

Autogestão no Brasil: o salto de qualidade nas políticas públicas*

José Ricardo Tauile
Eduardo Scotti Debaco

Professor Titular do IE-UFRJ.
Analista de Projetos do BRDE
e Professor da ULBRA.

Resumo

A economia popular solidária é, ao mesmo tempo, um segmento produtivo e um movimento social. Os empreendimentos que dela participam se organizam sob a forma de sociedades comerciais ou civis autogeridas. A autogestão vem trazendo importantes benefícios para a sociedade brasileira, mas nem sempre recebe dela e do poder público a devida atenção. Não obstante, muitos avanços vêm sendo obtidos com o amadurecimento tanto dos trabalhadores para administrarem negócios coletivos quanto dos governos em apoiá-los. O aprofundamento desse processo depende de um maior envolvimento da sociedade como um todo, no sentido de caracterizar melhor as dificuldades encontradas, propor soluções e coordenar esforços.

Palavras-chave

Autogestão; economia solidária; cooperativas.

Abstract

A popular solidarity economy is, at the same time, a productive segment and a social movement. The enterprises participating in it are organized under the form of self-managed commercial or civil societies. The self managed enterprises have been fostering important benefits to the Brazilian society but not always

* Uma versão deste texto foi apresentada, sob a forma de artigo, no VII Encontro Nacional de Economia Política. O texto a seguir busca avançar de forma propositiva, levando em consideração a mudança de qualidade na conjuntura do País a partir das eleições de outubro de 2002.

receive due recognition and proper attention from the people or from public entities. Nevertheless, significant improvements have been achieved either in terms of workers maturity needed to manage their own collective business or concerning pre-disposition of government to endorse their initiatives. The deepening of such process depends upon a greater involvement of society as a whole in order to better characterize the existing difficulties, provide corresponding solutions and coordinate collective efforts.

**Os originais deste artigo foram recebidos
por esta Editoria em 30.12.03.**

1 - Introdução

Ao mesmo tempo em que a atual revolução tecnológica traz um aumento da eficiência e da capacidade produtivas e que o processo de internacionalização do capital toma a forma predominante de globalização financeira, observa-se o crescimento dos índices de desemprego, subemprego e informalidade. Resulta daí que setores da sociedade para os quais não havia políticas públicas que fossem além da assistência social começam a encontrar, na economia popular solidária e na autogestão, uma possibilidade para melhorar sua qualidade de vida.

A recente criação da Secretaria Nacional de Economia Solidária (SNES), subordinada ao Ministério do Trabalho e Emprego, representa uma aposta do Governo Lula nessa estratégia. A SNES surge a partir de um importante acúmulo tanto institucional quanto dos movimentos sociais. Ao mesmo tempo, coloca-se o desafio de uma superação positiva do que foi realizado até hoje.

Apesar da multiplicidade de conceitos, por ora, pode-se caracterizar economia popular solidária como o conjunto de empreendimentos produtivos de iniciativa coletiva, com um certo grau de democracia interna e que remuneram o trabalho de forma privilegiada em relação ao capital, seja no campo ou na cidade. Já a recente leva de experiências com autogestão no Brasil, da forma que costuma ser utilizada na ainda incipiente literatura, aparece mais como um ideal de democracia econômica e de gestão coletiva a ser perseguido do que como uma possibilidade prática. Assim, costuma-se chamar de empresa de autogestão aquela que tem iniciativas concretas nesse sentido e se situa dentro de um

patamar mínimo de organização. Neste texto, trata-se principalmente de empreendimentos autogeridos, cuja atividade econômica faça parte da indústria de transformação. Em qualquer dos casos, é fundamental diferenciar esse movimento social do cooperativismo tradicional. Enquanto o segundo, no Brasil, tem sido utilizado, freqüentemente, como uma forma de precarização das relações de trabalho, o primeiro é uma reação mais ou menos organizada a esse processo. Essa forma de organização pode ser uma alternativa efetiva ao trabalho precário encontrada tanto por pequenos grupos quanto pelo conjunto de trabalhadores de uma fábrica de médio ou grande portes e, às vezes, por toda uma comunidade ou município.

Num movimento dialético, a crescente quantidade de empresas autogeridas associadas à Associação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão e Participação Acionária (Anteag), entidade precursora do movimento de autogestão urbana no País, é um legado da década de 90, período em que as mais ortodoxas políticas neoliberais foram aplicadas no Brasil (e em muitos outros países em desenvolvimento). Tolerar ou mesmo estimular a formação de empreendimentos alternativos aos padrões capitalistas normalmente aceitos, tais como cooperativas autogeridas, é uma forma de reduzir o passivo social corrente que se materializa em ondas de crescentes desemprego e falências (Santos, 2002).

1.1 - Dificuldades encontradas

Empreendimentos alternativos encontram, potencialmente, no trabalho coletivo e na motivação dos trabalhadores que os compõem, uma importante fonte de competitividade, reconhecida no capitalismo contemporâneo. Enquanto no fordismo a competitividade é obtida através das economias de escala e de crescentes divisão e alienação do trabalho associadas a linhas produtivas rígidas — automatizadas ou não —, na nova base técnica uma importante fonte de eficiência é a flexibilização. O chamado modelo japonês estabeleceu os novos e bem-sucedidos padrões de organização (social) da produção no capitalismo contemporâneo. Nele, busca-se recuperar a motivação e a participação, devolvendo ao trabalhador, em certo sentido, uma parte do conhecimento sobre a produção que lhe vinha sendo expropriado desde o início do capitalismo produtivo — e moderno (Tauile, 2001a).

A autogestão, apesar de não ser uma idéia nova, pode ser vista hoje como uma radicalização desse processo de devolver ao trabalhador parte daquilo que o capitalismo lhe foi tomando ao longo de séculos. Ao se recuperar coletivamente o saber produtivo, por exemplo, está se dando um passo na direção de reduzir

ou mesmo, no limite, superar o que Marx chamou de subsunção real do trabalho; ao criar formas de propriedade coletiva do capital, está se propondo a superação da subsunção formal do trabalho e, quiçá, no limite, do próprio capitalismo.

Na prática, porém, a autogestão no Brasil, ainda em estágios iniciais, enfrenta todo tipo de dificuldades. Muitas delas são bastante diferentes daquelas com que se deparam as empresas convencionais. A rigor, entretanto, não se pode dizer, *a priori*, que as chances de sucesso das empresas de autogestão sejam menores ou maiores. Muitas delas venceram em terrenos onde as empresas tradicionais fracassaram. Esse mérito, porém, nem sempre é devidamente reconhecido. A verdade é que, ainda quando a autogestão se mostra mais eficiente, se enfrenta uma série de preconceitos, inclusive por parte de órgãos públicos.

