

A ECONOMIA SOLIDÁRIA DIANTE DA CONCORRÊNCIA CAPITALISTA: OS LIMITES ECONÔMICOS DA AUTOGESTÃO

Emerson Leonardo Schmidt Iaskio¹

RESUMO: O presente trabalho mostra os principais problemas enfrentados por empreendimentos de economia solidária quando entram no mercado e precisam concorrer com outras empresas. No sistema capitalista predominam empresas privadas e estas, ao enfrentarem concorrência, precisam reduzir preços e custos, ou ainda encontrar meios para eliminar a concorrência e manter-se ou estabelecer-se como monopolista. Tendem, então, a concentrar e aumentar a composição orgânica do capital, de modo que a produtividade aumenta e pode-se, então, dispensar trabalhadores. E os empreendimentos de economia solidária, como poderão comportar-se diante dessa situação? Essas cooperativas, associações e empresas autogestionárias, pautadas em princípios de associação livre e voluntária por parte dos trabalhadores, gestão coletiva das decisões e dos resultados e propriedade coletiva dos meios de produção, geralmente sofrem de crônica falta de recursos, além da dificuldade de acesso ao crédito. Isso faz com que tais empreendimentos iniciem suas atividades com desvantagem em relação aos demais, e a mortalidade dessas empresas parece inevitável. Porém, se esses empreendimentos conseguem superar a falta de recursos, como poderão aumentar produtividade e reduzir custos sem que para isso seja necessário dispensar trabalhadores? Necessita-se saber, portanto, se cooperativas conseguem sustentar-se como tais, mantendo seus princípios e sua forma de gestão dentro do capitalismo, inovar tecnologia e conseguir concorrer com outras empresas sem que os princípios cooperativistas sejam feridos.

PALAVRAS-CHAVE: Economia Solidária; Concorrência; Autogestão.

¹ Economista e pós-graduando em Sociologia Política pela Universidade Federal do Paraná, pesquisador, formador e bolsista da Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da mesma universidade. (E-mail: iaskio@gmail.com). Instituição: Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares – Universidade Federal do Paraná (ITCP – UFPR)

1. Introdução

Vivemos em um momento em que os níveis de desemprego, subemprego e informalidade estão cada vez mais altos, em especial no Brasil, embora algumas poucas iniciativas tenham sido tomadas pelos governos, que não têm alcançado um nível satisfatório². Depois da implantação do Estado neoliberal, esperava-se que a informalidade pudesse dar conta desse problema, hipótese essa que não tem se confirmado.

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

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

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

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

O referencial teórico marxista utilizado ao longo do presente trabalho justifica-se por ter sido Marx o autor em economia que mais

² A taxa de desemprego no Brasil de 1989 a 2006 aumentou de 8,83 para 16,60%. Comparativamente a outros países (Canadá, França, Itália, Japão, Estados Unidos, Alemanha e Reino Unido), essa taxa continua alta e aumentou mais que nos países mencionados. (IPEADATA, 2006). Para maior detalhamento, ver tabela em anexo na página 23.

completamente teorizou sobre o capitalismo, o socialismo e as relações sociais de produção. Conceitos básicos, como a formação de uma taxa média de lucro, os preços de produção, a mais-valia e a composição orgânica do capital, desenvolvidos ao longo do texto, são importantes para que se tenha uma compreensão real de como funciona o capitalismo, e como é o comportamento esperado das empresas capitalistas diante da concorrência.

Uma vez que empreendimentos de economia solidária são caracterizados pela posse comum dos meios de produção, e que muitos teóricos da economia solidária se dizem marxistas, torna-se necessário desenvolver esses conceitos.

Mostra-se com isso como se comportam empresas capitalistas diante da concorrência, assim como algumas das práticas mais adotadas. Em seguida, mostram-se exemplos de cooperativas que se desviaram dos princípios cooperativos, tentando levantar os fatores motivadores desse desvio.

Antes disso, desenvolve-se o conceito de economia solidária, diferenciando-o de outras práticas, como o terceiro setor e a economia social.

A parte final consiste em colocar algumas possíveis soluções que podem garantir a sobrevivência dos empreendimentos de economia solidária e também a proposta de formação de redes de economia solidária. Concluir-se-á que as empresas solidárias devem adaptar-se ao sistema para cumprir seu papel social de gerar trabalho e renda, mas sem perder suas características solidárias.

