



Ciências Sociais Unisinos

ISSN: 1519-7050

periodicos@unisinos.br

Universidade do Vale do Rio dos Sinos

Brasil

Gaiger, Luiz Inácio; da Silva Corrêa, Andressa
O diferencial do empreendedorismo solidário
Ciências Sociais Unisinos, vol. 47, núm. 1, enero-abril, 2011, pp. 34-43
Universidade do Vale do Rio dos Sinos
São Leopoldo, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=93820778004>

- ▶ Como citar este artigo
- ▶ Número completo
- ▶ Mais artigos
- ▶ Home da revista no Redalyc

O diferencial do empreendedorismo solidário

The uniqueness of solidarity entrepreneurship

Luiz Inácio Gaiger¹
gaiger@unisinos.br

Andressa da Silva Corrêa²
andressa_teatro@yahoo.com.br

Resumo

O artigo tem como propósito demonstrar que os empreendimentos econômicos situados no campo da Economia Solidária, por basearem-se na livre associação, na cooperação produtiva e na autogestão, adotam uma racionalidade distinta à tipicamente capitalista, justificando com isso uma revisão do conceito de empreendedorismo, em particular se aplicado a organizações de pequeno porte. O amparo teórico de tais argumentos é construído a partir de clássicos como Schumpeter, Polanyi e Weber, ao lado de autores de referência sobre a Economia Solidária e o microempreendedorismo, como Laville, Portela e Hespanha. As bases empíricas provêm de estudos realizados sobre os dados do Mapeamento Nacional da Economia Solidária, somados aos resultados de uma investigação qualitativa sobre microempreendimentos associativos, aos quais se aplicou uma análise centrada em aspectos de autogestão e cooperação e em aspectos de eficiência e viabilidade. Não obstante suas debilidades e limites, as experiências estudadas refletem a existência de um empreendedorismo tipicamente associativo, instituindo uma lógica de desenvolvimento orientada por objetivos simultaneamente econômicos e sociais, irredutível àquela das empresas convencionais com finalidade de lucro. Conclui-se pela existência de fundamentos empíricos consistentes para que se proceda a uma abordagem teórico-conceitual específica sobre o empreendedorismo, tal como se apresenta ou deve ser visto no contexto da Economia Solidária e, sob certos aspectos, no contexto mais amplo das pequenas empresas.

Palavras-chave: associativismo, microempreendedorismo, racionalidade econômica.

Abstract

The article aims to bring evidence that the solidarity economic undertakings, based on voluntary association, productive cooperation and self-management, employ a unique rationality, different from the capitalistic one. Classical authors such as Schumpeter, Polanyi and Weber, besides some scholars dedicated to the solidarity economy or to micro-entrepreneurship, such as Laville, Portela and Hespanha, give us a theoretical framework, which is used to review the concept of entrepreneurship and to discuss the findings of some empirical investigations, particularly regarding solidarity micro-enterprises. The data base under analysis is provided by the national mapping of the solidarity economy in Brazil and by a qualitative study about small solidarity-based economic experiences, which focused on the relevance of self-management and cooperation, as well as of efficiency and sustainability. Despite their weaknesses and limitations, these experiences reveal the existence of a particular associative kind of entrepreneurship, guided simultaneously by economic and social objectives. This provides convincing empirical arguments for the adoption of a specific approach on entrepreneurship in the context of the solidarity economy and, under certain aspects, in the broader context of small enterprises.

Key words: associativism, solidarity economy, micro-entrepreneurship, economic rationality

¹ Universidade do Vale do Rio dos Sinos. Av. Unisinos, 950, Cristo Rei, 93022-000, São Leopoldo, RS, Brasil.

² Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Av. Bento Gonçalves 9500 Prédio 43311, Agronomia, 91509-900, Porto Alegre, RS, Brasil.

Introdução

O processo de reestruturação produtiva, característico do último quartel do século XX, acarretou transformações de magnitude na estrutura econômica e no mercado de trabalho, provocando fenômenos como o incremento dos pequenos negócios e da informalidade, nos quais predominam iniciativas por conta própria e empreendimentos familiares. A proeminência adquirida por esses setores, que já representam um dado estrutural persistente, fez emergir preocupações com sua viabilidade e com suas chances de prosperarem, uma vez que propiciam ocupação e renda para um contingente populacional apreciável, desprovido de outras alternativas de inserção no mercado laboral, além de atenuarem indiretamente as pressões sobre os sistemas públicos de proteção social (Portela *et al.*, 2008; Gaiger, 2009a).

As pesquisas acadêmicas sobre o microempreendedorismo, centradas principalmente nas áreas de marketing e administração, estabelecem como seu escopo comprensivo a capacidade de ampliação das trocas efetivadas no mercado. A partir daí, operam com um modelo dual, composto por um padrão ideal de comportamento econômico – o *empreendedorismo de oportunidade* – e por um padrão marginal – o *empreendedorismo de necessidade*. Ficam ignorados ou em plano claramente secundário os tipos intermediários, híbridos, embora sua existência seja altamente presumível, pelo simples fato de que os dois padrões de referência não são incompatíveis e podem manifestar situações momentâneas, intercambiáveis, antes do que um estilo definitivo de gestão econômica (Gaiger e Corrêa, 2010).

Esse artigo se orienta por uma abordagem crítica desta concepção, seja quanto à adoção dos padrões estanques antes referidos, seja ao considerar que o conceito reitor de empreendedorismo de oportunidade, além de questionável em seus fundamentos, é inadequado à apreensão de organizações econômicas de menor porte. Tenham elas um caráter explicitamente associativo, como na Economia Solidária, ou se apresentem como negócios individuais ou intrafamiliares, embora resultando da cooperação de muitas pessoas, sua racionalidade transcende o campo estritamente econômico e não se mostra reduzível ao comportamento utilitarista.

Pode questionar-se inclusivamente em que medida o microempreendedorismo é um conceito adequado a definir estas práticas negociais movidas pela necessidade ou pela ambição limitada ou em que medida é que, usando o conceito de microempreendedorismo, estamos a desconsiderar dimensões dessas práticas que são verdadeiramente explicativas da sua existência, como o ethos de subsistência, a racionalidade de segurança ou a condição de modo de vida (Hespanha, 2009, p. 59).

No caso particular da Economia Solidária, o diferencial associativo, quando aplicado à gestão de empreendimentos econômicos, demonstrou em pesquisas anteriores que a cooperação no trabalho, as decisões coletivas, o compartilhamento de conhecimentos e a confiança envolvem aspectos supraindividualis decisivos, não incorporados pelo modelo teórico dominante. Torna-se necessário um modelo analítico capaz de reconhecer a natureza intrinsecamente social dessas organizações e de fazer jus ao papel vital exercido por seus componentes cooperativos, patentes ou implícitos.