São inegáveis os problemas decorrentes de trabalhar com os “restos do capitalismo”. As empresas de autogestão, no Brasil, têm sido formadas por pessoas que não possuem grande patrimônio pessoal e, normalmente, têm um reduzido grau de instrução. Mesmo quando essas 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 específico está relacionado à falta de instrução formal dos cooperativados e, particularmente, daqueles que ocupam os cargos de direção. Não obstante o conhecimento prático e tácito que esses trabalhadores tenham do processo produtivo em si, a sua carência de conhecimentos técnicos e de experiência em questões mercadológicas, bem como macroinstitucionais, agrava as dificuldades naturais para se construir um quadro de administradores com competência adequada àquelas novas (e inovadoras) situações.

1.2 - Potencialidades existentes

Pelo lado positivo, a autogestão traz uma série de vantagens e protege o negócio de certos riscos que as empresas convencionais correm. Estar trabalhando num negócio que é seu e do qual o trabalhador participa nas decisões permite uma motivação maior, apesar das adversidades. Por serem proprietários, mas somente quando começam a sentir-se como tal (o que não é trivial), os trabalhadores buscam conhecer melhor o negócio, com reflexos positivos sobre suas atividades.

Outra fonte de eficiência nada desprezível diz respeito à transparência na gestão, pois ela reduz as possibilidades de fraudes contra a empresa e de desleixo pelos administradores; ressaltar-se que esses comportamentos causam falências de sólidos negócios muito mais freqüentemente do que se possa imaginar. Esse é mais um benefício para a sociedade, já que o plano de auferir vantagens pessoais, beneficiando-se do Direito Comercial e da Lei de Falências, por parte de empresários inescrupulosos é frustrado devido à ação dos trabalhadores inspirados pela autogestão.

1.3 - Avanços necessários

Na experiência brasileira, as empresas autogeridas apresentam graus bastante diversos de eficiência. Mesmo que apenas um grupo restrito possa apresentar desempenho econômico-financeiro excelente, esses empreendimentos têm o mérito de gerar ou de preservar postos de trabalho e renda a um custo bastante reduzido. Assim, há questões que parecem importantes de serem suscitadas sobre a viabilidade econômica desses empreendimentos, como as que seguem:

- o que se deve entender por eficiência econômica, analisando-se para além da simples questão do lucro no curto prazo?
- podem as empresas de autogestão ser eficientes independentemente da ação do Estado (autosuficientes)? Quais as condições necessárias para isso?
- até que ponto a sociedade deve apoiar esses empreendimentos? Em quais circunstâncias eles são necessários?
- como as políticas públicas voltadas para esses empreendimentos podem viabilizar iniciativas que, de outra forma, não sobreviveriam?

A proposta apresentada aqui é a de discutir a validade das experiências de autogestão a partir de aspectos internos à firma. Isso não quer dizer que as questões referentes à economia popular solidária como forma social de organização da produção sejam descartadas. Ao contrário, tais aspectos, apesar de fugirem ao escopo deste texto, servem de importante pano de fundo sobre o qual o mesmo se desenrola. Afinal, não se entende construir uma autêntica economia popular solidária sem empreendimentos autogeridos e sustentáveis; desse modo, a questão colocada é como, quando e por que viabilizá-los.¹

¹ Às vésperas da conclusão deste estudo, o Professor Luís Argemiro Brum, da Unijuí, publicou um breve artigo sobre o assunto na **Gazeta Mercantil** de 13.3.01, sob o título

O objetivo é apontar linhas de pesquisa que propiciem o entendimento de como as políticas públicas podem melhorar as oportunidades de sucesso dos empreendimentos brasileiros de autogestão. A partir disso, espera-se que seja possível desenhar ferramentas com as quais essas empresas possam enfrentar suas dificuldades de forma mais precisa e eficaz. Como, então, redefinir tais instrumentos (por exemplo, linhas específicas de financiamento e fundos de aval), dotando-os de características que permitam ampliar sua abrangência e impactos sociais? Outro aspecto importante a destacar é a expectativa de que a disponibilização e a sistematização de informações permitam superar o preconceito contra tais empresas por parte de fornecedores e instituições financeiras.

Políticas públicas que têm por objetivo concretizar essas vantagens potenciais começam a surgir nas esferas municipal e estadual. Tais políticas enfatizam aspectos como o trabalho em rede, incentivos ao comércio solidário, formação e capacitação técnica dos trabalhadores e crédito. Falta, todavia, um conhecimento mais aprofundado da realidade que vivem essas empresas e faltam também mecanismos legais e institucionais que tornem essas políticas mais efetivas.

A SNES deverá ser capaz de articular as políticas já existentes de forma a suprir essas deficiências. Assim, tem sido fundamental o esforço para a constituição de um fórum nacional de entidades e de uma representação do setor formada pela sociedade civil organizada. A seguir, apresenta-se um quadro geral acompanhado de um esforço para a conceituação de alguns pontos-chave.

Essas reflexões são apresentadas em três seções. A primeira apresenta generalidades sobre as experiências autogestionárias no Brasil. A segunda trata de aspectos teóricos relacionados à eficiência interna à firma dessa forma de organização da produção. A terceira discute como o poder público vem encarando o assunto.

2 - Experiências de autogestão no Brasil contemporâneo: teoria e prática

A Associação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão e Participação Acionária define a autogestão como o controle dos meios de

Economia Solidária: Elementos para Compreensão. Apesar das semelhanças no tratamento de algumas questões, vale notar que os trabalhos foram produzidos de forma totalmente independente.

produção e da gestão pelos trabalhadores (ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS TRABALHADORES EM EMPRESAS DE AUTOGESTÃO E PARTICIPAÇÃO ACIONÁRIA, 2000). Dado o grau de instrução formal geralmente baixo dos operários, a gestão democrática do negócio está no centro das preocupações, pois eles têm, via de regra, habilidade para produzir, mas encontram fortes dificuldades em gerir seus negócios. Já o aspecto controle dos meios de produção também apresenta dificuldades significativas de ordem legal e financeira. Nesse caso, os trabalhadores enfrentam uma dificuldade crônica: a falta de recursos próprios (ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS TRABALHADORES EM EMPRESAS DE AUTOGESTÃO E PARTICIPAÇÃO ACIONÁRIA, 1998).