2. O Conceito De Economia Solidária – O Corte Metodológico

Conceituar economia solidária não é uma tarefa fácil, pois por tratar-se de um assunto relativamente novo, existe uma multiplicidade de conceitos, além de diversos autores que consideram diversas ações como economia solidária. Além disso, o próprio conceito *economia solidária* não é unívoco, sendo adotado por alguns autores como *economia popular solidária*, *economia popular*, *socioeconomia solidária* e até mesmo sendo comparada e/ou confundida com *economia social* e *terceiro setor*.

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

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

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

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

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

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

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

Embora os diferentes autores possam divergir e considerar umas ou outras práticas diversas como economia solidária, até mesmo quanto aos termos utilizados, ambos convergem ao afirmar que ela prega uma forma de trabalho diferente da dominante no capitalismo. Essa forma, baseada em solidariedade, fatores humanos, autogestão e propriedade coletiva dos meios de produção é o diferencial da economia solidária frente ao sistema dominante.

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

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

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

3. A Concorrência³

Os empreendimentos de economia solidária funcionam em um sistema em que predominam as práticas de concorrência e de mercado.

Um dado de realidade que se faz necessário reconhecer, é a

³ O referencial teórico deste artigo está fortemente baseado na concorrência perfeita, em que o produtor não determina os preços. Há, contudo, outras estruturas de mercado, tais como monopólios, oligopólios e cartéis, em que há possibilidades de ser o produtor o tomador de preços, mas o artigo as considera como exceções à regra.

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

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

A concorrência constitui-se num fator muito importante dentro do sistema capitalista. A lei da oferta e da demanda afirma que é a partir da relação entre as quantidades ofertadas e produzidas que as quantidades vendidas e os preços de mercado são determinados. (MARX, 1980).

É por meio da concorrência que os preços de mercado e os salários são determinados, assim como é determinado também o comportamento dos capitalistas. Na verdade, o que determina os valores e os salários são as condições médias de trabalho, ou o trabalho social médio. São as condições médias que determinam o valor da mercadoria. Os preços de mercado, por sua vez, são determinados pela relação entre oferta e demanda, que os desvia em relação aos preços de produção das mercadorias, dependendo da concorrência. (*idem*).

Quando o capitalista entra na circulação, ele se relaciona com os mais diversos ramos. Os capitais de diversos ramos de produção, se vendessem seus produtos pelos seus valores ($c+v+m$)⁴, obteriam taxas de lucro completamente diferentes. Isso acontece porque diferentes capitais possuem diferentes composições orgânicas. Devido às diferenças de composições orgânicas, os capitais tendem a migrar dos ramos menos rentáveis para os mais rentáveis (*ibid.*).

Porém, todos os produtos são necessários, e os diferentes ramos estão intimamente relacionados, seja para a venda de mercadorias, seja para o fornecimento de matérias-primas, seja porque os con-

⁴ Como se verá mais adiante, "O valor de toda mercadoria M na produção capitalista se expressa na fórmula: $M=c+v+m$." (MARX, 1980, p. 30).

sumidores necessitam de suas mercadorias. As constantes migrações provocam uma flutuação de preços de mercado que promove a redistribuição da mais-valia dos diversos ramos, formando a taxa média de lucro e os preços de produção ($c+v+l$, em que l é o lucro médio).

“... As taxas diferentes de lucros, por força da concorrência, igualam-se numa taxa geral de lucro, que é a média de todas elas.” (MARX, 1980, p. 179). A taxa média de lucro é, portanto, a média das taxas dos setores que se relacionam entre si.

Na concorrência, portanto, os preços de mercado oscilam em torno dos preços de produção.

Ao se produzir uma determinada mercadoria para vendê-la, tanto o capitalista quanto os trabalhadores de empreendimentos de economia solidária devem necessariamente participar de duas esferas; a da produção e a da circulação. Só há circulação de mercadoria quando há mudança de proprietário.

Por isso mesmo, não há circulação de mercadorias na esfera da produção; somente na circulação. “... Mas o processo imediato de produção não abrange a vida toda do capital. Completa-o o *processo de circulação...*” (MARX, 1980, p. 29). A produção serve, nesse caso, para geração de valor, enquanto a circulação serve para compra e venda de mercadorias, ou seja, na circulação realiza-se o valor gerado na produção.