Sob o prisma conceptual, o tema motivou trabalhos anteriores, em favor de um modelo alternativo (Gaiger, 2008), contraposto criticamente à abordagem canônica (Gaiger e Corrêa, 2010). Do ponto de vista da proposição e da aplicação de um dispositivo analítico coerente com a revisão conceptual em tela, um primeiro exercício foi realizado com vistas à avaliação dos vínculos recíprocos entre os componentes empreendedores e solidários das organizações registradas no primeiro Mapeamento Nacional da Economia Solidária (Gaiger, 2007). Esses dois componentes, designados de vetores, foram subdivididos em duas dimensões analíticas, no primeiro caso, de Eficiência e Viabilidade e, no segundo, de Autogestão e Cooperação. A matriz analítica assim composta foi levada ao exame das informações do Mapeamento Nacional referentes aos empreendimentos solidários de pequeno porte, para efeitos da caracterização de suas singularidades (Gaiger, 2009a) e da sua comparação com o universo das empresas brasileiras similares, nomeadamente as MPE – micro e pequenas empresas (Gaiger e Ogando, 2009).

O emprego dessa matriz em estudos qualitativos e quantitativos permitiu seu refinamento gradativo e sua utilização posterior no âmbito do projeto Microempreendedorismo e Associativismo em Países de Desenvolvimento Periférico, cujo propósito foi examinar as peculiaridades das organizações econômicas de pequeno porte no Brasil, Moçambique e Portugal.³ Com base nesses últimos resultados, no tocante ao caso brasileiro, esse artigo retorna ao tema, visando somar argumentos em defesa de um trabalho de reconstrução teórico-conceitual e de revisão de nossos instrumentos analíticos. Após retomar brevemente alguns aspectos do debate, já examinados com mais vagar anteriormente (Gaiger e Corrêa, 2010), o artigo menciona em linhas gerais as categorias de análise elaboradas dentro do enfoque proposto e resume as conclusões dos estudos feitos sobre o Mapeamento Nacional da Economia Solidária. A análise do empreendedorismo associativo levada a cabo na pesquisa mais recente, com ênfase em diferenças observadas entre situações de dinamismo, estagnação e declínio, traz à luz novos aspectos de interesse, do ponto de vista da compreensão dessas realidades empíricas e da discussão teórica de fundo, retomada na conclusão do texto.

³ A pesquisa foi realizada conjuntamente pelo Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos, São Leopoldo), pelo Centro de Estudos Sociais (CES – Coimbra) e pelo Cruzeiro do Sul – Instituto de Investigação para o Desenvolvimento José Negrão (ICS, Maputo). Contou com financiamento do CNPq, por intermédio do Programa de Cooperação em Matéria de Ciências Sociais para a Comunidade de Países de Língua Portuguesa – CPLP.

A acepção canônica de empreendedorismo

Em geral, os conceitos de referência acerca do empreendedorismo balizam igualmente a discussão sobre os requisitos e os modelos adequados para a gestão das empresas de pequeno porte. Convém assim examinar, brevemente, o conceito schumpeteriano de empreendedor, cuja influência nesse campo é paradigmática, para então tecer considerações sobre alguns aspectos do estado atual da arte. A partir desta revisão, buscaremos demonstrar que o uso indiscriminado do conceito tem produzido lacunas quanto à clareza das definições utilizadas, à filiação teórica das mesmas e à coerência em suas aplicações a diferentes realidades.

O precursor de maior destaque nas teorizações sobre o conceito de empreendedor é, sem dúvida, Joseph Schumpeter (1883 - 1950), para quem o conceito designa, em síntese, o indivíduo promotor de novas combinações produtivas e causador de choques e desequilíbrios na lógica vigente do sistema econômico, impulsionando assim surtos de desenvolvimento econômico. Este processo seria gerado pelas inovações, caracterizadas pela adoção de instrumentos tais como a introdução de novos métodos de produção, a abertura de mercados, a conquista de novas fontes de matérias-primas, a criação de uma nova posição de monopólio, etc. (Schumpeter, 1944),⁴ propiciando vantagens competitivas que transformam a seguir o próprio mercado.

De outra parte, o empreendedorismo é entendido por esse autor como uma condição efêmera, pois a inovação geradora de desequilíbrio é reproduzida posteriormente pelos concorrentes, fato que proporciona o retorno ao equilíbrio e a desconstituição do diferencial empreendedor até aquele momento explorado. Esse apenas poderá ser acionado diante de outra inovação, suficientemente impactante nos processos produtivos e nos circuitos econômicos. A isso corresponde o caráter revolucionário de um tipo de indivíduo que foge dos padrões tradicionais: devido aos novos contextos que enfrenta e às mudanças que provoca, ele recorre muitas vezes à intuição e não ao cálculo racional, entrando constantemente em conflito com o sistema institucional (Schumpeter, 1944; Martes, 2006).

Em suas elaborações, o autor distingue o empreendedor do *homo oeconomicus* advogado pela teoria neoclássica, argumentando que as motivações do primeiro ultrapassam a premissa da escolha racional e da maximização da utilidade, pois sua conduta não se refere primordialmente à satisfação das necessidades, no sentido da aquisição de bens de consumo. A esse respeito, disserta sobre as precondições psíquicas do empreendedor, as quais se configuram para ele, em certa medida, como resul-

tado de meras especulações,⁵ ainda assim indicando três grupos de motivações de caráter subjetivo, vinculados a ideias como "la voluntad de fundar un reino privado", compreendendo desde a ambição ao esnobismo, "la voluntad de conquista", caracterizada como "el impulso de luchar, de manifestarse como superior a los demás, de tener éxito por el éxito mismo" e "el gozo creador, de hacer las cosas, o simplemente de ejercitarse la energía y el ingenio" (Schumpeter, 1944, p. 143-144).

Em suma, o empreendedor seria um tipo de indivíduo que identifica oportunidades de novas combinações produtivas – de inovações – que outros não observam, dotado de uma capacidade de liderança e de uma propensão à mudança que o constituem como uma personalidade revolucionária. Ele seria distinto da conduta representada pelo capitalista típico – proprietário, homem de negócios – capaz de tomar decisões e resolver problemas dentro de um campo de soluções conhecidas; ou pelo trabalhador – cumpridor de funções predeterminadas. Encarnaaria um comportamento que ultrapassa os ditames da racionalidade utilitária, pois o retorno financeiro alcançado é entendido somente como expressão de êxito objetivo, não como motor da ação empreendedora.

Atualmente, o conceito é utilizado em diferentes contextos e realidades, fato cuja consequência é a perda de consistência do termo (Martes, 2006), ou mesmo seu emprego em franca contradição com os propósitos de Schumpeter, embora advogando seu nome (Gaiger e Corrêa, 2010). Em síntese, podem-se identificar quatro perspectivas na utilização corrente do termo: (a) empreendedor como iniciador, capitalizador ou gerenciador de negócios, via mudanças adaptativas; (b) empreendedor como articulador de redes e detentor de capital social; (c) empreendedor como inovador e provocador de mudanças radicais no mercado; (d) empreendedor como líder dotado de traços comportamentais específicos, como criatividade, propensão ao risco, ambição, automotivação, etc. (Portela et al., 2008; Passos et al., 2008; Vale et al., 2008). Dentre elas, somente a primeira concepção se contrapõe inconciliavelmente com a definição de Schumpeter; as demais incorporam, em certa medida, os elementos fundamentais levantados pelo autor: inovação e características comportamentais.