Sem dispor de patrimônio pessoal que permita a integralização de capital social significativo, o patrimônio líquido² da empresa inicia com valores praticamente simbólicos. O negócio começa, portanto, com fortes dificuldades de financiamento de suas atividades, com limitações para investir, defasado tecnologicamente, sem capital de giro próprio, com restrições no acesso ao sistema financeiro e muitas outras dificuldades decorrentes dessa situação. Assim, no que diz respeito aos meios de produção, a situação que normalmente ocorre é a disponibilidade farta de mão-de-obra, mas sem acesso ao capital para tocar o negócio adiante.

No caso dos ativos fixos, diversas saídas foram encontradas pelos trabalhadores para superar sua escassez havendo uma série de mecanismos públicos que permitem esse acesso. Existe uma facilidade maior em disponibilizar equipamentos e prédios para os trabalhadores, já que, se o resultado não for positivo, ainda restarão bens materiais como fruto do projeto fracassado. As empresas autogeridas têm acesso a esses recursos através de doações ou de empréstimos do poder público, de ONGs e de igrejas, ou através do arrendamento de plantas industriais diretamente de seus proprietários ou, ainda, via judicial no caso de falências.

O arrendamento de plantas industriais é o principal mecanismo utilizado pelas empresas ligadas à Anteag. Essa situação geralmente ocorre quando há uma falência ou a iminência de que isso ocorra. É importante fazer um parêntese nesse aspecto, já que as empresas, muito antes de falirem, costumam criar passivos várias vezes superiores aos seus ativos. Na realidade, devido

² O patrimônio líquido é a conta no balanço patrimonial que, situada do lado da origem dos recursos, aponta que volume de recursos da empresa vem de fontes próprias. Essas fontes são, basicamente, o capital social integralizado pelos sócios no início do negócio mais os resultados (lucros ou prejuízos) acumulados ao longo da vida da empresa. O patrimônio líquido é uma importante conta na análise da estrutura patrimonial das empresas, já que, em comparação com outras contas, indica o grau de autonomia da mesma.

a uma série de expedientes usualmente praticados, essa situação prejudica muito menos os parceiros privados do que os empregados e o poder público. Por vezes, mesmo o setor público não parece se sensibilizar com as causas em questão. Esse é o caso do Curtume Basso Ltda., em Santo Ângelo-RS, onde as dívidas com fornecedores foram praticamente zeradas; restaram uma dívida de R\$ 15 milhões com o Banco Santander, herdada do Meridional, outra de R\$ 5 milhões com o Banco do Brasil e mais R\$ 2 milhões em dívidas trabalhistas. Apesar de o Banco do Brasil ser o síndico da massa falida, impôs diversas dificuldades, que acabaram por impedir o arrendamento da planta.

Esse é um bom exemplo de como a Lei de Falências e a Justiça podem ser falhas. É possível enumerar diversas ineficiências como sendo bastante freqüentes: demora na liquidação da massa falida; destruição de ativos decorrente da forma como a legislação é interpretada e da imperícia de juízes e síndicos; prejuízos causados aos créditos trabalhistas e ao erário. Tais problemas decorrem da falta de compreensão do preceito constitucional sobre a função social da propriedade, já que esses ativos cumprem um papel na comunidade onde estão inseridos.

Apesar de os processos demorarem muito mais tempo do que a previsão legal, muitas vezes juízes e síndicos não buscam formas de permitir a continuidade das atividades ou usos alternativos para os bens da massa falida. Como consequência, os ativos seguem sendo depreciados enquanto ocorrem os debates jurídicos. Além da depreciação acelerada dos ativos tangíveis em desuso, essa demora é especialmente prejudicial aos ativos intangíveis (marcas, *know-how*, etc.).

Outra discrepância está na fase que antecede a falência. A lei prevê a preferência para os créditos trabalhistas e para os tributos. No entanto, dificilmente esses atores podem requerer a falência, pois "(...) ao definir o protesto como a única prova de impontualidade admissível, para fins de instauração do processo de execução coletiva, o direito restringe à petição inicial a oportunidade de prova" (Coelho, 2000, p. 305). Na prática, esses credores ficam mais desprotegidos que os demais.

Por outro lado, em alguns casos, a colaboração com a Justiça, nem sempre espontânea, permitiu a reativação de plantas industriais importantes e a manutenção de milhares de empregos. Os maiores empreendimentos autogeridos no País tiveram origem a partir de processos como esse. A Cooperminas, antiga CBCA, hoje com 400 sócios, situada em Criciúma-SC e que produz carvão desde 1917, vem sendo administrada desde 1987 pelos trabalhadores, permitindo uma série de avanços sociais para os mineiros, além da continuidade dos postos de trabalho até hoje (ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS TRABALHADORES EM EMPRESAS DE AUTOGESTÃO E PARTICIPAÇÃO ACIONÁRIA, 2000).

O caso é semelhante ao de muitas outras empresas, de tamanhos diversos, chegando a gerar 4.000 postos de trabalho, num único empreendimento.

Ainda no ponto sobre o controle dos meios de produção, uma situação recorrentemente difícil de contornar tem sido a falta de capital de giro. Como o ativo fixo, o capital de giro pode ser financiado por recursos próprios ou por recursos de terceiros. Os recursos próprios destinados ao financiamento do capital de giro, teoricamente, são aqueles que excedem o capital imobilizado. É recomendável, portanto, que uma parte do capital de giro seja financiada por recursos de longo prazo, próprios ou de terceiros (Matarazzo, 1998). Aqui é que os empreendimentos autogeridos encontram as maiores dificuldades. Para citar um exemplo relativamente recente de sucesso, dos cerca de 600 trabalhadores que perderam os empregos em outubro de 2001 devido, à falência da Companhia Geral de Fogões S/A, em Guaíba-RS, 150 voltaram a trabalhar no mês de março de 2002, graças a um acordo na Justiça possibilitado por um financiamento de R\$ 600 mil concedido pelo Banrisul. Cabe salientar que os cofres públicos injetaram, portanto, R\$ 4 mil por posto de trabalho, sob a forma de empréstimo. Ou seja, o custo para o erário é zero, já que esses valores retornaram ao Banco com uma margem de lucro bastante satisfatória.

Como já foi visto, os recursos próprios são bastante escassos. Financiamento de longo prazo para capital de giro para a indústria, no Brasil, é usualmente difícil de se obter. O principal mecanismo é o capital de giro associado a investimentos fixos, oriundo de recursos do Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger) e do BNDES. No entanto, como o nome já indica, esses recursos representam uma fração do empréstimo destinado a investimento fixo, e as empresas nem sempre têm condições de acessá-los ou necessidades imediatas de novos equipamentos e instalações. Já os recursos de curto prazo, exclusivamente destinados para financiamento do giro, vêm da carteira comercial das instituições financeiras (com taxas de juro exorbitantes) ou do crédito concedido pelos fornecedores. Ambos são difíceis de serem obtidos, especialmente no início do funcionamento dos empreendimentos autogeridos, devido aos indicadores financeiros deficientes, agravados pelo fato de que, no caso de falências, muitas vezes, os fornecedores levaram calote ou, por pouco, escaparam de ser caloteados pelo antigo dono. Com isso, demora algum tempo para que se restabeleça a confiança do mercado quanto às chances de sucesso do empreendimento.

