: avances y dificultades del emprendizaje social en Brasil

Leandro Pereira Morais

Pontifícia Universidade Católica de Campinas, Brasil

Miguel Juan Bacic

Universidade Estadual de Campinas, Brasil

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN edición impresa: 0213-8093. ISSN edición electrónica: 1989-6816.

© 2011 CIRIEC-España

www.ciriec.es

www.ciriec-revistaeconomia.es

Programas de Emancipación Económica y Economía Social: avances y dificultades del emprendizaje social en Brasil

Leandro Pereira Morais

Pontificia Universidade Católica de Campinas, Brasil

Miguel Juan Bacic

Universidade Estadual de Campinas, Brasil

RESUMEN

En varios países se constata el crecimiento de iniciativas de producción y de prestación de servicios organizadas con base en la libre asociación y en los principios de cooperación y autogestión. El despliegue de estas prácticas suscitó programas y acciones para promoverlas como opción de renta. Al mismo tiempo se suscitaron de debates acerca de sus causas y de su eficacia como alternativa al desempleo. Este trabajo tiene por objeto, a partir de un estudio exploratorio realizado por medio de la revisión de la literatura, contribuir al avance de esta discusión, para, posteriormente, analizar las dificultades de los “programas de emancipación” para los beneficiarios del Programa Bolsa Familia de Brasil, frente a la natural fragilidad de estos emprendimientos y al hecho de que la mayoría de los beneficiados por los programas no poseen el conjunto de requisitos mínimos y necesarios para convertirse en emprendedores.

PALABRAS CLAVE: Economía Social, Emprendimientos Económicos Solidarios, Programas “Emancipatórios”, Brasil.

CLAVES ECONLIT: E290, E690, M190.

Cómo citar este artículo: PEREIRA MORAIS, L. y BACIC, M.J. (2011): “Programas de Emancipación Económica y Economía Social: avances y dificultades del emprendizaje social en Brasil”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 70, abril, pp. 81-100.

Programmes d'émancipation économique et économie sociale : progrès et difficultés de l'entrepreneuriat social au Brésil

RESUME : Dans plusieurs pays, on constate une augmentation des initiatives de production et de prestation de services organisées à partir de la libre association et des principes de coopération et d'autogestion. Le développement de ces pratiques a déclenché des programmes et des actions dont le but est de les promouvoir comme une option de revenu. En même temps, elles ont fait l'objet de plusieurs débats à propos de leurs causes et de leur efficacité comme alternative au chômage. L'objectif de ce travail est de contribuer, à partir d'une étude exploratoire réalisée aux moyens d'une révision de la littérature pertinente, à faire avancer ce débat afin de discuter ultérieurement les difficultés des « programmes d'émancipation » pour les bénéficiaires du programme « Bolsa Familia » du Brésil, face à la fragilité évidente de ces projets et également face au fait avéré que la plupart des bénéficiaires des programmes ne possèdent pas le pré-requis minimum pour devenir entrepreneur.

MOTS CLÉ : Économie sociale, entrepreneuriat économique solidaire, programmes d'émancipation, Brésil.

Emancipation programs and the social economy: progress and difficulties in social entrepreneurship in Brazil

ABSTRACT: Several countries are experiencing growth in production activities and services organized on the basis of free association and the principles of cooperation and self-management. The expansion of this field of practice has led to programs and actions to promote them as a source of income. At the same time, a number of debates have arisen with regard to their causes and their efficacy as an alternative to unemployment. Based on an exploratory study carried out through a review of pertinent literature, this paper aims to contribute to the advancement of this discussion so as then to discuss the difficulties of the 'emancipation programs' for those benefiting from the Brazilian government's Bolsa Familia Conditional Cash Transfer programs, given the natural fragility of such enterprises and the fact that most of the beneficiaries of the programs do not possess the minimum requirements to become entrepreneurs.

KEY WORDS: Social economy, solidary economic enterprises, emancipation programs, Brazil.

1.- Introducción

Actualmente, en varios países, bajo diferentes denominaciones, se constata el crecimiento de iniciativas de producción y de prestación de servicios sociales y personales, organizados con base en la libre asociación y en los principios de cooperación y autogestión. De hecho, la presencia y la progresiva amplitud de este campo de prácticas suscitaron programas y acciones, de variadas organizaciones de los sectores público y privado, en el sentido de promoverlas como opción de incremento de la renta y de mejor calidad de vida. Al mismo tiempo, se provocó un estado permanente de debates entre líderes políticos y sociales, militantes y estudiosos, acerca de sus principales causas explicativas y de su importancia para la construcción de una alternativa de desarrollo, en los ámbitos local y global, teniendo en cuenta la incapacidad estructural del sistema vigente para propiciar bienestar y mejoras en la calidad de vida de los ciudadanos (Gaiger, 2004).

Desde el punto de vista internacional, según Sajardo & Chaves (2006), fue a partir de los años 70 que se iniciaron, bajo una perspectiva económico social, los estudios teóricos y empíricos más significativos sobre el tema. De acuerdo con estos autores, ciertamente hace poco menos de tres décadas que, especialmente en los países anglosajones, comenzaron a aparecer los primeros trabajos con el propósito de investigar la complejidad y diversidad de este sector de la economía. Para Defourny, Favreau & Laville (1997), desde la segunda mitad de los años 70, los estudiosos de diferentes disciplinas y países manifestaron el creciente interés por las iniciativas económicas del tipo asociativo o cooperativo que no pertenecían ni a la esfera de la empresa privada “clásica”, ni a la de la economía pública.

Según Tomás Carpi (1997), es a partir de este período, mencionado por algunos autores como la crisis del “modelo fordista” de producción y de distribución, que se pueden entender las “nuevas” tendencias y el interés por la “Economía Social”- ES. Para el autor, las transformaciones socioeconómicas de este período y el contexto de desempleo, incertidumbre, inseguridad, tensiones sociales y políticas, aliados a la incapacidad del Estado y del “mercado” para enfrentar tal situación, son los principales elementos que pueden explicar la masiva movilización de la sociedad civil en busca de soluciones colectivas. Es aquí donde la ES encuentra un “caldo de cultivo” apropiado para su desarrollo; “caldo” que gana aún más sustancia en los años 90, frente a las transformaciones económicas, sociales y políticas en el ámbito internacional.

Tal visión es también propugnada por Sajardo & Chaves (2006) que defienden la idea de que el interés y la necesidad de los estudios ligados a la ES tienen una estrecha relación con el proceso estructural de transformación de los sistemas sociales y económicos, experimentados a lo largo de las tres últimas décadas en el ámbito mundial, así como por la insuficiencia de los sectores institucionales dominantes, en su “configuración tradicional”, de satisfacer las necesidades reales de la sociedad,

sobre todo de aquellos grupos dotados de menos capacidad. Además, según los autores, la “nueva mirada científica” para este sector, aunque todavía minoritaria, evidencia una “luz de esperanza” para el papel que el mismo puede tener en la sociedad y en la economía.