Para as diversas acepções, é comum o foco no indivíduo, considerado no mais das vezes de forma atomizada, em detrimento dos aspectos relacionais e contextuais. Em contraposição a essa corrente, estudos da nova sociologia econômica deslocam o foco do indivíduo para as relações sociais, nas quais consideram que os fenômenos econômicos estão imersos, assim como as instituições. Nesse enfoque, os mercados não podem ser explicados pela ação singular do indivíduo que aloca recursos

⁴ Para uma visão sintética a respeito, ver Costa (2006).

⁵ Com a intenção de esclarecer o leitor quanto ao caráter especulativo das suas assertivas sobre o tema, Schumpeter escreve: "No podemos entrar aquí en el estudio de la relación entre la psicología y la economía, siendo suficiente hacer constar que los que se opongan a consideraciones psicológicas en una discusión económica, pueden saltar estos párrafos siguientes. Pues ninguno de los resultados a que conduce nuestro análisis cae o se levanta con nuestra 'psicología del empresario', ni está viciado por cualquier error contenido en esa última" (Schumpeter, 1944, p. 140).

escassos para fins alternativos, maximizando a utilidade, pois os fatores estruturais e culturais devem ser analisados (Granovetter, 2009). O empreendedor é definido como um articulador de redes sociais, com poder de mobilizar *stakeholders* e conectar recursos produtivos socialmente dispersos para, a partir desta ação, extrair vantagens competitivas (Granovetter, 2009; Martinelli, 2009). Autores como esse último (Martinelli, 2009) concentram-se no contexto institucional do empreendedorismo, considerando que fatores como inovação e concorrência ocupam o mesmo patamar que as relações sociais e as instituições. Sua ação não seria guiada pelo cálculo utilitário em sentido estrito, mas por padrões culturais de negociação que levam em conta a manutenção de laços que geram o equilíbrio necessário às negociações do mercado (Vale et al., 2008).

Não obstante os aportes da nova sociologia econômica (Lévesque et al., 2001), dotados de elementos de grande valia para as análises que pretendem trabalhar com questões ligadas ao empreendedorismo, mantêm-se centrais as premissas básicas do conceito, atinentes à inovação e à oportunidade. Resta que "na verdade, não há uma definição simples e incontroversa dessa noção, que, por sua vez, depende da perspectiva que se tenha acerca da economia, bem como dos seus atores, em particular, os ditos motores" (Portela et al., 2008, p. 15). Assim, pode ser útil retroceder a questões de fundo, relativas ao sentido atribuído à economia, revisando contribuições seminais como as de Weber e Polanyi.

A obra de Polanyi sustenta questionamentos atuais sobre o conceito de economia, uma vez que a acepção predominante em nossos dias a considera como sinônimo de um modo específico de organização econômica – a economia de mercado. Esta forma de entendimento apoia-se em uma definição formal, assumindo o pressuposto, nos termos de Lionel Robbins, de que a economia é "todo acto de asignación de recursos escasos a fines alternativos" (Laville, 2009, p. 50). A assertiva foi retomada por outros autores e, posteriormente, pela teoria neoclássica que, advogando-se neutra pelo rigor formal e pelo cálculo, parte de tais premissas para formular teses sobre o comportamento humano encerradas na teoria da escolha racional: os indivíduos, tomados como unidades de análise e posicionados à base da dinâmica social, agem racionalmente, ponderam meios e fins em favor de seu interesse próprio e maximizam sua utilidade, ou seja, buscam satisfazer ao máximo suas preferências individuais (Arnsperger e Van Parijs, 2000; Coraggio, 2009).

Em contraposição a tais premissas, Karl Polanyi (1977) postula que na produção material da vida três padrões de interação têm sido articulados: a redistribuição, o intercâmbio e a reciprocidade. A eles correspondem três padrões institucionais, respectivamente a centralidade, o mercado e a simetria. Polanyi entende que a perspectiva formal não logra abarcar a pluralidade inscrita na realidade social e ressalta a necessidade de adotar uma compreensão substantiva da economia, ou seja, vê-la como "un proceso institucionalizado de interacción entre el hombre y la naturaleza que permite un abastecimiento regular en medios materiales para satisfacer las necesidades" (in Caillé, 2009, p. 23).

Em sua obra mais abrangente, Max Weber (2004) dedicou-se a demonstrar que as relações entre a economia e as estruturas sociais não são apreensíveis segundo causalidades unilaterais e que tampouco as motivações dos agentes obedecem a um único sentido ou princípio lógico (Swedberg, 2005). Como em Durkheim, para Weber "o ator econômico não busca unicamente seu interesse, ou melhor, os interesses e os procedimentos adequados para sua realização são definidos socialmente, isto é, pelas instituições, entre as quais são destacadas a tradição, a moral e o Direito" (Raud-Mattedi, 2005, p. 139).

A necessidade de considerações extraeconômicas aparece especialmente na distinção entre racionalidade formal, em que a gestão econômica se estriba no cálculo racional com vistas a um fim, e a racionalidade material. Esta última corresponde ao

grau em que o abastecimento de bens de determinados grupos de pessoas (como quer que se definam), mediante uma ação social economicamente orientada, ocorra conforme determinados postulados valorativos (qualquer que seja a sua natureza) que constituem o ponto de referência pelo qual este abastecimento é, foi ou poderia ser julgado (Weber, 2004, p. 52).

Sem satisfazer-se com o cálculo racional, a racionalidade material "estabelece exigências éticas, políticas, utilitaristas, hedonistas, estamentais, igualitárias ou outras quaisquer, e as toma como padrão de resultado da gestão econômica" (Weber, 2004, p. 52).

Dai o conceito weberiano de utilidade não se restringir ao interesse e comportar fundamentos como a ordem jurídica, a convenção e o costume (Weber, 2004, p. 43). Ademais, mesmo em caso de considerável racionalização, a influência exercida pela orientação tradicional mantém-se relativamente importante. E se o mercado corresponde ao espaço típico de exercício da racionalidade formal, ele se apresenta, na prática, materialmente limitado por ordens extraeconômicas, ficando tal racionalidade vinculada a condições materiais específicas, a começar pela luta no mercado, ou seja, o fato de que "Os preços em dinheiro são produtos de lutas e compromissos, portanto, de constelações de poder" (Weber, 2004, p. 68).

Estas abordagens chamam a atenção para a necessidade de entendermos as motivações dos atores e os significados das relações sociais estabelecidas na provisão material da vida. Em Polanyi, o modelo de análise da economia torna-se mais complexo; em Weber, admite-se que a motivação dos atores pode escudar-se em premissas distintas, à base de *tipos ideais* que excedem as variações permitidas a partir do utilitarismo e da teoria da ação racional. Por conseguinte, importa considerá-las ao revermos criticamente a concepção de Schumpeter e as aplicações decorrentes do conceito canônico de empreendedor a diferentes contextos sociais.