Não raro, essa situação é superada pelo comprometimento pessoal dos novos administradores ou através do auxílio explícito da sociedade. Infelizmente, no entanto, é comum ser essa dificuldade superada através da simples prestação de serviços. Como a empresa só dispõe de máquinas e de pessoal, acaba por produzir com a matéria-prima e a marca de terceiros. Apesar de a

empresa ser democrática internamente, os trabalhadores continuam sendo explorados por uma empresa externa que não tem nenhuma obrigação legal com eles além da relação comercial com a empresa autogerida (e que lhes pertence).

O outro lado do problema, ou seja, a educação e a organização dos trabalhadores para gerir o seu negócio de forma democrática, é o que tem recebido maior atenção do movimento social e dos intelectuais a ele ligados.

“Na perspectiva de ser dono do negócio, surgia a dúvida: o que é mais importante, ter o controle da gestão ou o controle dos meios de produção? (...) Existem casos de os trabalhadores gostarem tanto da gestão empresarial que assumem o controle da empresa como gestores empresariais e se recusam a responder enquanto verdadeiros donos coletivos da empresa. O caminho é educar os proprietários coletivos para que assumam o controle da gestão. Não é por outra razão que a Anteag investe 70% da sua força na educação dos gestores. Não adianta ter o controle da empresa se não se tem controle da gestão.” (ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS TRABALHADORES EM EMPRESAS DE AUTOGESTÃO E PARTICIPAÇÃO ACIONÁRIA, 2000, p. 22).

Aqui, parece que o recurso fundamental para que uma empresa autogerida obtenha sucesso é a gestão do negócio. Sob uma ótica socialista, o aprendizado dos trabalhadores em gerir empresas pode ser entendido como uma finalidade em si, já que, nesse caso, a classe trabalhadora teria que assumir coletivamente a operação da produção (Singer; Machado, 2000). Os operários sabem produzir, mas esse conhecimento existe de forma fragmentada dentro de uma fábrica. Quem possui uma visão integral é o gerente ou o proprietário. Para permitir a democratização da gestão, é necessária a apropriação coletiva desse conhecimento, daquilo que a Anteag chama de saber coletivo dos trabalhadores (ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS TRABALHADORES EM EMPRESAS DE AUTOGESTÃO E PARTICIPAÇÃO ACIONÁRIA, 1998).

A confiança é fundamental nesse processo. Numa empresa convencional, o que garante o emprego, muitas vezes, é o caráter tácito das habilidades do trabalhador. Já numa empresa autogerida, o que irá garantir a sua sobrevivência será a capacidade dos novos proprietários de reunirem um conjunto de informações dispersas e delas fazerem uso segundo seu interesse. Ou seja, não havendo concorrência entre os trabalhadores, é de seu interesse se educarem uns aos outros naquilo que conhecem e, especialmente, naquilo em que se complementam. Para uma fábrica funcionar, é necessário muito mais do que saber operar máquinas; é preciso conhecer o mercado, organizar documentos, cumprir exigências legais, estabelecer parcerias comerciais e institucionais.

A confiança, repete-se, é um ativo intangível dos mais importantes nesse processo. É ilustrativo o episódio de uma fábrica do setor sucroalcooleiro no sul do País, que, enquanto empresa convencional, nunca havia atingido sequer 50% de ocupação da capacidade instalada. Sua produção depende da matéria-prima produzida por pequenos agricultores no entorno da planta industrial. Devido aos desmandos dos antigos proprietários, os produtores rurais não plantavam tudo o que podiam. A empresa faliu, e os agricultores assumiram a usina junto com os ex-funcionários. A gestão austera e a confiança adquirida em meio a importante mobilização social (toda a comunidade depende, direta ou indiretamente, daquele negócio) permitiram que a taxa de ocupação viesse batendo recordes históricos até ultrapassar os 60% na safra 2001/2002. Para a safra seguinte, já estava garantido que esse recorde seria superado novamente, em função do crescimento na área plantada.

Assim, a capacidade de gerir o negócio por parte dos trabalhadores tem sido uma preocupação fundamental tanto das instituições oriundas do movimento social quanto das políticas públicas da área de economia popular solidária. Como já se mencionou, as dificuldades encontradas aqui também são muitas. Não custa enumerar, algumas das principais: o baixo grau de instrução formal dos trabalhadores, o caráter inovador dessa forma de gestão, a fragmentação do conhecimento e o seu caráter tácito. Este último aspecto é, talvez, a maior dificuldade dos técnicos que assessoram tais empreendimentos. Nem sempre é possível se fazer compreender pelos trabalhadores ou conseguir apontar precisamente os problemas e as soluções que viabilizarão o projeto. Há uma barreira cultural pregressa, promovida pela lógica capitalista de produzir, na qual os trabalhadores, enquanto assalariados, estavam subsumidos e que tem se revelado difícil de superar.

3 - Eficiência econômica das empresas de autogestão

Eficiência é a capacidade que agentes ou mecanismos têm de atingir seus objetivos, e produzir os efeitos deles esperados, em função dos recursos utilizados. Em economia, o conceito ortodoxo, expresso pelo ótimo de Pareto, vê como eficiente uma condição onde os agentes maximizam suas funções-objetivo. Segundo ele, é eficiente, para a firma, maximizar o lucro ou minimizar os custos de produção e, para o consumidor, maximizar a satisfação ou minimizar as despesas (Miller, 1981). Esses conceitos, da forma como vêm

sendo apresentados na teoria econômica, dependem de funções-objetivo contínuas e “bem comportadas”.

No entanto, a natureza³ e a atividade econômica nem sempre podem ser descritas de forma contínua. O que se pode dizer a respeito da eficiência econômica e da satisfação dos consumidores quando o que está em jogo são recursos naturais não renováveis?⁴ As propostas decorrentes das análises ortodoxas sobre a questão recomendam que se impute um custo social para a poluição a ser pago, sob a forma de uma taxa, pelas indústrias responsáveis pela mesma (Baumol; Oates, 1988). Afinal de contas, qual seria a alíquota ótima de um imposto satisfatório para permitir que grandes empresas acabem com as reservas de água potável do mundo? Também há uma descontinuidade no bem-estar social na perda repentina de empregos decorrente do fechamento de uma fábrica, ou na violência das grandes cidades, potencializada pelo desemprego, instabilidade e salários aviltantes.

