

Economia solidária e empreendedorismo: uma análise preliminar

Solidary economy and entrepreneurship: a preliminary analysis

Ednalva Feliz das Neves¹

Resumo

Os Empreendimentos de Economia Solidária (EES) têm enfrentado dificuldades para se inserir e consolidar no mercado, o que, para alguns pesquisadores, se deve ao fato dos trabalhadores da Economia Solidária não possuírem perfis empreendedores. Contudo, se por um lado, é sabido que estas dificuldades, de fato, existem, por outro, a realidade empírica demonstra que estes trabalhadores vêm enfrentando cenários adversos desde o surgimento da Economia Solidária, mas que vêm mantendo os EES funcionando e sobrevivendo deles. Diante disso, este trabalho buscou discutir a relação entre Empreendedorismo e Economia Solidária, confrontando as propostas que apontam para a não existência de perfis empreendedores dos trabalhadores. Como reflexão importante que este trabalho produziu, tem-se que o próprio surgimento da Economia Solidária pode ser considerado uma ação inovadora. Ademais, muito mais que as questões internas, as dificuldades que estes empreendimentos enfrentam têm mais a ver com as adversidades externas – como as dificuldades de acesso a crédito para investimento, formação, experiência, incentivo, etc.

Palavras-chaves: Economia Solidária e Economia Capitalista; Inserção dos EES no Mercado; Empreendedorismo e Economia Solidária

Abstract

Solidarity Economy Enterprises (SEE) has been struggling to enter and consolidate in the market, which for some researchers of the theme is due to the fact that Solidarity Economy workers do not have entrepreneurial profiles. However, if on the one hand, it is known that these difficulties do exist, on the other, the empirical reality shows that these workers have been facing adverse scenarios since the emergence of the Solidarity Economy, keeping them functioning and surviving them. Therefore, this paper sought to discuss the relationship between Entrepreneurship and Solidarity Economy, confronting the proposals that point to the non-existence of entrepreneurial profiles of these workers. As an important reflection that this paper has produced, we have that only the emergence of the Solidarity can be considered an innovative action. Moreover, much more than the internal issues, the difficulties that these enterprises face are due to external adversities – such as difficulties in accessing credit for investment, training, experience, incentive, etc.

Keywords: Solidarity Economy and Capitalist Economy; Insertion of the SEE in the Market; Entrepreneurship and Solidarity Economy

¹ Universidade Federal de Santa Maria - ednalvafelix@gmail.com

Introdução

A Economia Solidária surgiu no Brasil no último quarto do século XX, motivada pelo desemprego, pobreza e exclusão social, num movimento em que os próprios atores acometidos por estas mazelas buscavam alternativas de sobrevivência. Neste contexto, surgiram inúmeras iniciativas de cooperativismo popular rural e urbano, além da recuperação de empresas falidas pelos trabalhadores (GAIGER, 1996; SINGER, 2002).

Estas iniciativas receberam o nome de Empreendimentos de Economia Solidária (EES), que são “as diversas modalidades de organização econômica, originadas da livre associação de trabalhadores”, tais como associações, cooperativas, empresas recuperadas, etc., que têm como principal objetivo realizar atividade econômica, a partir dos princípios da cooperação, da solidariedade e da autogestão (GAIGER, 2009, p. 181). Eles estão presentes em setores de produção, comercialização, crédito e prestação de serviços, e combinam “ações de cunho educativo e cultural” à atividade econômica. Além disso, estes empreendimentos têm como base a posse coletiva dos meios de produção, a gestão democrática, por meio da democracia autogestionária, e a divisão dos excedentes gerados no processo produtivo entre os trabalhadores (SINGER, 2000). Assim, os EES compreendem organizações:

- a) coletivas – organizações supra familiares, singulares e complexas, tais como: associações, cooperativas, empresas autogestionárias, grupos de produção, clubes de trocas, redes e centrais etc.;
- b) cujos participantes ou sócios(as) são trabalhadores(as) dos meios urbano e rural que exercem coletivamente a gestão das atividades, assim como a alocação dos resultados;
- c) permanentes, incluindo os empreendimentos que estão em funcionamento e aqueles que estão em processo de implantação, com o grupo de participantes constituído e as atividades econômicas definidas;
- d) com diversos graus de formalização, prevalecendo a existência real sobre o registro legal e;
- e) que realizam atividades econômicas de produção de bens, de prestação de serviços, de fundos de crédito (cooperativas de crédito e os fundos rotativos populares), de comercialização (compra, venda e troca de insumos, produtos e serviços) e de consumo solidário (SENAES, 2006, p. 13).