Voltando a Schumpeter, sua teoria tinha como objetivo principal identificar os motores que proporcionavam a evolução capitalista, sinônimo, para o autor, de desenvolvimento econômico. Este processo deveria ser explicado a partir de determinantes econômicos, dos quais separava os fatores políticos e culturais:

Hay dos cosas de las que estoy seguro: primero, que se debe tratar al capitalismo como un proceso de evolución, y que todos sus problemas fundamentales arrancan del hecho de que es un proceso de evolución; y, segundo, que esta evolución no consiste en los efectos de los factores externos (incluso factores políticos) sobre el proceso capitalista, ni en los efectos de un lento crecimiento del capital, de la población, etc... sino en esa especie de mutación económica, me atrevo a usar un término biológico, a la que he dado el nombre de innovación (Schumpeter, 1944, p. 15).

Malgrado as nítidas divergências quanto aos pontos de partida e às consequências tiradas do fato, o autor compartilha com Marx uma noção da economia como esfera de atividades dotada de elevado grau de autodeterminação. Schumpeter elege a inovação como promotora de grandes desequilíbrios, fontes por excelência do desenvolvimento econômico. Embora contrapusesse o empreendedor ao capitalista hodierno, a tese foi desenvolvida em um contexto histórico que creditava ao empresário capitalista a condição de promotor social. O crescimento econômico propiciado pela economia capitalista, mesmo ao preço de sua instabilidade intrínseca, das crises e solavancos periódicos indispensáveis à entrada em novos padrões de desenvolvimento, significava a geração de empregos e melhorias subsequentes para a sociedade.

No entanto, o diagnóstico atual indica os limites deste sistema econômico, que não logrou assegurar senão seletivamente os benefícios esperados da *mão invisível*. Deparamo-nos com uma grande massa de trabalhadores com chances remotas de absorção pelo mercado de trabalho convencional, o que põe em xeque modelos de desenvolvimento centralizados nas grandes empresas. Além disso, o estado em que se encontra o ambiente natural demanda outras abordagens em termos de inovação, pois as desenvolvidas até o final do século passado, em nome do crescimento econômico, pouco tiveram em conta os danos ecológicos de curto e longo prazo. Adicionalmente aos problemas intrínsecos dos modelos de empreendedorismo fechados em padrões ideais e marginais, a despeito de outras racionalidades e combinações, a imagem épica inspirada pela instigante elaboração de Schumpeter não corresponde à realidade atual de nossas sociedades. Diante das condições reais de atuação cotidiana efetiva dos diferentes atores econômicos, o seu uso correto apenas se sustenta ao preço de uma constante confusão entre lenda, mito e realidade (Boutillier e Uzundis, 1999).

Em conclusão das questões apontadas, podem-se reter assertivas fundamentais à elaboração de referenciais mais coerentes ao exame do empreendedorismo: (a) descentrar o enfoque do plano individual, fazendo jus à importância exercida pelas interações sociais, em particular a cooperação; (b) admitir que as motivações dos atores possam guiar-se por aspirações de distintas ordens, entre elas o afã de lucro, não sendo predeterminadas por enzejos de caráter unicamente utilitário e privado; (c) considerar os três padrões de interação econômica (redistribuição, intercâmbio e reciprocidade) na análise desses empreendimentos; (d) atentar igualmente para a inovação em

relação a esses padrões de interação econômica, assim como aos novos padrões de desenvolvimento que incorporam questões ecológicas. Esses elementos, a depender do objeto empírico e das questões em tela, ademais deveriam condizer com um arco-bouço teórico em conformidade com a natureza particular das experiências, como é notório no caso da Economia Solidária, na qual a autogestão democrática, sob bases associativas, é uma das principais singularidades.

A Economia Solidária em foco

O conceito de Economia Solidária abrange um conjunto de experiências econômicas levadas a cabo por inúmeros grupos sociais, havendo sua progressiva multiplicação e diversificação, a contar do final dos anos 80, chamado atenção crescente em diversos países (Laville e França Filho, 2004; Gaiger e Laville, 2009). Tais experiências caracterizam-se por algum grau de socialização dos meios empregados na atividade econômica, por dispositivos de cooperação no trabalho, pela gestão democrática e participativa e por envolvimentos em ações mais amplas, a partir do entorno dos empreendimentos. Desde os primeiros estudos empíricos e das formulações teóricas iniciais referentes a países da América Latina e da semiperiferia mundial (Razeto, 1993, 1997; Gaiger, 1996), a dimensão empreendedora dessas organizações é enfatizada como marca diferencial das formas costumeiras de gestão da economia popular (Magalhães et al., 2004).

Em geral, articulando o econômico, o político e o social, os autores evocam características organizacionais dos empreendimentos que partem de uma compreensão substantiva da economia. Laville (2009) considera estas organizações capazes de equilibrar os diferentes padrões de interação econômica, potencializando os elementos reciprocitários, mercantis e redistributivos, junto a uma inserção no espaço público com vistas a melhorias locais. Coraggio (2007), em sentido semelhante, advoga a tendência nestes empreendimentos de passarem da reprodução simples à reprodução ampliada da vida, incorporando neste conceito não somente a satisfação das necessidades materiais, mas a provisão de qualidade de vida de todas as pessoas. Gaiger (2009b), com o conceito de eficiência, conclui, a partir de suas pesquisas, que os empreendimentos trazem benefícios sociais aos seus integrantes e, muitas vezes, às suas comunidades.

Dadas essas singularidades, é patente o mister de uma abordagem específica do empreendedorismo associativo com tais moldes, sob pena de sua análise findar produzindo réplicas imperfeitas do modelo canônico, passando ao largo dos elementos essenciais que determinam sua racionalidade própria (Hespanha, 2009). Tem-se considerado que o estudo desse campo deve contemplar suas possibilidades de explorar as virtudes da *comunidade de trabalho* (Gaiger, 2006; 2008), na mesma linhagem em que se sublinha como a natureza associativa e cooperativa dos empreendimentos é suscetível de gerar uma série de efeitos positivos, ou de economias potenciais (Razeto, 1990). A isso acrescenta-se o uso de estratégias plurais de interação eco-

nômica, fato que comporta a politização das atividades, via atuação no espaço público (Laville e França Filho, 2004), sem com isso negligenciar questões relacionadas à eficiência e à viabilidade econômica de longo prazo, ambas essenciais à sobrevivência dos empreendimentos.