Quando se produz uma mercadoria para vendê-la, necessariamente ela deverá entrar na circulação, para que o capitalista consiga repor o capital adiantado e também realizar a mais-valia, produzida na esfera da produção. (MARX, 1980). A empresa solidária também entra na circulação para repor o capital adiantado e para realizar as sobras⁵, que serão ou reinvestidas ou redistribuídas entre os trabalhadores associados, conforme decisão coletiva.

Durante a produção, o capitalista adianta capital constante (que pagará os meios de produção) e o capital variável (parte do capital que paga as remunerações da força de trabalho). Além disso, a produção determina também, dadas as condições médias, qual será a taxa de mais-valia. Esses três fatores (capital constante, capital variável e

⁵ Como se verá adiante, as sobras são apenas mais uma denominação para a mais-valia gerada pelos empreendimentos solidários.

mais-valia) determinam o valor da mercadoria, ou seja, o valor pelo qual o capitalista gostaria que ela fosse vendida⁶. (*idem*).

Quando uma mercadoria entra na circulação, necessariamente terá seu preço de venda determinado pela oferta e pela demanda. Sendo assim, não necessariamente, mas provavelmente os preços de venda e as quantidades vendidas serão determinados pela concorrência.⁷

Uma primeira consequência da relação produção-circulação, a saber, é a transformação do valor em preço. Isso significa que, se o preço de venda é determinado pelo mercado, ou pela concorrência entre oferta e demanda não necessariamente ele será igual ao valor. A diferença principal entre preço de venda e valor é que o valor é determinado na produção, enquanto o preço de venda é determinado na circulação. Como dito anteriormente, o valor é determinado na produção segundo as condições sociais médias.

Uma vez que a mercadoria entra na circulação, dependendo da concorrência, os preços de venda serão desviados em relação ao preço de produção da mercadoria. O preço de venda poderá ser igual, menor ou maior que o preço de produção.

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

A terceira situação é aquela em que o preço de venda é menor que o valor. Neste caso, o capitalista não conseguirá realizar toda a sua mais-valia. Três diferentes possibilidades podem derivar dessa consequência. A primeira possibilidade seria aquela em que a mais-valia reali-

⁶ Deve-se lembrar aqui que a taxa de mais-valia não é determinada segundo os desejos de cada capitalista individual, uma vez que ela depende do valor da força de trabalho. Quando se diz da taxa de mais-valia que o capitalista "deseja" realizar, deve estar implícito que ele sabe qual a taxa de lucro que deverá se realizada, segundo as condições sociais médias (o capitalista sequer sabe o que é mais-valia). O mesmo deve ser observado em relação ao valor. O valor, como dito anteriormente, é determinado segundo as condições médias. Portanto, o valor que o capitalista "deseja" realizar é aquele que as condições médias determinam. (MARX, 1980; 1983).

⁷ Considerando-se concorrência perfeita.

zada é igual a zero. Isso significaria que, vendendo por tal preço, o capitalista conseguirá repor todo o capital adiantado, porém não realizará mais-valia. Dito de outra forma, esse é o caso em que o preço venda é igual ao custo, não gerando nenhum excedente.

Outra possibilidade, que deixaria o capitalista em pior situação, seria aquela em que o preço de venda é tão menor que o valor, que a mais-valia realizada teria valor negativo. É a situação em que o capitalista não conseguiria repor o capital gasto pela mercadoria, ou seja, ele teria prejuízo. Em outras palavras, ele venderia a mercadoria a um preço menor que seu custo.

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

Diante dessa análise, percebe-se que é a produção que determinará à circulação qual o preço mínimo pelo qual a mercadoria deverá ser vendida. A menos que o capitalista deseje praticar *dumping*⁸, o preço mínimo deverá ser igual à parcela de capital gasta para produzir a mercadoria. Dito de outra forma, o preço de venda deverá ser pelo menos igual ao custo da mercadoria.

Se a concorrência determina diretamente o preço de venda da mercadoria, indiretamente ela determina qual deverá ser o lucro do capitalista ou as sobras dos empreendimentos de economia solidária, assim como a remuneração dos trabalhadores dos mesmos⁹.

⁸ Praticar preços abaixo do custo por determinado tempo, a fim de se eliminar a concorrência.