Desde esta perspectiva, Defourny, Favreau & Laville (1997) ya habían anticipado la idea de que la creciente participación de estas formas de organización de la actividad económica y social podía entenderse como “nuevas respuestas” de la sociedad civil a la crisis del empleo y del Estado de Bienestar. No obstante, estos autores también destacan el hecho de que además de la dimensión socioeconómica, se debe tener en cuenta, para entender las motivaciones de este tipo de organización, la dimensión “sociopolítica” o “sociocultural”, en el sentido de que la “identidad colectiva” de pertenecer a un mismo grupo, cuyos miembros son conscientes de compartir destinos comunes, conforma el segundo gran registro de explicación. Para ellos, la ES surgió de movimientos que actuarían como mecanismos de transformación social y que querían afirmar la posibilidad de establecer relaciones sociales de solidaridad en las actividades económicas.

Sin embargo, la ES constituye una realidad económica heterogénea, marcada por una serie de dificultades y contradicciones en lo referente a su definición, conceptualización, delimitación de sus actividades y de sus organizaciones y, consecuentemente, de su mensuración. Cabe recordar que este sector incluye unidades económicas vinculadas a actividades de todos los sectores y que pueden estar presentes en todas las fases del proceso productivo. Además, en cada país o región, es tratada con terminologías diferentes que se confunden fácilmente. O sea, la expresión ES no está exenta de ambigüedades, ya que convive con expresiones de diversos tipos, tales como: sector voluntario, filantrópico, no monetario, no lucrativo, de interés social, tercer sector, ONG, economía solidaria, economía social y otras que, aunque intenten describir realidades similares, no siempre delimitan el mismo campo de actividades. De una cierta forma la delimitación del campo de la Economía Social tiene dificultades semejantes a aquellas señaladas por Cruz (2006: 37), con relación al campo de la economía solidaria, el cual, para este autor “es una expresión conceptual en disputa” o, cuyo significado es “objeto de viva polémica”, donde “aquellos que defienden la utilización de la expresión no coinciden en su sentido, y aquellos que la critican, obviamente, no coinciden tampoco en sus críticas”.

En otras palabras, el término ES contempla una multiplicidad de opiniones, o sea, el concepto carece de aceptación e implementación generalizadas. En verdad, se vive ante una realidad donde muchos hablan sobre el tema, pero cuyas fronteras se encuentran abiertas y nebulosas. Si bien a lo largo de los últimos años puede notarse el aumento de los estudios y del interés por el tema, la superación de fronteras y de medios para definirlo y cuantificarlo está por venir. Se puede afirmar, por lo tanto, que hasta el momento no existe consenso sobre la delimitación de este sector (Barea, 1990; Tomás Carpi, 1997; Defourny, Favreau & Laville, 1997; Chaves, 1999; Barea & Monzón, 2002; Cruz 2006; Monzón 2006; Sajardo & Chaves, 2006).

En Brasil, el término ES no es utilizado habitualmente, a pesar de que las organizaciones que actúan en la interfase entre la economía y la sociedad constituyan un fenómeno social expresivo y

cada vez más reconocido (Serva & Andion, 2006). Según estos autores, se puede constatar que aún no existe en el país una visión dominante y, mucho menos, un consenso sobre qué es la ES, cuáles son las organizaciones y entidades que la componen y cuál es su papel social. Desde el punto de vista científico, “se observa la coexistencia de diferentes representaciones, corrientes y concepciones las cuales se apoyan en ideologías distintas y, en algunos casos, hasta contradictorias” (p. 39). Aun en la concepción de estos autores, “la pluralidad de un campo teórico en formación es, en gran medida, el reflejo de un campo de la praxis formado por múltiples actores, intereses y estrategias, en constante disputa” (p. 85).

Independientemente de la terminología utilizada, de las dificultades de concepción, definición y de mensuración y de la controversia inherentes a un tema “espinoso”, se entiende que la ES puede desempeñar un papel significativo, desde el punto de vista socioeconómico, frente al contexto de globalización actual. Pese a la contribución de algunos autores como, por ejemplo, Vainer (2000) que está en contra de la idea de ES como alternativa al enfrentamiento de la crisis del empleo y del Estado de Bienestar, y de Castel (1998), que entiende tales realizaciones como poco innovadoras y con limitadas oportunidades de superar la etapa de “experimentación”, se entiende que la ES, a través de sus “mecanismos específicos”, puede contribuir a la generación de empleo y renta, a una distribución de renta más equitativa y al desarrollo endógeno, teniendo en cuenta sus mayores vínculos con el territorio, lo que, consecuentemente, llevaría a una mayor autonomía de éstos, en complemento de los objetivos macroeconómicos más generales.

Desde el punto de vista de las políticas públicas actualmente ejecutadas en el ámbito de generación de empleo y renta en Brasil, se viene observando un nuevo “modelo” para enfrentar la realidad socioeconómica actual, construido a partir de ciertas iniciativas, también adoptadas recientemente en América Latina, de “Programas de Transferencia Monetaria Condicionada” (PTMC). Estos Programas tienen como idea fundamental, enfatizar el “trabajar conjuntamente” con las familias beneficiarias para que éstas puedan encontrar las “puertas de salida” de su condición de pobreza; enfoque éste que implica la integración con otras políticas y programas, en el marco de una estrategia de desarrollo más amplio (Soares & Britto, 2007).

El Programa “Bolsa Familia” (PBF) del Gobierno Federal de Brasil, instituido en 2004, a partir de la unificación de algunos programas sociales de transferencia de renta (tales como el “Bolsa Escuela”, el “Hambre Cero”, el “Bolsa Alimentación”, el “Vale Gas”) es considerado “uno de los mayores Programas de Transferencia Condicionada de Renta del mundo”, beneficiando a más de 11 millones de familias (Soares, Ribas & Osório, 2007: 2). En América Latina, se verifican también otros ejemplos, aunque de menor envergadura, como son los casos de “Red Solidaria” en El Salvador; “Tekoporã” en Paraguay; “Chile Solidario” en Chile; “Oportunidades” en México; “Bono Solidario” en Ecuador y “Familias en Acción” en Colombia”.

A pesar de la exacerbada discusión académica y política sobre el tema, característica inherente a un tema espinoso y controvertido, de hecho, desde el punto de vista práctico, el reciente Informe titu-

lado “Evaluación del Impacto del Programa Bolsa Familia”, elaborado por el CEDLEPAR/UFMG y encomendado por el Ministerio del Desarrollo Social (MDS – Gobierno Federal, 2007), apuntó que los PTMC tuvieron impacto sobre la pobreza y, en especial, sobre la pobreza extrema. Sin embargo, se verificó que, la mayoría de las veces, tales transferencias y el tiempo de su duración son insuficientes para excluir a las familias de la pobreza, o sea, para romper el círculo intergeneracional de la pobreza y de falta de oportunidades.

En este sentido, los requisitos previstos en los PTMC, tienen como objetivo estimular que los beneficiarios asuman responsabilidades por su propio bienestar, en lugar de depender permanentemente del “paternalismo” centrado en el Estado. En otras palabras, los requisitos intentan asegurar el acceso de los beneficiarios a las políticas sociales básicas de salud, educación y asistencia social; aspecto considerado como la “segunda dimensión” del PBF. Esta dimensión sucede a la de alivio inmediato de la pobreza y precede a la tercera dimensión, caracterizada por Programas Complementarios que procuran generar trabajo y renta, con el objetivo de promover el desarrollo de las familias asistidas y contribuir para que éstas consigan superar su situación de pobreza y de vulnerabilidad (PBF, 2006).