Seja para incrementar a base empírica das elaborações teóricas em curso, seja para rever e aprimorar modelos conceituais adequados ao universo do empreendedorismo com feições associativas, o exame dessas questões requer dispositivos analíticos apropriados e sucessivas incursões de campo. Com esse fim, temos buscado por à prova e desenvolver paulatinamente o conceito ideal-típico de *empreendimento econômico solidário*, cunhado com propósitos analíticos precisamente para averiguar como essas duas faces, de empreendedorismo e de solidarismo – não obstante prováveis tensões e acomodamentos parciais – conformam uma nova totalidade social e econômica, instituída como uma sociedade de pessoas, antes que de capital (Gaiger, 2004, 2009c).

Para tornar-se empiricamente operacional em tais estudos, o conceito foi metodologicamente decomposto em dois vetores: o Vetor Empreendedor e o Vetor Solidário, ambos subdivididos em duas dimensões analíticas, abarcando aspectos de Eficiência e de Viabilidade no primeiro caso, e de Autogestão e de Cooperação, no segundo.

A Eficiência de um empreendimento associativo diz respeito à sua capacidade de reproduzir-se em resultado imediato do seu funcionamento. Refere-se a aspectos da operação econômica que garantem a sobrevivência do empreendimento no presente, sem a comprometer no futuro. Comporta uma série de ações, mensuradas por sua presença e efetividade, como técnicas de contabilidade e de gestão econômico-financeira, estratégias produtivas e de comercialização, remunerações no mínimo condizentes com o mercado, melhorias nas condições gerais de vida dos associados e preservação do quadro social do empreendimento.

A Viabilidade relaciona-se à capacidade de gerar condições propícias à preservação do empreendimento em médio e longo prazo. Envolve aspectos internos e externos, mas exclui expedientes que adiam compromissos ou transferem determinados custos da operação à sociedade, como o emprego de tecnologias poluentes ou a depredação do ambiente natural. Implica, portanto, um nível de desempenho que não gere os benefícios esperados apenas à custa de insolvências futuras, a exemplo ainda da usura do trabalho e da depreciação do capital. Requer ações em prol da perenidade do empreendimento e do seu entorno, como planificação produtiva, fundos de investimentos, inversões na qualificação de recursos humanos, parcerias e articulações estratégicas e processos produtivos compatíveis com a preservação do ambiente natural.

A Autogestão vincula-se à participação coletiva, à democracia e à autonomia na gestão e condução do empreendimento, avaliadas através de indicadores como eleições livres e diretas; predominância de decisões coletivas, envolvimento dos sócios na gestão cotidiana, acesso dos sócios aos registros e informações gerenciais, predominância de trabalhadores asso-

ciados (em relação a trabalhadores externos) e equidade entre homens e mulheres.

A Cooperação refere-se a valores e práticas de mutualidade, compromisso social e gratuidade, no âmbito interno e externo do empreendimento. Essa dimensão pode ser traduzida por indicadores tais como práticas de convivência e ajuda mútua, práticas de intercooperação, dispositivos de amparo aos membros do empreendimento, coletivização do processo produtivo, inexistência de divisão social do trabalho, engajamento comunitário e participação em movimentos sociais.

Esse instrumento de análise tem sido utilizado em pesquisas qualitativas e quantitativas. Em primeira mão, para discernir os principais fatores propulsores das experiências identificadas com a Economia Solidária, verificando a hipótese de que tais empreendimentos se orientam por uma racionalidade específica, simultaneamente social e econômica. Em seguida, no intuito de melhor compreender situações particulares, como os empreendimentos associativos de pequeno porte, examinados com mais atenção neste artigo. Esses estudos têm favorecido um diálogo crítico com a literatura correspondente e uma avaliação ponderada do contributo do solidarismo econômico para a vida dos trabalhadores e para as ciências sociais interessadas em sua sorte e no seu devido reconhecimento.

Singularidades do empreendedorismo solidário

O sentido alternativo da Economia Solidária depende de sua capacidade de responder simultaneamente a requerimentos econômicos e de promover experiências significativas de trabalho, regidas pela equidade e por laços sociais de cooperação e participação. Essa relação positiva entre os aspectos solidários, de gestão coletiva e de cooperação no trabalho, e aspectos empreendedores, de organização dos fatores produtivos e de sua gestão adequada ao enfrentamento dos obstáculos e à realização das metas econômicas, constituiu o objeto de uma análise pormenorizada dos dados gerais do primeiro Mapeamento Nacional da Economia Solidária no Brasil (Gaiger, 2007).

O tratamento empírico-analítico desdobrou-se na oportunidade em quatro questões: (a) em que medida as propriedades mínimas dos empreendimentos nos permitem classificá-los como iniciativas vincadas em práticas de reciprocidade e na busca de sua viabilidade econômica? (b) Ademais, apresentam características mais avançadas e articuladas que os constituem como agentes econômicos a título pleno, moldados pelo associativismo e pela cooperação produtiva? (c) Evidenciam incidências recíprocas e orgânicas entre a componente solidária e a componente empreendedora, instaurando uma racionalidade singular? (d) Em que situações esses traços tendem a acentuar-se e que papéis desempenham no desenvolvimento dos empreendimentos?

Pôde-se concluir, em primeiro lugar, que os quase 22 mil empreendimentos mapeados, salvo exceções, constituem expe-

riências dotadas de um conjunto de práticas orientadas por uma racionalidade que concilia solidariedade e desempenho econômico. Ademais, do ponto de vista dessa dupla exigência, os empreendimentos não estão rente ao chão, próximos aos patamares mínimos de empreendedorismo e de solidarismo, embora tampouco concentrados no topo. Em sua grande maioria, eles se situam acima do ponto crítico e abaixo do ponto ótimo, ou seja, apresentam práticas variáveis, mas efetivas, do que se considera Economia Solidária. Por fim, observa-se uma relação geralmente positiva entre maior solidarismo e maior empreendedorismo. Os casos de desenvolvimento unilateral são minoritários, fato convergente com estudos qualitativos (Gaiger, 2006), segundo os quais o desenvolvimento da dimensão empreendedora não inibe a autogestão e o engajamento social, antes os estimula ou mesmo os supõe.⁶

Essas verificações empíricas, focalizando o empreendedorismo segundo uma ótica sensível às suas dimensões relacionais, tiveram continuidade em um estudo posterior mais específico, centrado na análise de situações de microempreendedorismo associativo comparáveis àquelas do microempreendedorismo individual. Nesse caso, delimitou-se um subconjunto de 10.625 organizações registradas no Mapeamento, com as seguintes características: (a) atividades principais relacionadas à produção, prestação de serviços, comercialização, aquisição de matérias-primas e insumos ou obtenção de clientes e serviços para os sócios; (b) ocupando de 1 a 30 trabalhadores, contados sócios e não sócios;⁷ (c) em funcionamento normal, excluindo-se iniciativas em "fase de implantação" (Gaiger, 2009a).