⁹ Os salários dos trabalhadores, como dito anteriormente, são determinados pelas condições médias de produção, que são os preços médios dos meios de subsistência dos trabalhadores, que corresponde ao mínimo que garante a reprodução da força de trabalho. O valor da força de trabalho, portanto, pode aumentar ou reduzir conforme flutuam os preços dos meios de subsistências dos trabalhadores. Dada a concorrência dentro de cada ramo, a diminuição do tempo necessário para a produção de cada um dos meios de subsistência, na totalidade, reduzirá o valor da força de trabalho. "... A totalidade dos meios de subsistência compõe-se [...] de diferentes mercadorias, todos produtos de indústrias particulares, e o valor de cada uma dessas mercadorias constitui uma parte alíquota do valor da força de trabalho. Esse valor diminui com o tempo de trabalho necessário à sua reprodução, cuja redução total é igual à soma de suas reduções em todos aqueles ramos de produção particulares." (MARX, 1983, p. 251).

Uma vez que não cabe ao produtor determinar a que preços de mercado e nem a que quantidades a mercadoria será vendida, ele poderá aumentar seu lucro somente por meio da redução de custos unitários. Essa redução, por sua vez, implica elevação dos custos totais, necessária para elevação da escala de produção e conseqüente redução dos custos unitários. Reduzindo-se os custos unitários, mantendo-se os preços de venda constantes¹⁰, a diferença entre esse preço e custo aumenta, aumentando-se assim o excedente.

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

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

Mas geralmente o inovador pratica preços inferiores aos dos outros produtores, a fim de conquistar fatias adicionais de mercado. Esse preço, embora abaixo da média, deve estar em um patamar tal que proporcione ainda assim ao produtor lucros acima da média. Para obter lucros acima da média, porém, o produtor deve vender uma maior quantidade de mercadorias.

Com o passar do tempo, contudo, outros produtores também reduzirão seus custos forçando, pela concorrência, os preços de mercado para baixo. Mais uma vez os necessitar-se-á reduzir ainda mais os custos para obter lucros acima da média.

Cada produtor busca individualmente, portanto, reduzir seus custos para obter lucros acima da média. O conjunto de produtores de determinado ramo de produção, em termos agregados, com o passar do tempo, reduzirão seus custos de tal forma que a redução de preço de venda prati-

¹⁰ O capitalista que consegue reduzir custos acima da média venderá sua mercadoria por um preço abaixo da média dos outros produtores, a fim de conquistar maior fatia de mercado. Mesmo assim, obterá lucros acima da média. Quando se fala "mantendo os preços constantes", é para simplificar o raciocínio numa equação " $l = p - c$ ", em que "l" é o lucro, "p" é o preço e "c" é o custo. Nessa equação, mantendo-se "p" constante, "l" aumenta quando "c" diminui.

cada por cada um torne-se geral. É quando começa um novo ciclo de reduções individuais de custos com o objetivo de obter lucros acima da média, num ciclo que se repete constantemente, sem interrupções.

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

A busca obcecada pelo lucro resulta em busca obcecada por menores custos unitários. A concorrência entre capitalistas obcecados resulta em preços de mercado mais baixos. Portanto, a única maneira para se aumentar os lucros, é vender maior quantidade a um preço de venda menor. Isso é possível por meio do aumento de produtividade.

A concorrência, portanto, obriga os produtores a buscarem constantemente custos mais baixos e maior produtividade, sempre reduzindo os preços de venda a fim de conquistar maiores fatias de mercado. Essa redução de preços, por sua vez, encontra um limite, que é o limite do próprio custo, fazendo com que se procure novamente reduzi-lo.

Empresas capitalistas e de economia solidária comportam-se de maneira semelhante diante da concorrência, porém com diferentes resultados. Vejamos, nas seções a seguir, como se comportam empresas capitalistas e solidárias diante da concorrência, e quais os efeitos ocorridos.

3.1. Empresas capitalistas diante da concorrência

Conforme dito anteriormente, a concorrência gera um ciclo constante de redução de custos unitários e preços de venda por parte dos produtores. Vejamos agora como os empreendedores capitalistas, individualmente, fazem para reduzir seus custos e obter lucros acima da média.

“O valor de toda mercadoria M na produção capitalista se expressa na fórmula: $M=c+v+m$.” (MARX, 1980, p. 30). “No fim do processo de produção surge a mercadoria cujo valor é $c+v+m$, representando

m a mais-valia...” (*idem*, 1983, p. 173). Na fórmula, “*c*” é a parcela destinada a repor o capital constante, “*v*” ao capital variável e “*m*” a mais-valia. Capital constante é o valor dos meios de produção consumidos para a fabricação da mercadoria; capital variável é a parcela destinada ao pagamento dos trabalhadores; e a mais-valia, o excedente.