Desde o surgimento da Economia Solidária, estes empreendimentos vêm enfrentando sérias dificuldades para sobreviver: dificuldades para produzir, comercializar, organizar o processo produtivo, realizar gestão e a formação dos atores, etc. Uma das maiores dificuldades dos EES diz respeito a sua inserção e sobrevivência no mercado e, conforme será discutido no decorrer deste texto, alguns pesquisadores do tema associam estas dificuldades ao fato dos trabalhadores da Economia Solidária não possuírem perfis empreendedores.

Diante disso, o objetivo deste artigo é discutir a relação entre Empreendedorismo e Economia Solidária, isto é, partindo da identificação dos elementos que classificam os perfis como empreendedores ou não empreendedores, e também, das especificidades dos trabalhadores da Economia Solidária, o texto busca confrontar os posicionamentos dos pesquisadores que defendem que estes trabalhadores não possuem perfis empreendedores.

É importante esclarecer que, por se tratar de uma discussão nova, este texto não pretende encerrar a discussão, mas sim, trazer elementos para iniciar esta reflexão, dando início a um debate tão necessário.

Desenvolvimento

O “espírito empreendedor” como motor da Economia Capitalista

O mercado é um ambiente dinâmico, marcado por constantes mudanças e instabilidades, que ocorrem em prol dos processos competitivos. Foi avaliando este processo que Schumpeter (1985; 1997) elaborou sua teoria da inovação tecnológica, ressaltando o que denominou ser o processo de “destruição criativa”. De acordo com esta teoria, o desenvolvimento econômico não é algo estático ou linear, tampouco é “puxado” pelo consumidor. Ao contrário, é um processo dinâmico e instável, em que o empresário ocupa uma função importante, que vai além da simples organização do processo de produção – além de ser responsável por organizar o processo produtivo, o empresário schumpeteriano é quem viabiliza a inovação tecnológica. Sendo assim, ele precisa ter um diferencial, como um espírito diferente que condiciona a esta constante inquietação, que produz as inovações (SCHUMPETER, 1984; 1985; 1997).

A literatura sobre inovação tecnológica diferencia “empresário” de “empreendedor”. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, s/d)¹, define empresário, a partir do Código Civil Brasileiro: “empresário é quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para produção ou circulação de bens ou serviços”. É ele quem assume a responsabilidade jurídica da empresa frente à sociedade. Além desta, o empresário deve assumir as seguintes responsabilidades: apontar a direção da empresa – definir objetivos, tomar decisões e orientar o caminho a ser seguido pela empresa; fornecer os recursos e condições necessários para o funcionamen-

¹ Disponível no curso online “Iniciando um pequeno grande negócio” (IPGN), módulo 1 (Características de comportamento empreendedor), no site do SEBRAE.

to da empresa; possuir habilidade para tomada de decisão (para tal, ele precisa ter conhecimento sobre todas as etapas do negócio); construir cultura/jeito/perfil da empresa – atitudes, objetivos, etc.; acompanhar e participar do desempenho da empresa – dedicação para acompanhamento e ajuste da estratégia – contribuindo para que a empresa tenha um bom desempenho.

Assim, empresário é uma profissão relacionada à organização e gestão do processo produtivo, enquanto que “ser empreendedor” está relacionado aos aspectos do comportamento, isto é, implica em possuir/adotar uma postura (atitude) empreendedora, tendo como base um conjunto de características. Para o SEBRAE, o empreendedor é aquele que cria, realiza algo novo, vê além do que os demais e se aventura a ser um realizador, movido pelo desejo de conquistar seus sonhos e objetivos. Ele deve possuir um conjunto de características, conforme será destacado adiante.

Esta distinção entre empresário e empreendedor, feita pelo SEBRAE deriva das contribuições de Schumpeter, uma vez que, em sua obra, este autor dissociou a figura do empresário à do empreendedor, a fim de salientar a importância das ações/características pessoais (motivadas por um tipo especial de perfil) para o processo de inovação. É importante frisar, no entanto, que a distinção entre o pensamento de Schumpeter e a do SEBRAE está apenas na nomenclatura dada a estas figuras – para Schumpeter, o empresário é aquele que possuía este espírito empreendedor, enquanto que o proprietário dos meios de produção ele denominou capitalista. De acordo com o autor, o empresário/empreendedor não se restringe àquela figura de “homens de negócios ‘independentes’ em uma economia de trocas”:

O empresário dos tempos mais antigos não só era, via de regra, também o capitalista, mas frequentemente era ainda – como ainda é hoje no caso de estabelecimentos menores – seu próprio perito técnico, enquanto um especialista profissional não fosse chamado para os casos especiais. Da mesma forma era (e ainda é) muitas vezes seu próprio agente de compras e vendas, o chefe de seu escritório, seu próprio diretor de pessoal, e, às vezes, seu próprio consultor legal para negócios gerais, mesmo que, na verdade, via de regra, empregasse advogados (SCHUMPETER, 1985, p. 54).