Uma das questões examinadas disse respeito à existência de uma fração dessas organizações que ostentasse um desempenho econômico apreciável e características correlacionadas, de sorte a configurar o que poderíamos chamar de um padrão empreendedor de referência. Diante dos dados, essa noção se mostrou sustentável. Os empreendimentos situados no extrato superior de eficiência e viabilidade econômica expressam uma conjunção bem-sucedida de circunstâncias e de estratégias deliberadas, ponderando riscos segundo um modelo austero e cauteloso de administração de recursos, sendo esse êxito indissociável de aspectos relativos ao modelo de gestão, em termos de participação e descentralização do poder decisório.

A maior parte dos empreendimentos dispõe de instâncias colegiadas de direção, admite a participação dos sócios por meio de diversos instrumentos e promove reuniões deliberativas periodicamente. Por conseguinte, não se constatam diferenças

nítidas, a ponto de demarcarem modelos mais ou menos autogestionários em correspondência com níveis de desempenho econômico distintos. Ainda assim, as organizações situadas no padrão empreendedor de referência despontam em mecanismos de gestão participativa que denotam uma condução autogestionária mais consolidada, envolvendo o quadro social, por meio de grupos, comissões ou núcleos de trabalho, tanto em questões de rotina, quanto em decisões estratégicas, como os fundos de investimento. Em termos gerais, portanto, se a autogestão e outros componentes solidários não aparecem como um elemento altamente discriminante à luz dos dados, de resto por estarem disseminados, tampouco há motivos para considerá-los um óbice ou um elemento extrínseco à identidade peculiar e ao modo de gestão dos pequenos empreendimentos associativos.

Essas iniciativas têm como protagonistas categorias diversas de trabalhadores. Seus esforços compartilham com as empresas de menor porte uma condição econômica frágil, caracterizada por pequena escala de produção, nível modesto de organização, divisão técnica do trabalho pouco desenvolvida, predominância de setores econômicos tradicionais, escasso acesso ao mercado financeiro e, malgrado indicadores melhores de parte das organizações associativas, índices de mortalidade consideráveis (Gaiger e Ogando, 2009). Nesse universo, realizou-se em 2009 a última pesquisa de campo, abarcando uma dezena de microempreendimentos associativos, correlatos a algumas expressões típicas da Economia Solidária na região sul do Brasil: empreendimentos de coleta e triagem de resíduos recicláveis, empreendimentos de pequenos produtores rurais e empreendimentos de produção de bens e serviços, organizados como microempresas. Em sua maioria, as mesmas experiências haviam sido examinadas em pesquisas qualitativas anteriores (1992-2001), de sorte que contavam com um acervo considerável de informações, útil a comparações com os dados mais recentes.

A coleta de dados realizou-se mediante visitas de campo, valendo-se da observação das características locais, de conversas informais, de entrevistas grupais semiestruturadas e do exame de documentos. Foram também visitados espaços coletivos de comercialização, órgãos públicos e instituições de apoio à Economia Solidária. A análise buscou compreender os sentidos da ação econômica para os indivíduos entrevistados, buscando indicativos da racionalidade subjacente às práticas internas e externas pelas quais concebem e conduzem os empreendimentos.

Os traços marcantes dessas experiências variam conforme a natureza da atividade econômica, as características sociais

⁶ O estudo do comportamento dos indicadores utilizados, por meio de sua inclusão judiciosa em testes sucessivos realizados por meio da Análise Fatorial de Correspondências, permitiu discernir os caminhos seguidos pelas convergências que progressivamente se estabelecem entre os indicadores. A partir da conquista de um patamar de gestão democrática, uma fração dos empreendimentos lançar-se-ia no papel de atores sociais da Economia Solidária, mediante engajamento comunitário e práticas de articulação política e econômica, enquanto, numa segunda via, outros investiriam prioritariamente em políticas de valorização do trabalho, garantindo remuneração regular, benefícios sociais e formação.

⁷ Como a pluriatividade é regra entre os empreendimentos, essa delimitação intermediária quanto ao porte buscou aproximar-los do universo das MPE usual nas pesquisas do IBGE. No caso das microempresas, até 9 (comércio e serviços) ou 19 (indústria e construção) trabalhadores; no caso das pequenas empresas, de 10 a 49 e de 20 a 99 trabalhadores, respectivamente.

de seus integrantes e a trajetória percorrida desde sua organização inicial. Há, por exemplo, casos de estagnação, quando a reprodução do empreendimento se faz ao preço do abandono de investimentos em novos projetos, redundando com isso em tendências recessivas que findam comprometendo o patamar de desenvolvimento já alcançado, embora os empreendedores possam manter-se fiéis à sua identidade solidária. Acentuando-se, esses problemas conduzem a situações de declínio, quando o empreendimento perde suas funções e sua relevância, mantendo-se ativo interinamente, enquanto atende a interesses localizados ou logra preservar-se por seu valor simbólico.

De outra parte, em situações de dinamismo, exemplificadas principalmente pelas associações e cooperativas de triagem de resíduos recicláveis, observa-se a influência simultânea de componentes empreendedores e solidários, sua paridade conduzindo ao desenvolvimento e à consolidação dos microempreendimentos. Nessas iniciativas, os princípios de autogestão, embora correntes, são sobrepujados pelo destaque assumido pelas práticas de cooperação, em quesitos como reciprocidade e ajuda mútua, processos formativos, presença nas instâncias deliberativas, envolvimento com a comunidade e participação em movimentos. Ao mesmo tempo, despontam indicadores de eficiência e de viabilidade, a exemplo da qualificação dos instrumentos de planejamento ou relacionados a finanças e tecnologia, da capacidade de retribuição aos sócios, por meio de remunerações e benefícios, e do uso simultâneo de diversas estratégias de articulação econômica, social e política, com o poder público, organizações civis e iniciativas congêneres.

Como fatores propulsores desse dinamismo, mostram-se decisivos a manutenção das trocas com o mercado, o fortalecimento de laços reciprocitários, internamente (reforçando a coesão e o comprometimento dos membros) e externamente (preservando parcerias comerciais, sociais e políticas) e o bom relacionamento com as políticas estatais. Esses elementos estão presentes nos empreendimentos que se mantêm mais ativos, acrescidos de lideranças estimuladoras de processos decisórios partilhados e da qualificação dos instrumentos financeiros e produtivos.

Assim, contra o argumento de que a gestão coletiva comprometeria os resultados econômicos, essas e outras práticas atinentes ao Vetor Solidário revelam-se condizentes com bons índices de desempenho no Vetor Empreendedor. Em outros termos, é legítimo reafirmar que o empreendedorismo associativo apoia-se na exploração da comunidade de trabalho, ativando forças produtivas especificamente derivadas da associação dos trabalhadores (Gaiger, 2006). O aproveitamento das virtudes da comunidade de trabalho comporta um movimento de constante revitalização dos empreendimentos, mobilizando redes de interação, promovendo sistemas mais amplos de reciprocidade, redistribuição e intercâmbio. Esses processos tendem a fomentar situações propícias à constituição de sujeitos econômicos, aptos a incrementarem e a reterem para si a riqueza material e imaterial que produzem. A efetivação desta perspectiva, nos casos em tela, parece provável apenas diante de um equilíbrio entre o empreendedorismo e solidarismo,

apoiado ademais em índices significativos, de acordo com os contextos, de desenvolvimento de ambos. Do ponto de vista de suas implicações intersubjetivas, essa interdependência proporciona a vivência dos indivíduos como protagonistas, como sujeitos de direito e, de certa forma, conduz à politização das iniciativas e lutas por renda e bem-estar.