“Dentro de um setor, os distintos capitais caracterizam-se por níveis de produtividade mais ou menos desiguais.” (FINE, 1983, p. 75). Em termos agregados, a média desses níveis desiguais corresponde a um nível de produtividade médio. A fim de aumentar a mais-valia, o capitalista deve investir de forma a obter uma produtividade se não superior, ao menos igual ao nível médio.

Aumentar a produtividade significa que se estará procurando aumentar o número de mercadorias produzidas por unidade de força de trabalho. Isso significa que, com produtividade maior, reduz-se em cada mercadoria a parcela destinada à reposição do capital variável.

Contudo, embora se reduza a parcela destinada tanto para o capital variável quanto para o capital constante, a proporção entre esses capitais é modificada, tendendo a aumentar proporcionalmente o capital constante em relação ao variável, ou seja, tende a aumentar a composição orgânica do capital. Geralmente, são mais produtivos os capitais com maior composição orgânica.

Porém, para que um capitalista individual consiga aumentar a sua composição orgânica e elevar a produtividade, é necessário que exista à sua disposição maquinário o suficiente para tanto. Ele depende também das transformações técnicas ocorridas nos setores produtores de meios de produção.

Quando cada capitalista, individualmente age para aumentar a sua composição, em nível agregado, o conjunto de capitalistas do setor também está agindo para isso, formando uma nova composição orgânica média.

Para o setor como um todo, quando os capitalistas investem em produtividade, estão contribuindo para o aumento da mais-valia no setor, pois estão reduzindo o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção de cada unidade de mercadoria. Conseqüentemente, contribuem para a elevação dos lucros.

Quanto maior o preço cobrado por um capitalista em relação

ao seu preço de custo, maior o seu lucro. Na seção anterior discutiu-se a formação dos preços de produção $P=c+v+l$, em que l é o lucro médio dos setores. Capitais com composição orgânica superior à média conseguem obter maiores desvios em relação ao valor, na formação de uma taxa média de lucro. (*idem*, 1980, p. 178). Esses capitais com maior composição orgânica, por sua vez, produzem menos mais-valia que os capitais médios e, com isso, sua taxa de lucro seria menor que a média. Contudo, como há uma redistribuição da mais-valia total, esses capitais recebem mais-valia dos outros setores, para que possam auferir o lucro médio.

É, portanto, sobre a composição orgânica que o capitalista atua, de modo a aumentar a produtividade e reduzir custos. A menos que a demanda pela mercadoria aumente mais que a produtividade, com capital mais produtivo, mesmo que com maior produção, a tendência é que o capitalista demita seus trabalhadores, pois não mais deles necessita.

Cada capitalista, individualmente, procura obter maior capital possível e menor número de trabalhadores para obter maiores desvios do preço de venda de suas mercadorias em relação ao valor. A consequência dessa ação dos capitalistas é o desemprego dos trabalhadores, contribuindo para a formação do exército industrial de reserva.

3.2. Empresas solidárias diante da concorrência

A empresa capitalista pertence aos investidores, que desejam maior retorno possível sobre o dinheiro investido para a aquisição dos meios de produção. Para que esse retorno seja obtido o mais rapidamente possível, “O poder de mando, na empresa capitalista, está concentrado totalmente (ao menos em termos ideais) nas mãos dos capitalistas ou dos gerentes por eles contratados.” (SINGER, 2001).

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

O lucro, principal força motriz do capitalismo, é chamado em empresas de economia solidária de *sobras*. As sobras são divididas

entre os trabalhadores ou reinvestidas no próprio empreendimento ou, ainda, ambos, de acordo com a decisão tomada pelos associados, decisão essa geralmente tomada em assembleias gerais.