Como se puede notar, hay un ambiente económico, social y político más favorable para llevar adelante proyectos que contemplen objetivos socioeconómicos con la posibilidad de generación de renta y trabajo. Por otro lado, empíricamente, se percibe una serie de dificultades para que tales proyectos obtengan éxito y realmente cumplan con la función de la “emancipación” de familias beneficiarias. Además de que, la gran mayoría de los emprendimientos sociales, desde su concepción, están marcados por determinados obstáculos que hacen inviable su consecución.

En este sentido, este trabajo tiene como objetivo discutir las dificultades de los programas de emancipación a través de emprendimientos sociales en Brasil, con base en el análisis de algunas experiencias de los beneficiarios del “Programa Bolsa Familia” del Gobierno Federal y su intento de promover, además de la transferencia de renta (asistencialismo), nuevos programas basados en medios y criterios para generar empleo y renta a partir de instituciones de economía social. Para ello, se pretende, de forma inicial, discutir los aspectos más influyentes de la discusión teórica sobre Economía Social, así como la problemática del tema en Brasil. Posteriormente, se presenta el “Programa Bolsa Familia”, apuntando sus avances, límites y críticas, como también su contribución al alivio coyuntural de la pobreza, para finalmente, discutir las dificultades del emprendizaje social en Brasil a partir de programas de transferencias de renta.

Conforme Selltiz *et al.* (1974: 60), un estudio exploratorio puede tener diversas funciones, tales como: la formulación de un problema para investigación, la creación de hipótesis, el aumento del conocimiento del investigador sobre el tema y el establecimiento de una agenda para investigaciones futuras. Los mismos Selltiz *et al.* (1974: 62) afirman que la reseña del trabajo efectuado por otros estudiosos es una de las formas más eficientes de minimizar esfuerzos de investigación. En función de esas observaciones este trabajo puede caracterizarse como un estudio exploratorio realizado por medio de la revisión de la literatura pertinente, del campo de la economía social y de la economía soli-

daria, centrando la atención en la problemática de los Programas de Transferencia Monetaria Condicionada y en las limitaciones de las puertas de salida de estos programas.

2.- Revisión teórico conceptual sobre el término “Economía Social” – ES

Para Montolio (2002), la expresión Economía Social fue empleada probablemente por primera vez por el economista de la Escuela francesa liberal, Charles Dunoyer (1768-1862). No obstante, cabe la cuestión: ¿qué es la “ES”? Con el objetivo de responder tal interrogante, un primer aspecto que llama la atención de los investigadores de este campo de estudio es la gran cantidad de terminologías existentes. De acuerdo con Sajardo & Chaves (2006: 91), “esta inflación de locuciones se justifica en los diferentes modos de generación, actuación y comportamiento con que este sector se manifiesta en los distintos países”. La diversidad terminológica existente fue minuciosamente descrita por Sajardo (1996) y, de acuerdo con la autora, los términos más frecuentes son: Tercer Sector, Sector Voluntario, Sector no Lucrativo, Sector Filantrópico, Sector Caritativo, Organizaciones No Gubernamentales, Sector Independiente, Sector Intermediario, Sector Exento de Impuestos y Economía Social.

En esta perspectiva, cabe destacar que la multiplicidad de terminologías referentes al sector se traduce en otro problema, descrito por Barea & Monzón (2002: 22): “las ambigüedades y contradicciones existentes a la hora de ofrecer información cuantitativa del sector de la Economía Social se deben, en buena medida, a la ausencia de una delimitación conceptual de su ámbito y al escaso rigor metodológico con que frecuentemente se elaboran las magnitudes agregadas correspondientes”. De esta forma, la gran cantidad de terminologías está justificada por los diferentes modos de generación, actuación y comportamiento con que este sector se manifiesta en los diferentes países, o sea, en cada nación, así como en cada región, se adoptan distintas terminologías para hacer frente al sector, de acuerdo con aspectos históricos, culturales, políticos, jurídicos, etc. Además, conforme destacaron Sajardo & Chaves (2006: 91): “la elección de éstos como objeto de estudio por parte del científico social evidencia la existencia de juicios de valor en el proceso científico y denota una indudable carga política e ideológica”.

Se trata, por lo tanto, de un sector en el cual, hasta el momento, no existe delimitación de sus fronteras, o sea, donde las entidades que lo integran no están definidas de forma consensual. En la visión de Sajardo & Chaves (2006), el problema de la diversidad terminológica, uno de los temas que viene generando un número mayor de investigaciones y trabajos científicos, está íntimamente vinculado al problema de la conceptualización, o sea, de la definición del conjunto de organizaciones / entidades que integran este complejo sector. Frente a estas dificultades, de acuerdo con los autores, en la litera-

tura económica se pueden detectar tres enfoques teóricos bien definidos: a) enfoque de la “ES”, considerado el más antiguo, más consolidado y bastante divulgado y utilizado en Europa; b) enfoque de las organizaciones “Non Profit” y c) enfoque de la “economía solidaria”, el más reciente y considerado por muchos autores como una derivación del enfoque de la “ES”.

Desde el punto de vista latinoamericano, es interesante mencionar que se viene desarrollando otra visión de economía solidaria, que la contempla como una fuerza de transformación social portadora de un proyecto de “sociedad alternativa” a la globalización neoliberal. A diferencia de los idearios europeos, que consideran la economía solidaria compatible con el mercado y con el Estado, la perspectiva latinoamericana defiende la idea de un proyecto global alternativo al capitalismo (Boulianne, 2003, citado por Monzón, 2006: 19). También, aunque con menor importancia analítica, aparecen otros enfoques como el de “economía alternativa”, con raíces en los movimientos opositores franceses surgidos en la Revolución de mayo de 1968, y el de “economía popular”, de origen latinoamericano y bastante cercano al enfoque sudamericano de economía solidaria (Monzón, 2006).

Como se intentó mostrar, el campo de la ES está marcado por una pluralidad terminológica, lo que evidencia la complejidad de sus contenidos y la multiplicidad de formas y riqueza que las cerca. Es, sin duda, un sector que merece ser estudiado con mayor profundidad, teniendo en cuenta, entre otros aspectos, su contribución para enfrentar la actual realidad socioeconómica, así como para generar empleo y renta y, consecuentemente, inserción social. Desde el punto de vista latinoamericano, se percibe que la noción de ES es distinta de la utilizada y defendida por los teóricos de los países centrales. En la sección siguiente, se pretenden analizar las principales contribuciones de estudios y análisis referentes al caso brasileño, aún en fase de construcción.