Vale ainda destacar duas evidências empíricas, salientes na última pesquisa, quanto aos arranjos sociais favoráveis ao empreendedorismo associativo. Em primeiro lugar, quando o trabalho vivo incorporado pelo empreendimento é maior, em razão da ausência de capital e de ativos relacionais, culturais e simbólicos, há uma entrega maior e mais equânime dos sujeitos à organização: suas necessidades são semelhantes e seus aportes igualmente imprescindíveis. O fato pode originar diferenciações, decorrentes da prática do trabalho, mas estas, como tais, não impedem que perdure um ambiente cooperativo e participativo, situação contrária àquela em que desigualdades sociais prévias entre os membros são incorporadas pelo empreendimento.

Uma segunda constatação refere-se ao ciclo de vida dos empreendimentos, muitas vezes subordinado a etapas da trajetória individual dos associados. Fato nítido em empreendimentos rurais, à medida que seus integrantes, com o tempo, logram benefícios sociais que reduzem a importância dos rendimentos propiciados pelo empreendimento. Em menor proporção, mas compartindo esta mesma tendência, encontram-se as microempresas que se expandiram até lograr rendimentos satisfatórios, fechando-se a seguir. Já os empreendimentos que mantêm seu dinamismo renovam amiúde seus integrantes, introduzindo ciclos menos dependentes do estágio de vida dos sócios. Assim, a vitalidade do empreendedorismo associativo carece da entrada em cena de novos membros, de novos protagonistas, cuja condição e papel são diametralmente diferenciados daqueles ocupados pela força de trabalho recrutada pelas empresas privadas.

O empreendedorismo como fato relacional

A literatura predominante admite que um fator-chave do empreendedorismo é a mobilização e a multiplicação dos recursos humanos da organização, o que implica gerar adesão a suas metas, além de formar e disseminar competências. A tarefa requer capacidade de forjar uma cultura empreendedora, através de ação sistemática e contínua, envolvendo atitudes em um plano eminentemente relacional. Contudo, paradoxalmente, as características organizacionais supraindividuais, presentes em qualquer empresa econômica e altamente definidoras da sua natureza, são via de regra desvalorizadas, o que poderia explicar o silêncio acerca das formas associativas que tais organizações eventualmente assumem. A centralidade outorgada ao indivíduo e a seus atributos pessoais, com menções ocasionais aos aspectos relacionais e às vantagens da associação entre os pequenos empreendedores, tem impedido a tematização dessas outras possibilidades e a compreensão de suas características específicas.

No caso da Economia Solidária, como vimos, empreender equivale primordialmente a respeitar as características da comunidade de trabalho – cerne dos empreendimentos – e explorar suas virtudes, apoiando-se nas forças geradas pela união dos membros. Dessa forma, fundamentalmente, tem sido possível conduzir a organização e a gestão dos fatores produtivos, humanos e materiais, com vistas à realização das metas propostas. A inteligência e a união coletiva dos trabalhadores são os fatores que, mobilizados, funcionam como recursos fundamentais para que os empreendimentos lidem com a realidade contingente e logrem sua sobrevivência.

A noção de comunidade de trabalho busca traduzir o fato de que, nas experiências de natureza associativa, os indivíduos, a partir da vivência e por conta dos objetivos que os unem no trabalho: (a) tecem laços que ultrapassam a esfera material e as satisfações imediatas; (b) alimentam aspirações e horizontes comuns, ancorados na história por eles compartilhada; (c) se reconhecem como integrantes de um coletivo de que são os principais atores; (d) para cujo destino concorrem suas decisões e ações, entre elas a forma como acionam a sua capacidade de trabalho; (e) deparando-se constantemente com novas tensões e contradições.

Nesse contexto, a corresponsabilidade e a união não constituem atitudes gratuitas, tampouco unilateralmente altruístas ou pragmáticas. Elas decorrem de uma percepção quanto ao que garante a força do empreendimento, além de uma partilha de ideais e de uma convergência de projetos. No dia a dia, traduzindo-se nos padrões de sociabilidade, de convivência e mútua ajuda, conduzidos como extensão das relações familiares. Nos momentos de embate e decisão sobre o futuro, a identidade coletiva mostra ancorar-se em valores ideológicos, quer do cooperativismo genuíno, quer da Economia Solidária ou de outra experiência ou projeto histórico relevante, no qual se insere a missão específica assumida pelo empreendimento, a exemplo, notoriamente nos caso sob análise, da produção e do consumo agroecológicos.

A dimensão relacional transparece igualmente no campo das estratégias e vínculos externos. Os empreendimentos que combinam presença no mercado, estratégias de captação de recursos públicos, práticas de reciprocidade e ativos domésticos exibem os melhores resultados. Neste sentido, o diferencial não é estabelecido pelas inovações no mercado, assegurando vantagens competitivas, mas pelas mudanças nos padrões de interação econômica, o que carrega consigo e deixa patentes as dimensões supraeconômicas dessas inovações.

A arte de empreender em tais condições é cevada pela experiência, pelos saberes tácitos que ao longo do tempo se acumulam e se disseminam entre os trabalhadores associados. Daí ser legítimo, por fim, reiterar a pertinência de enfoques teórico-analíticos que contemplem "la necesidad de depender menos de los conocimientos de expertos y más de los intentos de la gente común de construir mundos más humanos, así como cultural y económicamente sostenibles" (Escobar, 2005, p. 20).

É vital trabalhar com sensibilidade e com abordagens específicas sobre o empreendedorismo, a exemplo da forma peculiar como se apresenta no contexto da Economia Solidária e, sob certos aspectos, no segmento amplamente majoritário das pequenas empresas, com seus traços de informalidade e de cromosomalidade familiar (Razeto, 1990). Do contrário, os esforços de promoção dessas iniciativas correm o risco de cingirem-se à transmissão de simples dispositivos técnicos, incapazes de sustentar esses empreendimentos em longo prazo, não obstante sua relevância social e política, além de econômica.