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

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

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

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

Contudo, as unidades de economia solidária estão, assim como as empresas capitalistas, sujeitas à ação da concorrência, da mesma forma que os outros empreendimentos. Devem comprar insumos, matéria-prima, equipamentos etc., e vender suas mercadorias, assim como as empresas capitalistas. Dificilmente empreendimentos de economia solidária comprarão e venderão mercadorias somente para outras empresas solidárias. O modo de produção dominante é o capitalista

O modo de produção capitalista nasce da reunião de quatro características da vida econômica, até então separadas: a) um

regime de produção de mercadorias, de produtos que não visam senão ao mercado; b) a separação entre os proprietários dos meios de produção e os trabalhadores, desprovidos e objetivamente apartados daqueles meios; c) a conversão da força-de-trabalho igualmente em mercadoria, sob forma de trabalho assalariado; d) a extração da mais-valia, sobre o trabalho assim cedido ao detentor dos meios de produção, como meio para a ampliação incessante do valor investido na produção; a mais-valia é a finalidade direta e o móvel determinante da produção, cabendo à circulação garantir a realização do lucro e a reposição ampliada do capital. O capitalismo, portanto, está fundado numa *relação social*, entre indivíduos desigualmente posicionados face aos meios de produção e às condições de posta em valor de sua capacidade de trabalho. (GAIGER, 2003, p. 05).

Não parece, portanto, que se está perto da ruptura do modo de produção capitalista, pois todas as características acima citadas ainda são dominantes. As empresas de economia solidária, embora funcionem de forma diferente, sobrevivem dentro do capitalismo e estão sujeitas às mesmas condições que as demais. São unidades dentro do mundo capitalista.

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

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

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

São inegáveis os problemas de se trabalhar com os “restos do capitalismo”. As empresas de autogestão são formadas por pessoas que não possuem grande patrimônio pessoal e, normalmente, têm reduzido grau de instrução. Mesmo quando

estas empresas têm à disposição equipamentos para trabalhar, estes costumam ser antigos e, muitas vezes, obsoletos. A falta de patrimônio faz com que a empresa nasça com uma estrutura de capital deficiente e que freqüentemente a necessidade de capital de giro seja superior à sua capacidade de financiá-lo. Outro problema está relacionado à falta de instrução formal dos cooperativados e, particularmente, daqueles que ocupam cargos de direção. Não obstante o conhecimento prático e tácito que estes trabalhadores tenham do processo produtivo em si, a sua carência de conhecimentos técnicos e de experiência em questões mercadológicas, bem como macro-institucionais, agrava as dificuldades naturais para se construir um quadro de administradores com competência adequada àquelas novas (e inovadoras) situações. (TAUILE e DEBACO, 2002, p.03).

Quanto a equipamentos obsoletos, observa-se com freqüência esse problema tanto em cooperativas formadas por trabalhadores quanto aquelas formada pela ocupação de fábricas falidas. Para esse último tipo de cooperativas, além dos trabalhadores utilizarem equipamentos pouco produtivos, ainda assumem um empreendimento com muitas dívidas.

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

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

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

Porém, como estes não podem ser demitidos, pois são proprietários dos meios de produção, a cooperativa enfrenta mais uma dificuldade. Como então ela poderá reduzir seus custos, se não por meio

da demissão de trabalhadores? Além disso, mais uma questão pode surgir: será a autogestão um empecilho para o desenvolvimento do empreendimento?

Rosa LUXEMBURGO (2002) faz uma crítica às cooperativas de produção. Para ela, a cooperativa não pode praticar todos os métodos de concorrência que o mercado exige e que tão bem fazem as empresas capitalistas. As cooperativas estariam fadadas, então, ou ao fracasso ou à transformação em uma empresa capitalista. “Por causa dessa contradição morre a cooperativa de produção, uma vez que se torna uma empresa capitalista ou, se os interesses dos operários forem os mais fortes, se dissolve.” (*idem*).

Para a autora, isso acontece porque existe uma contradição, pois a produção é socialista e a troca é capitalista. A superação dessa contradição garantiria a sobrevivência da cooperativa:

... a cooperativa só pode assegurar sua existência no seio da economia capitalista suprimindo, por um desvio, a contradição que encerra entre o modo de produção e o modo de troca, subtraindo-se artificialmente às leis da livre concorrência. Ela só pode fazer assegurando um mercado, um círculo constante de consumidores, a cooperativa de consumo fornece-lhe o meio. (*ibid.*).

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

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

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

das fábricas fora da Espanha é cooperativa.