2.1. ES en Brasil: balance teórico conceptual, tendencias y perspectivas

Conforme fue enunciado anteriormente, el término ES no es utilizado habitualmente en Brasil, a pesar de que las organizaciones que actúan en la interfase entre la economía y la sociedad constituyen un fenómeno social expresivo y cada vez más reconocido. Sin embargo, así como la mayoría de los estudios sobre el tema en otros países, en Brasil no existe un consenso sobre lo que es ES y qué entidades la constituyen. Desde el punto de vista científico, conforme apuntó Serva & Andion (2006: 39), “el campo parece encontrarse en una fase preparadigmática, de acuerdo con el concepto establecido por Kuhn (1975), donde los contornos de los paradigmas y de las teorías de base todavía están siendo construidos por la comunidad científica y también por profesionales del campo que actúan en el ámbito de la investigación”. Ya en lo que se refiere a la esfera de la praxis, se percibe una amplia gama de actores y formas jurídicas que constituyen el campo, siendo las cooperativas, por ejemplo, las más fáciles de distinguir y con mayor tradición en nuestro país.

Según apuntaron los autores mencionados anteriormente, la ES se caracteriza cada vez más como un “microcosmo semiautónomo” que tiene sus propias normas, reglas y códigos, los cuales

deben ser dominados por aquellos que desean entrar en el campo. Sin embargo, “lejos de ser un campo homogéneo, está compuesto por disputas simbólicas, por contradicciones entre individuos y entre grupos, cada uno buscando mantener su lugar y conquistar nuevas posiciones en busca de hegemonía” (p. 41). En ese sentido, para comenzar a comprender las concepciones y las teorías que son subyacentes a la producción bibliográfica difundida actualmente en Brasil, es menester entender, aunque de forma sintética, los diferentes estudios que componen el campo científico naciente en el país. Para ello, se sigue el ya realizado esfuerzo de clasificación de algunas corrientes propuestas por Serva & Andion (2006), aunque reconozcan la posibilidad de correr determinados riesgos de imprecisiones.

Cabe recordar que, con excepción de los estudios en la esfera del cooperativismo, la producción científica en el sector de la ES es relativamente reciente y, a pesar de utilizarse diversas denominaciones (economía solidaria, tercer sector, ONGs, etc.), la cantidad de estudios que abordan iniciativas de la sociedad civil de carácter socioeconómico no para de crecer. Conforme observaron Serva & Andion (2006: 51), “enmarcados bajo varios rótulos y conceptos (...), tales estudios vienen multiplicándose y constituyendo paulatinamente un nuevo campo científico en el país”. Partiendo de esta constatación, los autores realizan una presentación de los principales conjuntos de estudios que participan de la construcción de este “nuevo campo científico”, tomando como referencia la filiación teórica y los conceptos principales que caracterizan cada conjunto y no solamente la simple cuestión de la nomenclatura.

Así, “intentando lanzar una mirada global sobre el campo”, sin la pretensión de una investigación exhaustiva de estudios y autores, pero sí con la intención de proporcionar un panorama general de la elaboración conceptual de la ES en Brasil, los autores sugieren la existencia de, al menos, cuatro conjuntos distintos, a saber: a) los estudios del “cooperativismo”; b) la corriente del “tercer sector”; c) los estudios interdisciplinarios sobre organizaciones de la sociedad civil y d) la corriente “neomarxista”.

Para los adeptos de esta última corriente, emplear el término la economía solidaria constituye un modo de producción distinto del capitalismo¹. El Profesor y también responsable por la Secretaria Nacional de Economía Solidaria – SENAES², del Ministerio del Trabajo y Empleo – MTE, Paul Singer, se sitúa como uno de los grandes íconos de esta corriente. Según él, la economía solidaria “fue inventada por obreros, en los primordios del capitalismo industrial, como respuesta a la pobreza y al desempleo” (Singer, 2002: 83). Para Singer, en el capitalismo el arma de los desprovistos de capital es la solidaridad³ y, entonces, la economía solidaria puede ser definida como un conjunto compuesto por

1.- Aunque para autores como Lisboa (1999), la economía solidaria constituya una alternativa a partir del interior de las relaciones con el mercado, siendo, por lo tanto, ya no una alternativa al capitalismo, sino en el capitalismo.

2.- La SENAES fue creada en junio del 2003, como reconocimiento, por parte del Estado Brasileño, de un proceso de transformación social en curso, provocado por la amplia crisis de trabajo que viene asolando el país desde los años de 1980. Es vista como defensa contra la exclusión social y como mecanismo de inserción socioeconómica (Singer, 2004).

3.- Según Lima (2003), al tratarse del tema de la economía solidaria, se debe tomar en cuenta la confluencia de muchas corrientes y el vasto y heterogéneo agregado de actividades que, en el momento se expanden, pero que todavía no consisten en un campo articulado. De todos modos, las formulaciones convergen para un núcleo común: la solidaridad como eje de todas las propuestas.

diferentes tipos de “empresas” que surgen como reacción a las carencias que el sistema dominante se niega a resolver.

En lo que se refiere específicamente a la experiencia de la SENAES, el término “economía solidaria” es definido como un “conjunto de actividades económicas organizadas y realizadas solidariamente por trabajadores y trabajadoras bajo la forma de autogestión”. Por actividades económicas se entienden las actividades relacionadas a la producción de bienes, prestación de servicios, finanzas solidarias, comercio justo y consumo solidario. Cabe también mencionar que las “organizaciones solidarias” se refieren a las cooperativas, asociaciones, empresas autogestionadas, grupos solidarios, redes solidarias, clubes de intercambio, etc., a partir de la idea de “emprendimientos económicos solidarios”, que son organizaciones, singulares o complejas, de carácter colectivo, donde trabajadores/as del medio urbano o rural ejercen la gestión colectiva de sus emprendimientos y que pueden o no tener registro legal para la práctica de sus actividades económicas (<http://www.mte.gov.br/ecosolidaria>)⁴.

3.- Programas de Transferencia Monetaria Condicionada (PTMC): avances y límites en las posibilidades de “emancipación”

En Brasil, así como en América Latina, a lo largo de los últimos 10 años, se han llevado a cabo experiencias de Programas de Transferencia Monetaria Condicionada – PTMC, con el objetivo de aliviar la pobreza a corto plazo y de romper el círculo intergeneracional de pobreza. Estos Programas normalmente proporcionan una transferencia de renta a las familias pobres, condicionada a la frecuencia escolar de los niños y chequeos médicos regulares, tanto de los niños como de las mujeres embarazadas. Los PTMC son vistos por muchos Gobiernos y Agencias Multilaterales como un instrumento eficaz y de bajo costo para reducir la pobreza y ampliar las oportunidades de los pobres (Soares & Zepeda, 2008).