Enquanto o capitalista continua sendo o proprietário do capital (do dinheiro, ou da empresa), a figura do empresário schumpeteriano é definida pelo seu papel de empreender, isto é, de realizar as combinações novas, ou de ser o agente das inovações tecnológicas. Sendo assim, ele pode ser qualquer indivíduo que promova estas inovações – tanto pode ser o proprietário da empresa, como um gerente, membros da diretoria, ou qualquer outro empregado (SCHUMPETER, 1985, p. 54).

Um aspecto importante é que, enquanto o empresário neoclássico tinha um cenário previsível, o empresário-empreendedor (schumpeteriano) age com base na incerteza:

Enquanto nos canais habituais é suficiente a própria aptidão e experiência do indivíduo normal, quando se defronta com inovações, precisa de orientação. Enquanto ele nada em favor da corrente no fluxo circular que lhe é familiar, se quiser mudar o seu canal, ele nada contra a corrente. O que anteriormente era um auxílio, torna-se um obstáculo. O que era um dado familiar torna-se uma incógnita. Quando terminam as fronteiras da rotina, muitas pessoas não podem ir além, e outros só podem fazê-lo de uma maneira altamente variável (SCHUMPETER, 1985, p. 57).

Conforme o autor, o empresário padrão seria aquele que realiza pequenas variações/mudanças no seu cotidiano, provocando apenas pequenas alterações que não o desviam das “linhas habituais”, enquanto que a realização de inovações é “uma função especial, e o privilégio de um tipo de pessoa que é muito menos numeroso do que todos os que têm a possibilidade ‘objetiva’ de fazê-lo”. E sendo assim, o empresário inovador schumpeteriano (que é, por definição, empreendedor) é “um tipo especial” de indivíduo e “o seu comportamento [é] um problema especial, a força motriz de um grande número de fenômenos significativos”. A ação e aptidão desta figura podem, inclusive, fazer com que um negócio, que em princípio poderia não ter um resultado positivo, tenha êxito, ao final. Ao referir-se a esta figura, o autor destaca os termos “iniciativa”, “autoridade” e “previsão” como características que o definem (SCHUMPETER, 1985, p. 58; grifo nosso).

Schumpeter (1985, p. 58) descreve o comportamento deste tipo de indivíduo da seguinte maneira: “em nosso raciocínio ocorrem tipos de todos os graus de intensidade. Muitos podem rumar por um caminho seguro, onde ninguém ainda esteve; outros seguem por onde antes alguém passou primeiro; outros ainda vão apenas com a multidão, mas nesta, entre os primeiros”. Logo, o processo inovativo não seria fruto da vocação, mas sim, da capacidade do empresário-empreendedor de tomar e executar decisões estratégicas.

O simples fato de seguir/cumprir as regras não é tarefa difícil, para Schumpeter; difícil seria criar as regras, ou seja, criar algo novo, que posteriormente, poderia ser seguido por todos. De igual maneira, as funções administrativas não exigem tamanho esforço mental de criação, segundo o autor, já que basta seguir as regras já criadas e estabelecidas por alguém. No entanto, a atividade criativa é diferente, pois para realizá-la, mesmo em pequenas ações diárias, existe um grande esforço mental. “Há a alegria de criar, de fazer as coisas, ou simplesmente de exercitar a energia e a engenhosidade (...). Nosso exemplo procura dificuldades, muda por mudar, delicia-se com a aventura”

(SCHUMPETER, 1985, p. 64). Portanto, o empresário-inovador-empREENDEDOR é alguém dotado de capacidade de liderança – não no sentido de gerenciar algo, mas sim de tomar a dianteira, sair na frente, ser pioneiro na criação de algo. Sendo assim, liderar seria uma função especial, destinada a alguém, também, especial, distinto dos demais (SCHUMPETER, 1985, p. 58).