A teoria microeconômica tradicional traz sempre implícita ou explícita a noção de funções de produção “bem comportadas”.⁵ No entanto, os recursos não renováveis são bons exemplos de descontinuidade, e a simples cobrança de taxas não garante a utilização ótima dos mesmos. A teoria dos jogos dá um tratamento mais adequado a esse tipo de questão, apontando a necessidade de criar regras apropriadas para a obtenção dos resultados desejados.

Nesse sentido, cabe notar que as associações de recicladores de resíduos sólidos apresentam um exemplo importantíssimo. No conceito de eficiência tradicional, ou seja, da relação entre insumo e produto, esses empreendimentos são um grande fracasso. O produto resultante do processo de coleta e triagem do lixo é muito inferior aos custos de produção, só sendo viável devido aos importantes subsídios públicos, sob a forma de coleta e entrega dos resíduos nos galpões. No entanto, esta é hoje uma política pública com aprovação praticamente unânime na sociedade. O caso é que, além do plástico, do papel, do vidro e dos metais, esses galpões produzem emprego, renda, qualidade de vida, diminuição do volume de lixo em aterros sanitários, redução no desmatamento, menos lixo nos arroios, reaproveitamento de recursos que demorariam séculos para serem biodegradados, etc. Os benefícios sociais daí resultantes não são remunerados pelo mecanismo de mercado, especialmente quando se toma como referência o curto prazo.

³ O que não deixa de ser interessante, dada a origem positivista da escola neoclássica.

⁴ O conceito de recurso natural não renovável não inclui a água potável, por exemplo, mas há um debate mundial sobre a escassez desse elemento.

⁵ Funções matemáticas contínuas e com derivada contínua.

Se eficiência diz respeito aos efeitos esperados, faz-se necessário, então, encontrar uma forma de incluir nesses efeitos esperados pelas indústrias não apenas mercadorias para a sociedade e lucro para o proprietário, mas também postos de trabalho, qualidade de vida, preservação ambiental e valorização do ser humano. Tais questões não podem ser colocadas como sendo juízos de valor, fora do escopo do estudo das Ciências Econômicas. Desse modo, a discussão sobre o conceito de eficiência econômica envolve um debate que diz respeito não somente à rentabilidade das empresas, mas também aos benefícios sociais por elas gerados, sendo aceitável que o poder público as subsidie, de alguma forma, para que possam competir no mercado.

Assim, deve-se determinar o que é importante para a sociedade e construir indicadores e regras que permitam atingir tais objetivos. A geração de trabalho e renda através do desenvolvimento local e sustentável e com respeito ao meio ambiente é o objetivo em que muitos apostam para substituir a simples maximização de lucros. É claro, no entanto, que, se for possível fazer isso auferindo uma rentabilidade positiva, tanto melhor. A criação de indicadores outros que não apenas a margem de lucro é uma tarefa teórica urgente para que a eficiência desses negócios seja medida. De outra forma, tais objetivos não sairão da retórica, e corre-se o risco de achar que tudo o que é solidário é bom e merece ser incentivado. Tal atitude não contribui para melhorar a eficiência dos empreendimentos, mas, sim, para o desperdício dos escassos recursos de que se dispõe para o tema.

Nem todas as empresas autogeridas dependem de subsídios para competirem. Muitos são os casos em que estas foram capazes de ser mais rentáveis do que empresas convencionais que as antecederam, mesmo sob condições mais adversas. Essa situação fica mais evidente num contexto de falência, onde a gestão tradicional levou a empresa ao fracasso; quando arrendada por iniciativa dos ex-funcionários, estes conseguiram reerguê-la.

Esse foi o caso de uma empresa do setor têxtil do Rio Grande do Sul que formou uma cooperativa com cerca de 100 trabalhadores que perderam o emprego no processo de falência. Essa empresa conseguiu, em menos de três anos, acumular recursos próprios de tal ordem que permitiram que a cooperativa comprasse a planta industrial da massa falida através de um leilão judicial. A diferença foi apenas de gestão; como em muitos outros casos, fica a dúvida se a antiga direção era fraudulenta ou apenas incompetente. Este não é um caso isolado de sucesso, e podem-se enumerar exemplos dentro de setores econômicos variados, como o calçadista, o metal-mecânico, o alimentício e outros.

Apesar de os fatores que determinaram o sucesso de empresas autogeridas onde outras fracassaram ainda merecerem melhor aprofundamento, já é possí-

vel identificar alguns deles. O primeiro é que, como já indicado acima, a legislação tributária e a legislação trabalhista facilitam as fraudes e a má-fé, e, em especial, a legislação comercial e a Lei de Falências dificultam a comprovação de fraudes que dilapidam o negócio. Bancos públicos também costumam fazer negócios duvidosos com empresas às vésperas de fecharem suas portas. Assim, quando uma empresa fecha, os principais credores, freqüentemente, são os trabalhadores, o erário e as instituições financeiras públicas. Quando uma empresa autogerida consegue arrendar na Justiça uma dessas plantas, além de manter os postos de trabalho e o patrimônio da massa falida, o fato em si também costuma representar uma dificuldade a mais para os fraudadores.

Os determinantes para a obtenção do sucesso comercial são bastante diversos. Um deles é que, como donos, os trabalhadores têm diversos motivos a mais para se empenharem em seu trabalho. É fato que as pequenas melhorias, ou inovações, feitas no cotidiano da fábrica, melhorando a qualidade, a produtividade e reduzindo o desperdício, são fontes importantes de competitividade nos dias de hoje (Tauile, 2001). Se essas melhorias reverterem, de fato, em favor dos trabalhadores, estes têm muito mais interesse em realizá-las. Outro fator é que a remuneração e a própria manutenção dos postos de trabalho dependem do desempenho desses trabalhadores no sentido de aumentar competitividade.

No Brasil, a utilização da força de trabalho de maneira predatória não é novidade. O mercado de trabalho não valoriza devidamente a qualificação dos trabalhadores, a rotatividade é mantida em níveis absurdamente altos como forma de discipliná-los, e os salários são bastante baixos se comparados com os da maioria dos países em desenvolvimento. Assim, a flexibilização do trabalho tem sido entendida por aqui como precarização das relações de trabalho (Carvalho, 1994). Nas empresas de autogestão, o objetivo de flexibilizar a produção deve ser mantido, mas sem precarização, com baixa rotatividade e manutenção do número e da qualidade dos postos de trabalho, diferentemente do que vem ocorrendo tradicionalmente no setor produtivo. Apesar dos muitos exemplos de sucesso, não existe uma sistematização sobre quais são as condições que o favorecem. Podem-se enumerar algumas condições sob as quais essa forma de organização da produção apresentou desempenho especialmente satisfatório.