Hay mucho por discutir sobre la eficacia de estos Programas en sus respectivos países. Más recientemente, surge una creciente literatura demostrando que los PTMC reducen la pobreza, mejoran los indicadores de educación y de salud y alivian varios otros sufrimientos de los pobres, como el trabajo infantil. Soares et al (2006), en los “Working Papers” publicados por el *International Poverty Centre* – IPC, en colaboración con el Instituto de Investigación Económica Aplicada – IPEA, discu-

4.- Para mayores informaciones sobre este “segmento”, así como el análisis del perfil de la economía solidaria en el país, es interesante ver el “Atlas de la Economía Solidaria en Brasil” (2006), realizado por la SENAES, con base en el Sistema de Informaciones de la Economía Solidaria – SIES; un sistema de identificación y registro de informaciones de los emprendimientos económicos solidarios y de las entidades de apoyo, asesoría y fomento a la economía solidaria en Brasil (http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/sies_atlas.asp). Sobre este tema, cabe también destacar el esfuerzo y los trabajos realizados por la Red “Unitrabajo”, accesibles en el sitio: <http://www.unitrabajo.org.br>.

ten la contribución y el impacto de los *cash transfer programmes* en lo que se refiere a la desigualdad y pobreza en Brasil, entre los años de 1995 y 2004. Según los autores:

“the eradication of poverty and the substantial reduction of the levels of inequality in Brazil are goals which are difficult to reach within a reasonable time limit without resorting to direct redistribution mechanisms. Cash transfer programmes that are of a non-contributory nature are clear examples of the use of this type of mechanism. These programmes have existed for decades and have passed through innovations and expansions since the end of the 1990s” (p. 2).

De acuerdo con este estudio,

“the Brazilian programmes for the direct transfer of cash to the low income population are important because, without them, it would hardly be possible to eradicate poverty or reduce inequality to tolerable levels within a reasonable time frame”, “even though these programmes surely do not constitute the only and permanent solution for the country’s social problems, there is no doubt that they should be part of any proposal that would promote a more just society” (p. 26).

En un trabajo más actual, Soares & Britto (2008) enfocan las contradicciones y tensiones potenciales que emergen de los dos objetivos de estos Programas (aliviar la pobreza a corto plazo y romper el círculo intergeneracional de la pobreza a través del cúmulo de capital humano), así como las limitaciones concernientes a la capacidad financiera e institucional. Según los autores, existen muchas dudas acerca del potencial de estos Programas, sobre todo en países donde tales limitaciones son más significativas, ya que “having strong institutional coordination and ensuring funds for a reasonable period of time are basic requirements for the success of CCT Programmes” (p.2).

Los autores propugnan la idea de que, en un contexto marcado por la histórica heterogeneidad y exclusión, característico de los países de América Latina, los PTMC no pueden ser considerados como una estrategia integral de reducción de la pobreza y/o de protección social. Además, la gran mayoría de estos Programas en la región, posee un límite de tiempo de permanencia de tres años en promedio. Después de este plazo, las familias serían reevaluadas en su situación de pobreza y exclusión. Esto se justificaría, sobre todo por dos razones: i) evitar la dependencia y ii) dar oportunidad a otras familias, tal vez más pobres, de participar en este programa cuyo financiamiento es limitado.

Desde esta perspectiva, iniciativas de PTMC más recientes, denominadas como PMTC de “tercera generación”, enfatizan una nueva dinámica para enfrentar la pobreza, a partir de la idea de “puertas de salida” o “emancipación”. Inspirados en el “Programa Puente de Chile Solidario”, se defiende que el trabajar conjuntamente con las familias beneficiarias, para que éstas puedan encontrar las “puertas de salida” de su actual condición de pobreza, sería un camino pertinente. Sin embargo, para Soares & Britto (2008), este enfoque implicaría en la integración con otras políticas y programas, a partir de

una estrategia de desarrollo más amplio. Este parecería ser uno de los “aspectos nuevos” que estarían presentes en los PTMC de esta “generación”.

En este estudio en cuestión, los autores analizan la experiencia de El Salvador y Paraguay, mostrando que en El Salvador, por ejemplo, uno de los componentes de la “Red Solidaria” es una “red de sustentabilidad familiar” que ofrece micro crédito y promueve proyectos productivos en los municipios donde están implementados los PTMC. En el caso de Paraguay, el componente de apoyo familiar recurre a “guías familiares” para desarrollar estrategias conjuntamente con las familias beneficiarias con el objetivo de mejorar su potencial productivo y apoyar la organización de una especie de “Comités de beneficiarios productivos”.

De esta forma, el “apoyo integral” que ofrecen estos Programas a los beneficiarios se dará en el sentido de acrecentar el capital financiero, social y humano a los miembros adultos de la familia, de forma tal que estos puedan mejorar sus condiciones de vida de manera sustentable, potenciando así, sus posibilidades de salir de la pobreza, en el período en que no reciban más el auxilio proveniente de las transferencias monetarias de los Programas. Desde esta perspectiva, afirman los autores, hay un “distanciamiento” de la idea originaria de los PTMC, cuyo enfoque se centraba en el alivio a la pobreza a corto plazo, introduciendo en la discusión actual, oportunidades económicas, *empowerment* y actividades de generación de renta y de trabajo como elementos importantes, sobre todo para dar “respuestas” a las críticas de que los PTMC no alteran la situación de pobreza de la familia a corto plazo, pudiendo, inclusive, generar dependencia.

En Brasil, así como en el ámbito internacional, a pesar de que los estudios más específicos sobre los impactos y perspectivas de la “tercera generación” de los PTMC todavía se constituyan como un tema en elaboración se puede, aunque de manera preliminar, esbozar algunas consideraciones sobre el caso brasileño. En el ámbito de la economía solidaria –como se intentó mostrar en la parte anterior de este trabajo– hay un ambiente más favorable y permisivo a la consecución de políticas y prácticas que van al encuentro de la idea de las posibilidades de “emancipación” de los beneficiarios. Solo para tener una idea, basta analizar los datos y las posibilidades encontradas en el ámbito de la SENAES. También es interesante analizar las posibilidades abiertas por los programas de micro crédito, experiencia que viene desarrollándose en diversos municipios brasileños.

Cabe mencionar que en los medios de comunicación internacional el Programa viene siendo comentado. Según la revista británica *Economist*, del 08 de febrero de 2008, “el programa social del gobierno brasileño está ganando adeptos en todo el mundo”, tomando en cuenta su capacidad de contribución a la disminución de la desigualdad de renta en Brasil, además de destacar el aumento de la presencia escolar y del poder de compra en regiones más desfavorecidas del país.

No obstante el gigantismo de los números (11 millones de familias beneficiadas), no fueron encontrados los caminos que permitan la emancipación económica de los beneficiados. Seguidamente, se

pretende exponer algunas breves consideraciones sobre esta problemática, apuntando algunos avances y límites.

3.1. Probables dificultades para la “tercera generación” de los programas emancipadores

Según Abreu, Jorge & Sorj (1997), en la década de 1980, numerosos programas de generación de renta fueron desarrollados a partir de iniciativas diversificadas –Estado, sector privado, ONGs– orientados a mejorar las condiciones de trabajo y renta de los grupos sociales de bajos recursos. Los programas pretendían inducir acciones relacionadas con el desarrollo de actividades de tipo empresarial como forma de generar renta. Las mencionadas autoras evaluaron políticas y proyectos de generación de renta dirigidos a mujeres de bajos ingresos e identificaron los avances y los obstáculos que existen para su consolidación. Entre los principales problemas identificados, las cuestiones económica – jurídica – administrativa – financiera fueron las de mayor relevancia, siendo que “la comercialización y la ampliación de mercado fueron considerados los principales puntos de estrangulamiento en el desarrollo de las actividades” (p. 65).