Os empresários schumpeteriano não formam uma classe social no sentido técnico, isso porque qualquer pessoa, de qualquer classe social, pode exercer a tarefa de ser um inovador – já que a definição de empresário para o autor, retrata a figura do empreendedor. Tanto é verdade, que Schumpeter (1985, p. 57) enfatiza que “o camponês vende o seu novilho exatamente com tanta astúcia e egoísmo quanto o corretor da Bolsa de Valores vende sua carteira de ações”. Mais do que a classe, é a habilidade para “tocar um negócio” que define esta figura empreendedora. Isto é, o empresário necessita ter um tipo de habilidade e iniciativa para negociar, para vender e comprar, e assim, poder obter ganhos nestas transações. Além disso, ele precisa desenvolver “qualidades de intelecto e de vontade acima do normal”. Trata-se de:

Uma questão de conduta e de uma categoria de pessoa na medida em que essa conduta é acessível em medida muito desigual para relativamente poucas pessoas, de modo que isso constitui sua característica destacada (...). A conduta em questão é peculiar de duas maneiras. Em primeiro lugar, porque é dirigida a algo diferente e significa fazer algo diferente de outra conduta (...). Em segundo, o tipo de conduta em questão não apenas difere do outro em seu objetivo, sendo-lhe peculiar a “inovação”, mas também por pressupor aptidões que diferem em tipo, e não apenas em grau, daquelas do mero comportamento econômico racional (SCHUMPETER, 1985, p. 58).

Schumpeter destaca três pontos sob os quais estão enfocadas a natureza do espírito empreendedor:

1) Os indivíduos estão acostumados a agir com base na repetição dos atos porque fora do seu ambiente natural eles estão cercados pela incerteza e não possuem uma base de dados confiável para a sua tomada de decisões. Em geral, eles devem “prever e julgar com base na sua experiência”. Porém, ainda assim, muitas decisões são tomadas com base na incerteza, e isso ocorre, em especial, quando o indivíduo está lidando com um cenário novo, isto é, quando pretende criar algo novo ou promover alterações em coisas existentes – e este é o desafio que motiva os indivíduos empreendedores. Nestes casos, o planejamento de sua conduta é essencial, já que a experiência anterior tem importância para aquilo que se pretende criar: “o que já foi feito tem a realidade aguda de todas as coisas que vimos e experimentamos; o novo é apenas o fruto de nossa imaginação”. Sendo assim, “levar a cabo um plano novo e agir de acordo com um plano habitual são coisas tão diferentes quanto fazer uma estrada e caminhar nela” (SCHUMPETER, 1985, p. 60).

2) O segundo ponto está relacionado à psique do “homem de negócios”, isso porque, segundo Schumpeter, embora seja sempre mais fácil permanecer fazendo o que já se conhece, e se está acostumado a fazer (que está testado pela experiência), o empresário-empREENDEDOR se sente relutante em continuar trilhando um caminho já conhecido e prefere se aventurar num caminho novo. Para o autor, a manutenção dos hábitos arraigados dificultam os processos de inovação, sendo que, ao contrário, a inovação depende de outro tipo de atitude:

É portanto, necessário uma força de vontade nova e de outra espécie para arrancar, dentre o trabalho e a lida com as ocupações diárias, oportunidades e tempo para conceber e elaborar a combinação nova e resolver olhá-la como uma possibilidade real e não meramente como um sonho. Essa liberdade mental pressupõe um grande excedente de força sobre a demanda cotidiana e é algo peculiar e raro por natureza (SCHUMPETER, 1985, p. 61).

Ou seja, este espírito empreendedor, capaz de viabilizar um processo criativo deve ser ambicionado, cultivado e buscado dentro das próprias dificuldades e ocupações as quais os indivíduos estão submetidos, como se fosse uma força extra que devesse ser criada para evitar que os indivíduos caíssem na armadilha da mesmice, ou na manutenção dos hábitos arraigados, típicos de seres considerados comuns (isto é, não dotados deste espírito empreendedor). E é este espírito empreendedor que alavanca as inovações tecnológicas.