As empresas de autogestão têm sido mais eficientes quando se trata de coibir gestões empresariais incompetentes, fraudulentas e gananciosas (no sentido de proprietários que estabelecem sua própria remuneração em patamares incompatíveis com a capacidade da empresa, extraindo uma mais valia excessiva). Ainda outro aspecto interessante e digno de nota é a capacidade que a autogestão teve de introduzir maior flexibilidade em fábricas com gestão

e equipamentos antigos; em diversos casos, fábricas praticamente obsoletas apresentam indicadores econômicos superiores a suas concorrentes convencionais com equipamentos melhores.

No caso específico das falências, muitas delas estão associadas a dívidas que se acumularam ao longo de anos e que acabaram por impor um custo financeiro insuportável. Quando os trabalhadores assumem a planta, geralmente o fazem através de arrendamento, sem assumir as dívidas, o que é um bom negócio para todos, já que, além de preservar postos de trabalho, reduz significativamente os custos da massa falida e valoriza o patrimônio, beneficiando os credores (dentre os quais, os próprios trabalhadores). É evidente que essas observações ainda carecem de maior sistematização; porém, dados o acúmulo existente, a oportunidade e a necessidade de divulgá-las, parece ser a avaliação possível neste momento.

4 - Políticas públicas brasileiras para a economia popular solidária

Se a autogestão tem, de fato, tamanho potencial de beneficiar a sociedade brasileira, parece evidente a necessidade de o poder público fomentá-la, suprimindo as deficiências que sua prática apresenta em seus estágios iniciais no Brasil. Dentre as experiências mais importantes de políticas públicas para a economia popular solidária no meio urbano, podem-se citar o Programa Economia Popular Solidária (EPS) do Estado do Rio Grande do Sul, os programas de algumas prefeituras brasileiras e as incubadoras de cooperativas populares existentes em diversas universidades públicas e privadas.

Até agora, o programa gaúcho realizado durante o governo de Olívio Dutra foi o mais abrangente em número de empresas e trabalhadores envolvidos e também o mais ambicioso em termos de objetivos propostos. O Programa EPS, ligado à Secretaria do Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais (Sedai), foi constituído através de decreto do então Governador. Para participar do Programa, as empresas deveriam se constituir sob a forma de cooperativa, sociedade por cotas, associações ou sociedades anônimas de capital fechado. Também poderiam participar grupos em processo de formalização. Outras exigências eram: a democracia na gestão e na propriedade, remunerar o trabalho de forma privilegiada em relação ao capital, não ter empregados em número superior a 10% do total de associados e ter mais de cinco sócios (RIO GRANDE DO SUL, 2001).

Os instrumentos criados por essas políticas públicas ainda são incipientes, mas começam a ganhar força e objetividade. Podem-se dividir os instrumentos utilizados ou em via de elaboração em cinco eixos, como no programa gaúcho (RIO GRANDE DO SUL, 2001a):

- formação e educação em autogestão;
capacitação do processo produtivo;
financiamento;
comercialização;
incubadoras de economia popular solidária.

Os eixos de formação e educação em autogestão e capacitação do processo produtivo que o Governo gaúcho achou por bem distinguir são tratados conjuntamente pela maioria das políticas públicas e ONGs da área. Assim, a Anteag foi chamada a contribuir com a Sedai por possuir um programa de educação entre os mais reconhecidos, contando com 10 cadernos que abordam problemas técnicos de maneira simples e do ponto de vista da autogestão. A exemplo da Anteag, as incubadoras ligadas às universidades também oferecem assessoria técnica específica e cursos por empresa, o mesmo acontecendo com as prefeituras. Este é, portanto, o eixo mais disseminado e busca suprir a deficiente educação formal e a falta de experiência em administrar por parte dos trabalhadores envolvidos.

No Rio Grande do Sul, o que aqui é chamado de capacitação do processo produtivo, foi delegado a técnicos ligados a diferentes universidades, com formação nas áreas de Economia, Administração, Contabilidade e Engenharia. Esses técnicos prestavam assessoria técnica para a gestão dos negócios e para a elaboração de projetos de financiamento, em colaboração com os monitores técnicos, pessoal este com experiências diretamente relacionadas à autogestão.

No aspecto de financiamento, existem diversas ONGs que oferecem fundos para pequenos projetos, sendo a Cáritas uma das mais importantes. Também vêm crescendo as instituições de microcrédito, com apoio de diversas prefeituras municipais e participação do BNDES. A questão é que esses recursos são mais voltados para empreendimentos familiares ou de serviços e dificilmente resolvem problemas de plantas industriais.

Durante o governo de Fernando H. Cardoso, técnicos do BNDES vinham buscando formas de oferecer crédito para essas empresas, mas esbarravam na dificuldade de adequar às exigências legais e às normas internas daquele banco de investimento os procedimentos e os indicadores de desempenho econômico relativos às entidades e empresas solicitantes. Vale destacar que, igualmente, o Banrisul e a Sedai-RS criaram linhas de crédito especiais para o setor, além de disponibilizarem técnicos para a elaboração do projeto e para o

acompanhamento da execução. Tais esforços trouxeram avanços significativos, mas ainda existem algumas dificuldades na questão das garantias reais e da disponibilidade de capital de giro. Esse crédito vinha sendo oferecido às empresas com capacidade de pagamento, ou seja, com rentabilidade positiva. O setor industrial não conta com subsídios semelhantes aos que os agricultores costumam receber, com taxas de juros bastante mais reduzidas, às vezes negativas, até mesmo para capital de giro.

O aspecto comercialização ainda é o mais frágil, ao menos no setor urbano da economia popular solidária. No setor rural, menos complexo em termos do número de processos envolvidos, existem redes que conseguem levar do produtor ao consumidor, passando por uma agroindústria solidária, sem intermediários. No setor serviços, algumas incubadoras conseguiram abrir as portas das universidades na prestação de serviços terceirizados. Na indústria de transformação, ainda não se têm iniciativas importantes na área de comercialização solidária, exceto no setor de produção de alimentos e bebidas. O Setor Secundário possui relações comerciais mais complexas, e as iniciativas autogeridas ou estão no setor de bens intermediários, ou carecem de mecanismos de distribuição, de forma que aí o acesso direto aos mercados consumidores é mais difícil de ser alcançado.