De forma resumida, los principales obstáculos o dificultades que las productoras encontraban –básicamente los mismos– entre los casos analizados eran: a) comercialización (establecer flujos de compradores para sus productos y de atender la demanda, fijar precios, etc); b) materia prima (comprar la cantidad ideal y, en pequeñas cantidades, hay una tendencia de precios más altos y condiciones menos favorables de pago, lo que torna el valor del producto final no competitivo); c) recursos para equipamientos; d) calificación y perfeccionamiento; e) gerencia. El estudio sugiere, con base en los casos analizados, la importancia de actuar en áreas específicas, como estudios de mercado, actividades de capacitación profesional, líneas de crédito específicas, estrechar vínculos entre productor – consumidor.

Abreu, Jorge & Sorj (1997) retrataron dificultades típicas de programas emancipadores que son contruidos a partir del concepto de “generación de renta” por parte de los beneficiados. En Brasil, esta perspectiva dio origen a esfuerzos y políticas con el objetivo de constituir cooperativas “populares” y formas asociativas autogestionarias en las cuales los trabajadores creasen un “espacio de autonomía” con el cual además de obtener renta pudiesen ejercer la ciudadanía intraorganizacional, tomando decisiones gerenciales y estratégicas dentro de la organización, repensando la organización del trabajo y decidiendo sobre las formas de remuneración de los participantes de ese colectivo productivo.

Este camino, éticamente loable, encuentra serias dificultades cuando es confrontado con la realidad. La construcción de un “espacio de autonomía” tiene como prerequisites competencias y recursos que no están al alcance de la mayoría de los grupos autogestionados. Así, en lo que se refiere a una forma bastante común de organización de los grupos para generación de renta, se encuentran las

cooperativas de trabajo. Lima (2007) describe las dificultades, limitaciones y fracasos de diversas cooperativas de trabajo. En algunos casos, tal como es relatado por Reis (2007), la generación de renta con “autonomía” (elemento muy valorado dentro de la economía solidaria) no se verifica y los “patrones” (en este caso los clientes) continúan mandando. Lima (2007) al analizar las cooperativas de trabajo instaladas en el estado de Rio Grande do Sul afirma que “Algunos trabajadores son conscientes de que la utilización de las cooperativas [por fábricas de calzados] funciona como forma de reducción de costos. Afirman que su existencia elimina puestos de trabajo asalariado” (p. 149). Según Lima, a pesar de las dificultades, estas cooperativas cuyos socios poseen experiencia como asalariados, están en situación mucho mejor que las localizadas en el estado de Ceará, formadas a partir de la iniciativa de empresas con la utilización de personal sin experiencia anterior. Los cooperativistas de Ceará presentan menor grado de autonomía y mayor riesgo de precariedad, en el sentido de pérdida de derechos laborales. La experiencia anterior de los cooperativistas de Rio Grande do Sul fue importante para su mejor situación relativa.

Singer (1997), propugna la tesis de que la fragilidad de este tipo de emprendimientos reside en su “pequeñez” y “aislamiento”, que restringe brutalmente el acceso a tecnologías que exigen más inversiones y más producción. Según el autor, la ventaja decisiva de la gran empresa sobre la pequeña es, probablemente, la posibilidad de desarrollar nuevas técnicas de proceso y nuevos productos, disponiendo también de informaciones y conocimientos para ello. Además, estos emprendimientos en general presentan graves carencias, como desfase tecnológico, equipamiento desgastado, falta de competitividad. En este panorama, es preciso dotarlos de creatividad y eficiencia, como así también de experiencia gerencial, administrativa y comercial.

O sea, utilizando el término de Coraggio (1997), es preciso alcanzar una “organicidad”, lo que implica “invertir recursos importantes en el desarrollo, consolidación y alimentación de redes que articulen, comuniquen y dinamicen la multiplicidad de emprendimientos y micro redes populares”. Significa también “canalizar recursos de investigación y asesoría técnica de las universidades para la conformación de centros tecnológicos que alimenten y estimulen estas redes de manera permanente”. Además, en lo que se refiere a la superación del sentimiento “estructuralmente hostil” al surgimiento y al desarrollo de tales emprendimientos, “es necesario emprender también una profunda transformación cultural de los valores sobre el bienestar, el trabajo, la democracia y los límites de la legitimidad del ejercicio del poder” (Coraggio, 1997: 37).

Detrás de las dificultades crónicas de los emprendimientos populares se encuentran carencias fundamentales en lo que se refiere a las competencias empresariales y al acceso a los recursos necesarios para desarrollar con éxito la actividad económica. Estas carencias se tornan claras cuando se compara en perfil de los emprendedores cooperados con el de los emprendedores natos. Bacic y Souza (2008) investigaron el perfil de los emprendedores natos que tuvieron éxito en el desarrollo de sus empresas en Brasil a partir de la década de los 90 y la naturaleza del proceso que llevó a la creación de la empresa. Afirman que hay etapas diferentes en el proceso emprendedor y hay necesidad que factores de naturaleza diversa y que distintos tipos de recursos se articulen para que el

emprendimiento nazca y se desarrolle⁵. Los mencionados autores verificaron que el emprendedor nato exitoso era portador y/o tuvo acceso a los factores y recursos necesarios a lo largo de todas las etapas del proceso emprendedor. Tiene elevado nivel educacional (muy superior a la media del total del país), pertenece a la clase media y tuvo experiencia profesional anterior como empleado en el área de su emprendimiento. La experiencia anterior en el trabajo fue un factor clave para descubrir la oportunidad que dio origen al nuevo emprendimiento y fue también muy importante para la construcción de la red profesional y para el enriquecimiento de la red de contactos personales. Los estudios universitarios (en muchos casos de posgrado) junto con el conocimiento obtenido a lo largo de su actividad profesional, fueron fundamentales para solucionar los problemas tecnológicos. Los contactos establecidos durante su experiencia profesional permitieron acceso a clientes, a proveedores y al crédito mercantil.

Se observa así, el complejo ajuste necesario para que un emprendimiento sea creado y tenga éxito. La falta de algunos de los elementos necesarios puede llevar al fracaso del proceso. En este sentido, cabe reflexionar acerca de las dificultades que tendrán los emprendimientos creados para ser “puertas de salida” para las políticas emancipadoras del PBF.

Bacic, Baldeón y Almeida (2003), en lo que se refiere específicamente a las cooperativas populares contempladas en el programa de la Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares de la Universidad Estatal de Campinas (ITCP/UNICAMP) muestran que esos emprendimientos no están formados, en su gran mayoría, por personas con el perfil de recursos necesarios para tener éxito. Un análisis comparativo referente a las características personales del emprendedor nato y del cooperativista, realizado por los autores, muestra que los cooperativistas, en su gran mayoría, presentaban baja escolaridad y calificación técnica, generalmente eran desempleados o trabajadores informales. También tratándose de los factores vinculados a la motivación, competencias empresariales y redes de relaciones, éstos eran muy diferentes, al comparar los emprendedores natos con los cooperativistas. Estos tenían carencias importantes de la mayoría de los factores que fueron importantes para el éxito de los emprendedores natos. Desde esta perspectiva, los autores concluyen que “el estudio sobre el emprendizaje confirma la necesidad de elevar los niveles educacionales para poder efectivizar los programas auto sustentables de generación de empleo y renta” (p.11); alternativa por la cual las políticas públicas deberían actuar con más vehemencia.