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

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

4. Discussão acerca dos limites da autogestão

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

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

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

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

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

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

Elas conseguem vender ao exterior produtos artesanais, extrativistas, de origem vegetal e animal etc., mas que alcançam preços baixos, porque sua oferta tende sempre a superar a demanda por larga margem. São muitos os pobres que vivem da venda de produtos, que em geral são adquiridos por uma elite cultural relativamente pequena. Do desequilíbrio entre oferta e demanda emana uma pressão perene de baixa das remunerações dos que vivem desses tipos de produtos.

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

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

Certamente que a educação na área gerencial não elimina a concorrência das empresas solidárias, mas permite a esses empreendimentos maior autonomia em questões decisivas, como por exemplo, aceitar ou não a encomenda de determinado cliente, a partir do conheci-

mento, por parte dos trabalhadores, da capacidade produtiva da cooperativa.

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

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

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

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

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

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

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

Vimos como é difícil para um empreendimento de economia solidária sobreviver quando precisa enfrentar concorrência. A partir dessa dificuldade, algumas soluções podem aparecer, como adaptar-se ao sistema ou encontrar formas de redução de custos ou inovar em seus produtos e serviços.

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

5. Considerações finais

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

Contudo, embora funcionem de forma diferente, empreendimentos de economia solidária estão inseridos num sistema em que predominam empreendimentos privados, em que geralmente ocorrem práticas de competição que estão longe de serem solidárias. Além disso, necessitam gerar excedente para que possam acumular capital e investir em aumento de produtividade.

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

Empresas capitalistas precisam, para conseguir competir, ajustar seu capital para que tenha produtividade e escala no mínimo igual à média das demais empresas do setor, para que consigam reduzir custos unitários e vender seus produtos a preços menores, mas mesmo assim obtendo taxas de lucro maiores. Para isso, aumentam a composição orgânica do capital, aumentam a produtividade e demitem trabalhadores.

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

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

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

Diante desse problema, muitas empresas que nasceram como cooperativa desvirtuam-se de seu caminho solidário, e transformam-se em empresas capitalistas, ou ainda que continuem utilizando-se da apelação de cooperativa, adotam práticas capitalistas. Esse é o exemplo de Rochdale, a “mãe” de todas as cooperativas, e Mondragón, a maior cooperativa do mundo.

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

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

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

Há também que se levar em consideração o tratamento que se dá à economia solidária. Quando tratada como um novo modo de produção não capitalista, pode-se propor que ela não tenha que competir dentro do antigo sistema e nem dele participar. Dessa forma o empreendimento estaria contribuindo para a construção do novo modo de produção.

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

Contudo, embora devam se adaptar ao sistema, não podem perder suas características solidárias. A empresa solidária precisa continuar tendo um certo nível de democracia interna, e não podem ter mais empregados que sócios, o que estimula a discriminação entre trabalhadores e sócios e só reproduz ainda mais as práticas capitalistas dentro do empreendimento.

Embora dentro de um empreendimento solidário as relações devam ser socialistas, fora dele é o mundo capitalista que domina. Os trabalhadores devem, portanto, adaptar-se ao sistema e tentar, na medida do possível, ajustar sua produtividade e sua escala de produção aos níveis médios, para que os trabalhadores possam receber como remuneração um valor no mínimo igual à média dos outros trabalhadores do setor. Isso por si só seria um ganho pois, além de ganharem igual à média dos outros trabalhadores, eles trabalhariam num ambiente com maior nível de democracia interna e relações de trabalho menos exploratórias, uma vez que eles mesmos tomariam posse da mais-valia produzida.

THE SOLIDARY ECONOMY AND THE CAPITALIST COMPETITION: THE ECONOMIC LIMITS OF THE SELF-MANAGEMENT

ABSTRACT: This article shows the main problems faced for enterprises of solidary economy when they need to concur with other private companies. These companies facing competition, need to reduce prices and costs or find ways to eliminate the competition. Then, they tend to concentrate and to increase the organic composition capital. And then, the productivity increases and they don't need many workers any more. How about the

enterprises of solidary economy? How they are supposed to behave in this situation? These cooperatives, associations and other solidary companies, wich have principles of collective management and solidarity, generally don't have resources or credit to increase the productivity. Than, they initiate its activities with disadvantage in relation to other private companies, and the mortality of these solidary enterprises seems inevitable. We need to know if cooperatives and other solidary companies can keep its principles and its form of management inside the capitalism, to innovate technology and concur with other companies without lost the cooperativists principles.