Referências

- ARNSPERGER, C.; VAN PARIJS, P. 2000. *Éthique économique et sociale*. Paris, La Découverte, 122 p.
- BOUTILLIER, S.; UZUNIDIS, D. 1999. *La légende de l'entrepreneur: le capital social ou comment vient l'esprit d'entreprise*. Paris, Syros, 155 p.
- CAILLÉ, A. 2009. Sobre los conceptos de economía en general y de economía solidaria en particular. In: J. CORAGGIO (org.), *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*. Buenos Aires, CICCUS, p. 13-46.
- CORAGGIO, J. 2007. Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo. In: J. CORAGGIO (org.), *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas*. Buenos Aires, Altamira, p. 165-194.
- CORAGGIO, J. (org.). 2009. *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*. Buenos Aires, CICCUS, 170 p.
- COSTA, A. 2006. O desenvolvimento econômico na visão de Joseph Schumpeter. *Cadernos IHU Ideias*, 4(47):1-16.
- ESCOBAR, A. 2005. El postdesarrollo como concepto y práctica social. In: D. MATO (coord.), *Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización*. Caracas, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Central de Venezuela, p. 17-31.
- GAIGER, L. (org.). 1996. *Formas de resistência e de combate à pobreza*. São Leopoldo, Editora Unisinos, 158 p.
- GAIGER, L. (org.). 2004. *Sentidos e experiências de economia solidária no Brasil*. Porto Alegre, UFRGS, 417 p.
- GAIGER, L. 2006. A racionalidade dos formatos produtivos autogestionários. *Sociedade e Estado*, 21(2):513-544.
- GAIGER, L. 2007. A outra racionalidade da economia solidária: conclusões do Primeiro Mapeamento Nacional no Brasil. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 79:57-77.
- GAIGER, L. 2008. A dimensão empreendedora da economia solidária – notas para um debate necessário. *Revista Otra Economía*, 3(174):58-72.
- GAIGER, L. 2009a. A associação econômica dos pobres como via de combate às desigualdades. *Caderno CRH*, 22(57):583-600.
- GAIGER, L. 2009b. Eficiência. In: A. CATTANI; J.-L. LAVILLE; L.I. GAIGER; P. HESPAÑHA (orgs.), *Dicionário internacional da outra economia*. Coimbra, Almedina, p. 169-175.
- GAIGER, L. 2009c. Empreendimento econômico solidário. In: A. CATTANI; J.-L. LAVILLE; L.I. GAIGER; P. HESPAÑHA (orgs.), *Dicionário internacional da outra economia*. Coimbra, Almedina, p. 181-187.
- GAIGER, L.; LAVILLE, J.-L. 2009. Economia solidária. In: A. CATTANI; J.-L. LAVILLE; L.I. GAIGER; P. HESPAÑHA (orgs.), *Dicionário internacional da outra economia*. Coimbra, Almedina, p. 162-168.
- GAIGER, L.; OGANDO, C. 2009. A economia solidária e as desigualdades. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE SOCIOLOGIA, XIV, Rio de Janeiro, 2009. Anais... Rio de Janeiro, 2009. Disponível em: <http://starline.dn>

- salias.com:8080/sbs/arquivos/16_6_2009_12_40_35.pdf. Acesso em: 16/05/2011.
- GAIGER, L.; CORRÊA, A. 2010. O microempreendedorismo em questão; elementos para um modelo alternativo. *Política & Sociedade – Revista de Sociologia Política*, 9(17):205-230.
- GRANOVETTER, M. 2009. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. In: A. MARTES (org.), *Redes e sociologia econômica*. São Carlos, UFSCar, p. 31-65.
- HESPANHA, P. 2009. Da expansão dos mercados à metamorfose das economias populares. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84:49-63.
- LAVILLE, J.-L. 2009. Definiciones e instituciones de la economía. In: J. CORAGGIO (org.), *¿Que es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*. Buenos Aires, CICCUS, p. 47-69.
- LAVILLE, J.-L.; FRANÇA FILHO, G. 2004. *Economia solidária: uma abordagem internacional*. Porto Alegre, UFRGS, 191 p.
- LEVESQUE, B.; BOURQUE, G.; FORGUES, É. (orgs.). 2001. *La nouvelle sociologie économique*. Paris, Desclée de Brouwer, 268 p.
- MAGALHÃES, Ó.A.V.; MOURA, M.S. DE S.; TEIXEIRA, L.R.; SILVA, M.R. DA; SILVA JUNIOR, J.T. 2004. Especificidades da gestão de empreendimentos na economia solidária: breve estado da arte sobre o tema. *Cadernos SepAdm*, 1:69-78.
- MARTES, A. 2006. De volta aos clássicos – empreendedorismo e conflito institucional. In: ENCONTRO DA ANPAD – ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, Salvador, 2006. *Anais...* Salvador. Disponível em: http://www.anpad.org.br/evento.php?acao=trabalho&cod_edicao_subsecao=149&cod_evento_edicao=10&cod_edicao_trabalho=5687#self. Acesso em: 16/05/2011.
- MARTINELLI, A. 2009. O contexto do empreendedorismo. In: A. MARTES (org.), *Redes e sociologia econômica*. São Carlos, UFSCar, p. 207-235.
- PASSOS, C.A.K.; FELIX, J.C.; GRECO, S.M. DE S.S.; BASTOS JUNIOR, P.A.; SILVESTRE, R.G.M.; MACHADO, J.P. 2008. *Empreendedorismo no Brasil* 2007. Curitiba, IBPO, 171 p.
- POLANYI, K. 1977. The Two Meanings of Economic. In: H. PEARSON (org.), *The livelihood of man*. New York/San Francisco/London, Academic Press, p. 19-34.
- PORTELA, J. (coord.); HESPANHA, P.; NOGUEIRA, C.; TEIXEIRA, M.S.; BAPTISTA, A. 2008. *Microempreendedorismo em Portugal: experiências e perspectivas*. Lisboa, INSCOOP/ GRECA Artes Gráficas, 269 p.
- RAUD-MATTEDI, C. 2005. A construção social do mercado em Durkheim e Weber: análise do papel das instituições na sociologia econômica clássica. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 20(57):127-142.
- RAZETO, L. 1990. *Las empresas alternativas*. Montevideo, Editorial Norandan-Comunidad, 155 p.
- RAZETO, L. 1993. Economia de solidariedade e organização popular. In: M. GADOTTI; F. GUTIÉRREZ (orgs.), *Educação comunitária e economia popular*. São Paulo, Cortez, p. 34-58.
- RAZETO, L. 1997. *Los caminos de la economía de solidaridad*. Buenos Aires, Editorial Lumen-Humanitas, 240 p.
- SCHUMPETER, J. 1944 [1911]. *Teoria del desenvolvimento económico*. México, Fondo de cultura económica, 363 p.
- SWEDBERG, R. 2005. *Max Weber e a ideia de sociologia econômica*. Rio de Janeiro/São Paulo, UFRJ/Beca Produções Culturais, 382 p.
- VALE, G.; WILKINSON, J.; AMÂNCIO, R. 2008. Empreendedorismo, inovação e redes: uma nova abordagem. *RAE eletrônica*, 7(1). Disponível em: <http://www.portalunisaude.com.br/downloads/rae/empreendedorismo.pdf>. Acesso em: 16/05/2011.
- WEBER, M. 2004. *Economia e sociedade: fundamentos da sociologia compreensiva*. 4ª ed., Brasília, Editora Universidade de Brasília, vol. 1, 422 p.

Submetido: 10/11/2010

Aceito: 11/04/2011