En el caso de que el perfil de los cooperativistas atendidos por la ITCP/UNICAMP sea semejante al perfil de los atendidos por el PBF, la formulación de programas emancipadores, no puede pensarse como de creación de simples “puertas de salida” pero sí de procesos (naturalmente largos y trabajosos) que conduzcan hacia a las “puertas de salida”. En estos procesos, deberán integrarse acciones y políticas que tengan por objeto, además de la adquisición de competencias emprendedoras míni-

5.- Las etapas engloban: incubación de la idea, inicio del emprendimiento y consolidación inicial (Kantis et al. 2002). Estas etapas, para ser recorridas, precisan de la acción sistémica de distintos recursos y factores: motivacionales, competencias, redes de sustentación (contactos profesionales, personales) y recursos financieros.

mas por parte de los cooperativistas, la formulación de políticas que sustenten esos emprendimientos, inclusive facilitándoles el acceso a algunos mercados (por ejemplo abastecimiento al sector público). También, es necesario reforzar las acciones para posibilitar la inserción de los beneficiados por el PBF en el mercado formal de trabajo (lo que puede demandar menos esfuerzos que la constitución de los emprendimientos autogestionados, tan caros para la economía solidaria).

La búsqueda del camino emprendedor como “puerta de salida” exige políticas públicas con visión de largo plazo y con criterios de evaluación que no sean solamente económicos y que incorporen dimensiones de inclusión social y educacionales. Estos elementos son importantes dentro del “emprendimiento asociativo”, que debe unir temas como eficiencia y productividad, dado que se actúa dentro del mercado, con temas sociales y de inclusión. Para Gaiger (2008) la unión de estos temas lleva al concepto de un “emprendimiento blando” en el cual eficiencia y productividad no deben ser vistos como medio para aumentar el beneficio económico y sí como necesarios para mantener el emprendimiento funcionando en el futuro próximo, al mismo tiempo que se crean las bases de competencias y recursos para la autonomía en el medio y largo plazo, lo que presupone autosuficiencia económica y financiera, capacidad de invertir, educación y calificación, y desarrollo de relaciones estratégicas.

4.- Conclusión

En varios países, bajo diferentes denominaciones, se constata el crecimiento de iniciativas de producción y de prestación de servicios sociales y personales, organizados con base en la libre asociación y en los principios de cooperación y autogestión. De hecho, la presencia y la progresiva amplitud de este campo de prácticas suscitó programas y acciones de variadas organizaciones, de los sectores público y privado, en el sentido de promoverlas como opción de mejora de la renta y de la calidad de vida.

Se entiende que la Economía Social puede desempeñar un papel significativo, desde el punto de vista socioeconómico, a través de sus “mecanismos específicos”, logrando, de este modo, contribuir para la generación de empleo y renta, para una distribución de renta menos desigual y para el desarrollo endógeno, tomando en cuenta sus mayores vínculos con el territorio.

Desde esta perspectiva, tratándose de las políticas públicas actualmente ejecutadas en el ámbito de generación de empleo y renta en Brasil, se viene observando un nuevo “modelo” de enfrentamiento de la realidad socioeconómica actual y se da a partir de ciertas iniciativas, también adoptadas recientemente en América Latina, de “Programas de Transferencia Monetaria Condicionada” (PTMC). Estos programas tuvieron éxito en retirar familias de la condición de indigencia y resultados limitados para

reducir la condición de pobreza de sus beneficiados. La “tercera generación” de estos programas tiene como idea fundamental, enfatizar el “trabajar conjuntamente” con las familias beneficiarias para que éstas puedan encontrar las “puertas de salida” de su condición de pobreza; enfoque éste que implica la integración con otras políticas y programas, en el marco de una estrategia de desarrollo más amplio.

Aceptando que el trabajo constituye el principal medio de integración social, en el ámbito de la economía solidaria, hay un ambiente más favorable a la consecución de políticas y prácticas que van al encuentro de la idea de las posibilidades de “emancipación” de los beneficiarios, por medio del desarrollo de actividades productivas dentro de cooperativas “populares” y formas asociativas autogestionarias. Sólo para tener una idea, basta analizar los datos y las posibilidades encontradas en el ámbito de la SENAES. También es interesante analizar las posibilidades abiertas por los programas de micro crédito, experiencia que viene siendo desarrollada en diversos municipios brasileños.

Además, para mayor efectividad es necesario que las políticas “emancipadoras” estén no solamente en el ámbito de la SENAES o de algún ministerio específico, sino en consonancia con políticas públicas amplias que críen un ambiente favorable para esos emprendimientos, generando demanda local (compra de merienda escolar de productores locales, incentivo a la producción y consumo de productos agroecológicos, incentivo al reciclaje de residuos sólidos, etc).

Por otro lado, innumerables dificultades se interponen al éxito socioeconómico de los emprendimientos sociales en Brasil en función de sus limitaciones en lo que se refiere a capacidades y recursos. La natural fragilidad de esos emprendimientos y el hecho de que la mayoría de los beneficiados por los programas no poseen el conjunto mínimo de requisitos necesarios para convertirse en emprendedores, coloca límites claros a las políticas emancipadoras que buscan prioritariamente la constitución de emprendimientos colectivos y autogestionados. En este aspecto hay que pensar en una amplia gama de posibilidades, que deben ser entendidas como procesos en dirección a las puertas de salida, que conduzcan los beneficiarios a la obtención de renta, muchas veces de forma paulatina y complementada por la renta del PBF. Las posibilidades a considerar deben ir desde los emprendimientos totalmente autogestionados, pasando por aquellos con menor grado de autogestión y dependientes de acciones de apoyo del poder público, emprendimientos tradicionales (microempresas) hasta acciones para la inserción en el mercado de trabajo.

Dado este abanico de posibilidades, se configura como una futura agenda de investigación, el análisis de los resultados obtenidos, en lo que se refiere a la generación de autonomía financiera e inserción en el tejido productivo, de las diversas posibilidades experimentadas como puerta de salida, por distintas instituciones, para obtener un cuadro más claro sobre la eficacia de cada alternativa y las condiciones necesarias para escoger la política emancipadora más adecuada para cada situación específica.

La experimentación y el análisis de los resultados obtenidos con la aplicación de las diversas posibilidades en distintas realidades y situaciones permitirán, en el futuro, obtener un cuadro más claro

sobre la eficacia de cada alternativa y las precondiciones necesarias para su elección y avance en términos emancipadores.