KEYWORDS: solidary economy, capitalism, competition

Referências

- ARRUDA, M. Socioeconomia solidária. In: CATTANI, D. (Org.). *A outra economia*. 1. ed. Veraz editores: Porto Alegre, 2003.
- CARLEIAL, L. Economia Solidária e Informalidade: Pontos de Aproximação, Propriedade Conceitual e "Novos" Desafios para a Política Pública. In: XI CONGRESSO DA FIEALC. Osaka, 2003.
- FINE, B. Concorrência. In: BOTTOMORE, T. *Dicionário do Pensamento Marxista*. Rio de Janeiro: 1.ed. Jorge Zahar, 1983.
- GAIGER, L. *A Economia Solidária Diante do Modo de Produção Capitalista*. São Leopoldo: Unisinos, 2003. Disponível em: <<http://www.ecosol.org.br>> Acesso em 28 ago 2004.
- IPEADATA – Banco de Dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Ipeadata, 2006. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br>> Acesso em 26 jun 2006.
- LUXEMBURGO, R. *Reforma ou Revolução*. Marxists.org: 2002. Disponível em: <<http://www.marxists.org/portugues/luxemburgo/1900/reformaourevolucao/index.htm>> Acesso em 02 set 2005.
- MANCE, E. *Economia Solidária: um novo paradigma?* In: Seminário Redes de Colaboração Solidária - Construindo uma nova sociedade. Curitiba, 2002. Disponível em: <<http://www.milenio.com.br/mance/redes1.htm>>
- MARX, K. *O capital – Crítica da economia política. Livro III, volume IV: O processo global de produção capitalista*. 3. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980.
- RAZETO, L. Economia de solidariedade e organização popular. In: GADOTTI, M. e GUTIERREZ F. (Orgs). *Educação comunitária e economia popular*. São Paulo: Cortez, 1993.
- SINGER, P. A economia solidária. *Revista Teoria e Debate*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, nº 47, fev/mar/abr 2001. Disponível em: <<http://www.fpa.org.br>> Acesso em 25 mar 2005.
- _____. *É possível levar o desenvolvimento a comunidades pobres?* Brasília, 2004. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>> Acesso em 15 Out 2004.
- TAUILE, J. R.; DEBACO, E. S. *Autogestão no Brasil: a viabilidade econômica de empresas geridas por trabalhadores*. São Leopoldo: Unisinos, 2002. Disponível em: <<http://www.ecosol.org.br>> Acesso em 21 abr 2005.

ANEXO

TABELA I: COMPARAÇÃO DAS TAXAS DE DESEMPREGO ENTRE OS PAÍSES NO PERÍODO DE 1989 A 2006.

Período	Canadá	França	Itália	Japão	Estados Unidos	Alemanha	Reino Unido	Brasil
1989	7,50	9,34	10,69	2,21	5,30	7,84	6,00	8,83
1990	8,07	8,93	9,93	2,13	5,52	7,14	5,85	10,02
1991	10,28	9,53	10,16	2,10	6,76	6,30	8,10	11,63
1992	11,26	10,28	10,24	2,16	7,40	6,67	9,84	14,93
1993	11,18	11,73	11,09	2,51	6,93	7,48	10,23	14,68
1994	10,38	12,32	11,55	2,88	6,08	8,77	8,70	14,30
1995	9,53	11,60	11,81	3,16	5,59	9,48	8,25	13,16
1996	9,65	12,33	12,05	3,35	5,42	10,48	7,51	14,97
1997	9,18	12,57	12,34	3,39	4,93	11,53	5,63	15,72
1998	8,36	11,79	12,25	4,10	4,52	11,06	6,17	18,18
1999	7,62	11,19	11,63	4,67	4,23	10,54	6,05	19,28
2000	6,81	9,72	10,60	4,74	4,01	9,53	5,53	17,67
2001	7,17	8,87	9,53	5,06	4,78	9,36	5,14	17,51
2002	7,64	9,03	8,98	5,36	5,78	9,79	5,17	18,97
2003	7,62	9,47	8,70	5,25	5,98	10,54	5,02	19,88
2004	7,25	9,82	8,02	4,71	5,53	10,55	4,73	18,82
2005	6,75	9,93	7,68	4,43	5,10	11,63	4,79	17,02
2006	6,36	9,42	-	4,16	4,70	11,20	5,15	16,60

FONTE: IPEADATA, 2006.