É nesse contexto que carece de estímulo a constituição de redes de comunicação que, através do espaço cibernético, unam as empresas autogestionárias. O objetivo seria permitir que não só auferam economias de escala no que tange a compras e vendas (dentro e fora da rede) como também desenvolvam economias de solidariedade que viabilizem suprir deficiências e complementar competências desse subconjunto expressivo da chamada economia popular solidária no Brasil. A política de constituição de redes pode cobrir diversos aspectos além do comercial; articulações entre empresas e instituições podem ser úteis na difusão de tecnologias e no apoio político-institucional para o setor. Estes últimos são especialmente importantes para empresas situadas em pontos mais avançados de cadeias produtivas complexas, ou seja, que produzem bens intermediários e bens de capital. Para estas, a economia popular solidária não apresenta ainda uma densidade comercial significativa, mas o apoio de instituições como o Judiciário e o poder público municipal e a troca de informações com outras empresas são questões fundamentais.

As incubadoras de economia popular solidária talvez sejam a política pública mais difundida. As incubadoras, normalmente criadas pela comunidade universitária, oferecem formação, acompanhamento e alguma estrutura física para que as empresas tenham início. A ênfase desses projetos também é naqueles serviços mais populares, tendo alguma dificuldade para oferecer assessoria a empreendimentos industriais.

Como pode-se notar, apesar de nem sempre serem suficientes, existem iniciativas do poder público que mostram preocupação com as principais dificuldades apresentadas pelos empreendimentos autogeridos. Todavia ainda falta muito para que as políticas públicas consigam extrair todo o potencial econômico e social desse movimento. É fundamental que essas políticas partam de análises mais aprofundadas da realidade vivida pelos empreendimentos, que tenham mais agilidade para responder aos problemas no momento em que estão ocorrendo e que sejam mais disseminadas pelo País.

A superação do que já foi feito até hoje pelo movimento de economia popular solidária por parte da Secretaria Nacional de Economia Solidária depende do equacionamento de três grandes temas:

- organização institucional tanto entre as entidades ligadas ao movimento quanto da relação com outros órgãos do Governo Lula;
- elaboração de instrumentos de apoio para os empreendimentos de autogestão e criação de critérios para sua utilização;
- mudanças no marco legal, inclusive com a alteração e com a criação de leis e de jurisprudência sobre o assunto.

Avançou-se muito nos últimos anos, e existem muitas soluções disponíveis na esfera institucional; no entanto, esses mecanismos carecem de uma coordenação mais apurada entre si. Frequentemente, podem-se observar diversas assessorias realizando a mesma atividade em um mesmo empreendimento sem ter uma ação conjunta. Outra questão diz respeito à necessidade de identificar quem serão os parceiros com os quais a SNES deverá atuar em conjunto no Governo Lula. Com relação à coordenação entre as assessorias, faz-se necessário um amplo cadastramento das mesmas, incluindo ONGs, incubadoras, prefeituras, etc. Também é importante cadastrar os empreendimentos existentes de forma a se ter um panorama do que está ocorrendo. Tal cadastramento deve permitir que a SNES assuma a responsabilidade de coordenar suas atividades e possa traçar estratégias mais eficientes no atendimento às demandas colocadas pelos empreendimentos. Com relação a outros órgãos e instrumentos do Governo, é preciso enumerar aqueles com quem a SNES precisará atuar em conjunto, tais como o BNDES, o Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), o Seguro-Desemprego, o Ministério da Agricultura, o Ministério do Desenvolvimento Agrário, o Fome Zero, etc., e, desde já, definir que tipo de colaboração será possível realizar. A necessidade de formalizar adequadamente essa relação, através de convênios que abram espaço para que a SNES possa coordenar institucionalmente suas ações, não pode ser vista como uma questão de menor importância.

Quanto à elaboração de instrumentos, aqueles que carecem mais de desenvolvimento são os que dizem respeito à disponibilização de recursos públi-

cos para os empreendimentos autogeridos. É preciso que existam diferentes mecanismos permitindo financiamentos e empréstimos, capital de risco e subsídios diretos, dependendo do grau de autonomia, importância social e ambiental e capacidade de geração de trabalho e renda. Empreendimentos com grande relevância, mas com poucas condições de se tornarem competitivos, como as recicladoras, precisam de subsídios para se manter, pelo menos até que tenham condições de agregar mais valor aos seus produtos. Já o desenvolvimento de novos produtos para a mesma recicladora (como vassouras ou móveis de PET, alumínio em barra, etc.) poderia receber recursos sob a forma de capital de risco. O mesmo mecanismo pode ser utilizado para a implantação de uma padaria comunitária ou de outras atividades com maior risco e menor disponibilidade de garantias. Já a reativação de uma planta industrial pode ocorrer a partir de financiamentos e empréstimos, desde que sejam utilizados outros critérios que não os convencionais para avaliação de risco. A definição de que mecanismo utilizar depende da formulação de indicadores suficientemente objetivos, que permitam distinguir um empreendimento autogerido de uma “coopergato”⁶, e que determinem a viabilidade do negócio e o tipo de instrumento a ser utilizado.

Por fim, no campo jurídico-legal, é preciso seguir acumulando jurisprudências favoráveis como aconteceu durante a vigência do Programa EPS no Governo do Estado do Rio Grande do Sul. Também é preciso construir uma definição legal para os empreendimentos de economia popular solidária como forma de permitir que venham a ter tratamentos diferenciados. No entanto, essa definição deve ser de fácil verificação e deve estabelecer um corte definitivo entre aqueles que são e os que não são empreendimentos autogeridos. Já a modificação de outras leis de interesse para o tema, como a Lei do Cooperativismo e a Lei de Falências, dependerão de um maior acúmulo de forças.

5 - Conclusões

A questão central é a discussão sobre a viabilidade da expansão dessa forma social de organização da produção no ambiente do capitalismo contemporâneo. Diante da importância do tema, a carência de informações e a deficiência das análises existentes justificam a atenção e o esforço de trabalhos posteriores. Muitas são as dificuldades enfrentadas por esses empreen-

⁶ Cooperativas fraudulentas que se proliferam com o simples objetivo de não pagar direitos trabalhistas.

dimentos; conhecê-las melhor é fundamental para aumentar as possibilidades de superá-las.

É necessário aprofundar o debate em duas direções: a primeira diz respeito às condições sistêmicas para o crescimento da economia popular solidária; a outra direção é estudar as questões internas às firmas, suas particularidades e como geri-las de forma que o sucesso econômico não acabe em fracasso da autogestão e vice-versa. Em outras palavras, não é suficiente para as empresas de autogestão, do ponto de vista de seus sócios-trabalhadores, que estas apresentem rentabilidade excelente; esse objetivo deve ser alcançado sob uma gestão democrática, com a manutenção e criação de postos de trabalho e com qualidade de vida para aqueles que participam do projeto. O sucesso deve ser medido pela legitimidade social que torna a experiência alternativa sustentável no longo prazo.