5.- Referencias bibliográficas

- ABREU, A.R., JORGE, A.F., SORJ, B. (1997): "Projetos de Geração de Renda para mulheres de baixa renda: reflexões a partir de estudos de caso no Rio de Janeiro", *Revista Proposta*, (Ed. Fase), nº 72, março / maio, pp. 62-72.
- ATLAS DA ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL 2005. Brasília: MTE /SENAES, 2006.
- BACIC, M. J., SOUZA, M.C. (2008): "Empreendedor e Processo Empreendedor no Brasil: Resultados de uma Pesquisa de Campo", *Anais do V EGEPE - Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, São Paulo: Universidade Presbiteriana Mackenzie.
- BACIC, M. J., BANDEÓN, N., ALMEIDA, C. (2003): "Empreendedorismo x Cooperativismo: Um Estudo de Caso das Cooperativas Incubadas pela Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares/Unicamp". *Anais do III Encontro de Pesquisa em Administração e Contabilidade-EPAC*. São Paulo: Fundação Alvares Penteado - FECAP.
- BAREA, J. (1990): "Conceptos y agentes de la Economía Social", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 8, pp. 109-117.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (Dir.) (1992): *Libro Blanco de la Economía Social en España*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (Dir.) (2002): *La Economía Social en España en el año 2000*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Dirección General de Fomento de la Economía Social y del FSE, España.
- BOULIANNE, M. et al (2003): "Économie solidaire et mondialisation", *Revue du Mauss*, nº 21, Paris.
- CASTEL, R. (1998): *As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário*, Petrópolis, Ed. Vozes.
- CHAVES, R. (1999): "La Economía Social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 33, pp. 115-140.
- CORAGGIO, J. L. (1997): "Alternativas para o desenvolvimento humano em um mundo globalizado". *Revista Proposta*, (Ed. Fase). nº 72, março / maio, pp. 30-38.

- CRUZ, A.C.M. (2006): "A diferença da igualdade: a dinâmica da economia solidária em quatro cidades do Mercosul", Campinas: Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Brasil (Tesis de doctorado).
- DEFOURNY, J., FAVREAU, L., LAVILLE, J. (1997): "Conclusiones". En DEFOURNY, J., FAVREAU, L., LAVILLE, J. (Dir). *Inserción y nueva economía social*, CIRIEC-España edl. Valencia, pp. 335-355.
- GAIGER, L. I. (2004): "Sentido e viabilidade das formas de produção não capitalistas: alguns resultados de pesquisa sobre a ESOL no Brasil". En: *Sixth International Conference International Society For Third-Sector Research*, Toronto. Disponible en: http://www.tau.org.ar/upload/89f0c2b656ca02ff45ef61a4f2e5bf24/gaiger_sentido_y_viabilidad.pdf. Acceso 20 agosto de 2009.
- GAIGER, L. I. (2008): "A dimensão empreendedora da economia solidária: notas para um debate necessário", *Outra Economia*, v. II, n. 3, jul./dez.
- KANTIS, H., ISHIDA, M., KORNORI, M. (2002): *Entrepreneurship in emerging economies: the creation and development of new firms in Latin America and East Asia*, Washington: Inter-American Development Bank.
- KUHN, T. (1975): *La estructura de las revoluciones científicas*, Ed. Fondo de Cultura Económica, Madrid.
- LIMA, A.L.M. (2003): "O fenômeno da Economia Solidária: reflexões em um campo de estudo controverso", *Revista Integração*, ano 6, no. 25, abril (<http://integracao.fgvsp.br/ano6/04/index.htm>).
- LIMA, J. (2007): "Trabalho flexível e autogestão: estudo comparativo entre cooperativas de terceirização industrial". En Lima, J. (Org.): *Ligações Perigosas. Trabalho Flexível e Trabalho Associado*, São Paulo: Annablume, pp. 127-170.
- LISBOA, A.M. (1999): "A emergência das redes de economia popular no Brasil" En: Dal Ri, Neusa Maria (Org.), *Economia Solidária: o desafio da democratização das relações de trabalho*, São Paulo: Arte & Ciência, pp. 55-89.
- MONTOLIO, J. M. (2002): "Economía Social: concepto, contenido y significación en España", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 42, pp. 5-31.
- MONZÓN, J. L. (2006): "Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del tercer sector", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 56, pp. 9-24.
- PBF - PROGRAMA BOLSA FAMÍLIA (2006): "Guia do Gestor. Secretaria Nacional de Renda de Cidadania. Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome", Brasília.
- REIS, C.R.N. (2007): "Não têm patrão mais têm, porque eles continuam mandando: trabalhadores e cooperativas de trabalho no Maranhão". En Lima, J. (Org.) *Ligações Perigosas, Trabalho Flexível e Trabalho Associado*, São Paulo: Annablume.

- SAJARDO, A. (1996): *Análisis económico del sector no lucrativo*, Valencia: Ed. Tirant lo Blanc.
- SAJARDO, A.S. y CHAVES, R. (2006): "Balance y tendencia en la investigación sobre tercer sector no lucrativo. Especial referencia al caso español", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 56, pp. 87-116.
- SELLTIZ, C., JAHODA, M., DEUTSCH, M., COOKET, S. (1974): *Métodos de Pesquisa nas Relações Sociais*, São Paulo: Ed. da Universidade de São Paulo, 3 ed.
- SERVA, M., ANDIÓN, C. (2006): "A economia social no Brasil: panorama de um campo em construção". En: Uralde, J.M., *La Economía Social en Iberoamérica: un acercamiento a su realidad*. Madrid: MTAS/FUNDIBES, pp. 39-86.
- SINGER, P. (1997): "Economia Solidária: geração de renda e alternativa ao liberalismo", *Revista Proposta*, (Ed. Fase). nº 72, março / maio, pp. 5-13.
- SINGER, P. (2002): "A recente ressurreição da economia solidária no Brasil". En: SOUZA SANTOS (Org.), *Produzir para viver. os caminhos da produção não capitalista*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
- SINGER, P. (2004): "A Economia Solidária no Governo Federal". En: *Textos de Discussão IPEA-Mercado de Trabalho*, nº 24, agosto.
- SOARES, F.V., SOARES, S., MEDEIROS, M., OSORIO, R. G. (2006): "Cash Transfers Programmes in Brazil: impacts on inequality and poverty" International Poverty Centre - IPC. *Working Paper*, nº 21. Disponible en <http://www.ipc-undp.org/pub/IPCWorkingPaper21.pdf>.
- SOARES, F.V., RIBAS, R.P., OSÓRIO, R.G. (2007): "Avaliando o impacto do PBF: uma comparação com programas de Transferência Condicionada de Renda de outros países", *IPC Evaluation Note*, nº 1. Disponible en <http://www.ipc-undp.org/pub/port/IPCevaluationNote1.pdf>
- SOARES, F. V., BRITTO, T. (2007): "Confronting capacity constraints on Conditional Cash Transfers in Latin America: the cases of El Salvador and Paraguay", International Poverty Centre - IPC. *Working Paper*, nº 38. Disponible en <http://www.ipc-undp.org/pub/IPCWorkingPaper38.pdf>.
- SOARES, F. V., ZEPEDA, E. (2008): "Todas as transferências de renda diminuem a desigualdade? Internacional Centro de Pobreza", *One Pager*, nº 36, janeiro. Disponible em <http://www.undp-povertycentre.org/pub/port/IPCOnePager36.pdf>
- TOMÁS CARPI, J. A. (1997): "La Economía Social en un mundo en transformación", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 25, pp. 83-115.
- VAINER, C. (2000): "Controle Político ou utopia experimental?", *Unitrabalho Informa*, ano III, nº 10, Janeiro.