Também é necessário construir modelos que permitam compreender melhor esse movimento e que sirvam para orientar o poder público sobre como atuar. As políticas para o setor surgem de forma um tanto espontânea, como decorrência das dificuldades em obter os recursos necessários e a partir da pressão exercida pelos setores da sociedade ligados a esse tema. É preciso desenhar melhor os instrumentos e combiná-los de forma adequada, pois a demora em oferecê-los dificulta a obtenção das sinergias planejadas. A solução certa no momento errado pode não resolver o problema a que se propõe e, às vezes, pode até agravá-lo. A SNES representa a possibilidade de superar tais problemas desde que se tenha a coragem de formular as questões necessárias e de respondê-las adequadamente.

Apesar de tudo, os resultados positivos que vêm sendo acumulados pelos trabalhadores nesse processo não são nada desprezíveis. Esta é, ainda, uma das formas mais baratas de gerar/manter postos de trabalho, especialmente no setor industrial. Os exemplos citados aqui representam apenas uma pequena amostra dos frutos que vêm sendo — e ainda podem ser — colhidos, dado que este é um processo em estágio ainda inicial. O objetivo daqueles que participam desse esforço é ver o dia em que pessoas, máquinas e prédios não fiquem desempregados por razões jurídicas ou por falhas nos mercados. Num país subdesenvolvido como o Brasil, imaginar que fábricas possam ficar paradas por questões jurídicas ou que pessoas motivadas e qualificadas não tenham trabalho por falta de apoio institucional é lamentável; mas não pode ser desanimador. Ao contrário, a SNES é o reconhecimento do que já foi realizado até aqui e representa a oportunidade de sua superação positiva.

Referências

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS TRABALHADORES EM EMPRESAS DE AUTOGESTÃO E PARTICIPAÇÃO ACIONÁRIA. Empresa social e globalização. São Paulo: ANTEAG, 1998.

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS TRABALHADORES EM EMPRESAS DE AUTOGESTÃO E PARTICIPAÇÃO ACIONÁRIA. Autogestão: construindo uma nova cultura nas relações de trabalho. São Paulo: ANTEAG, 2000. 2. ed.

BAUMOL, W. J.; OATES, W. E. The theory of environmental policy. Cambridge: Cambridge University, 1988. 2. ed.

BELLO, Walden. De Melbourne a Praga: a luta por um mundo desglobalizado. Cadernos Em Tempo, n. 320, p. 20-30, fev./mar. 2001.

BRUM, L. A. Economia solidária: elementos para compreensão. Gazeta Mercantil, São Paulo, 13 mar. 2002.

CARVALHO, Ruy de Quadros. Capacitação tecnológica, revalorização do trabalho e educação. In: FERRETTI, Celso João. Tecnologia, trabalho e educação. 3. ed. Petrópolis: Vozes, 1994. p. 93-127.

CHESNAIS, François. A mundialização do capital. São Paulo: Xamã, 1996. (Tradução Silvana Finzi Foá).

CHESNAIS, François; SERFATI, Claude; UDRY, Charles-André. O futuro do "movimento antimundialização": algumas reflexões para uma consolidação de seus fundamentos teóricos. Cadernos Em Tempo, n. 320, p. 8-19, fev./mar. 2001.

COELHO, Fábio Ulhoa. Manual de direito comercial. São Paulo: Saraiva, 2000. 12. ed. rev. e atual.

DEBACO, Eduardo Scotti; SORBILLE, Reynaldo Norton. Mudanças no mundo do trabalho: cooperativismo e autogestão no Ceará. In: AMARAL FILHO, Jair do (Org.). Federalismo fiscal e transformações recentes no Ceará. Fortaleza: INESP, 2000. p. 439-454.

INCUBADORA TECNOLÓGICA DE COOPERATIVAS POPULARES DO CEARÁ. Curso básico: cooperativismo e autogestão. Fortaleza: UFC, [1999].

JENSEN, Michael C.; MECKLING, William H. Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs, and ownership structure. In: PUTTERMAN, Louis G. The economic nature of the firm: a reader. Kronsne, Randall, 1995.

LIPIETZ, Alain. Pour le tiers secteur: l'économie sociale et solidaire: pourquoi et comment. Paris: La Documentation Française, La Découverte, 2001. Disponível em: <http://lipietz.net> Acesso em: 05 jan. 2002.

MATARAZZO, Dante Carmine. Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MILLER, Roger Leroy. Microeconomia: teoria, questões e aplicação. São Paulo: Mc-Graw-Hill, 1981.

PENROSE, E. The theory of the growth of the firm. Nova Iorque: J. Willey, 1959.

PORTER, Michael. Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência. Rio de Janeiro: Campus, 1991.

PORTER, Michael. Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

RICHARDSON, G. B. The organisation of industry. *Economic Journal*, v. 82, n. 27, p. 883-896, set. 1972.

RIO GRANDE DO SUL. Decreto-Lei n. 40.621: institui o Programa Economia Popular Solidária e dá outras providências. Porto Alegre, 2001.

RIO GRANDE DO SUL. Secretaria do Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais. Programa de Economia Popular Solidária. Porto Alegre: 2001a. (mimeo)

SALERNO, Mário Sérgio. Trabalho e organização na empresa integrada e flexível. In: FERRETTI, Celso João. Tecnologia, trabalho e educação. 3. ed. Petrópolis: Vozes, 1994. p. 36-53.

SANTOS, Boaventura de Sousa. Produzir para viver. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

SAMARY, Catherine. O mercado e a questão da propriedade. *Cadernos Em Tempo*, n. 320, p. 5-7, fev./mar. 2001.

SINGER, Paul Israel; MACHADO, João. Economia socialista. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2000.

SINGER, Paul Israel; SOUZA, André Ricardo de (Org.). A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego. São Paulo: Contexto, 2000. (Coleção Economia).

TAUILE, José Ricardo. Do socialismo de mercado à economia solidária. Évora: mimeo, 2001. [apresentado no IV Encontro de Economistas de Língua Portuguesa, em 3 de outubro]

TAUILE, José Ricardo. Para (re)construir o Brasil contemporâneo: trabalho, tecnologia e acumulação. Rio de Janeiro: Contraponto, 2001a.

TEECE, David J. Technological change and the nature of the firm. In: DOSI, Giovanni et al. (Org.). Technical change and economic theory. Londres: Frances Pinter, 1988. p. 256-281.