3) O terceiro ponto levantado por Schumpeter diz respeito à “reação do meio ambiente social contra aquele que deseja fazer algo novo”, como por exemplo, a “existência de impedimentos legais ou políticos”. Fora isso, o autor destaca que é possível que o empreendedor enfrente oposições no campo social mesmo. Isto é, podem haver oposições as suas ideias/propostas e iniciativas. No entanto, ressalta ele, é importante que o empreendedor esteja dotado de uma capacidade para lidar, também, com isso, a fim de superar tais oposições:

Superar esta oposição é sempre um gênero especial de trabalho que não existe no curso costumeiro da vida, trabalho que também requer um gênero especial de conduta. Em questões econômicas essa resistência se manifesta antes de tudo nos grupos ameaçados pela inovação, depois na dificuldade para encontrar a cooperação necessária, finalmente na dificuldade para conquistar os consumidores (SCHUMPETER, 1985, p. 61).

No entanto, estas características não surgem do acaso, “um sem-número de precedentes formaram a conduta (...) e eliminaram o comportamento não-adaptado” (SCHUMPETER, 1985, p. 88). Ao chamar a atenção para tal fato, o autor pretende destacar que, embora qualquer pessoa possa ser empreendedora, esta função exige a “construção” de um certo tipo de “espírito empreendedor”. E isso ocorre a partir da criação de um tipo especial de conduta que deve ser construída, quer seja pela experiência, quer seja pela própria observação da realidade empírica ou mesmo pela necessidade de sobrevivência. Qualquer que seja a motivação para tal, esta conduta exige a eliminação do comportamento padrão esperado, e a antecipação de ações que surpreendam, por serem novas, criadoras das inovações – no momento em que as novas possibilidades se apresentam, isto é, que o problema específico exige ação da liderança, é que estas figuras despontam. Sua conduta e função ficam claras, portanto, nas descrições que vêm sendo feitas.

Para Schumpeter (1985, p. 62), os atos criativos não implicam, necessariamente em “‘descobrir’ ou ‘criar’ novas possibilidades”. Estas oportunidades já existem no decorrer da vida e, muitas vezes, o que falta é alguém que possa assumir a responsabilidade sobre elas. Por isso, “é neste ‘assumir as coisas’, sem o qual as possibilidades estão mortas, que consiste a função do líder”. E isso ocorre porque, conforme o autor, embora a maioria das pessoas tenha consciência disso, esperam que haja alguém que lhes “fale claramente, lidere e organize”. À liderança cabe, ainda, o papel de influenciar as demais pessoas, por meio do seu papel, para que elas possam realizar seus papéis enquanto potenciais empreendedoras.

Ao descrever o tipo de empresário de liderança, Schumpeter menciona ainda:

O tipo empresarial de liderança, enquanto distinto de outros tipos de liderança econômica, tais como os que esperaríamos encontrar numa tribo primitiva ou numa sociedade comunista, é evidentemente colorido pelas condições que lhes são peculiares. Nada tem do encanto que caracteriza outros tipos de liderança. Consiste em cumprir uma tarefa muito especial que apenas em raros casos apela à imaginação do público. Para o seu sucesso, a perspicácia e energia não são mais essenciais do que uma certa exigência, que agarra a chance imediata e nada mais. O “peso pessoal”, por certo não é desprovido de importância (...). Ele “conduz” os meios de produção para novos canais. Mas não faz isso convencendo as pessoas da conveniência da realização de seu plano ou criando confiança em sua liderança à maneira de um líder político – o único homem a quem tem que convencer ou impressionar é o banqueiro que deve financiá-lo – mas comprando-as ou comprando seus serviços e então usando-os como achar adequado. Também lidera no sentido em que arrasta ao seu ramo outros produtores atrás de si. Mas como são seus concorrentes, que primeiro reduzem e então aniquilam seu lucro, esta é, por assim dizer, uma liderança contra sua própria vontade. Finalmente, presta um serviço, cuja apreciação plena demanda o conhecimento de um especialista. Não é tão facilmente entendido pelo público em geral, como um discurso bem sucedido de um político ou uma vitória de um general no campo de batalha, para não insistir no fato de que parece agir – e muitas vezes de modo desagradável – somente em seu próprio interesse (SCHUMPETER, 1985, p. 62-63).

Schumpeter (1985, p. 64) destaca ainda que, enquanto no ambiente (hipotético) estático, os indivíduos tendem a adaptar-se ao meio ambiente como forma de satisfazer suas necessidades, no ambiente dinâmico, típico do capitalismo, as necessidades e desejos são, também, a fonte da ação. No entanto, o autor destaca que a ação dos indivíduos nem sempre acompanha, de imediato, o desejo, e a escolha individual é limitada pelos hábitos e convenções. Estas necessidades e desejos são moldados pela sociedade, sendo que estes indivíduos sofrem grandes influências do grupo social ao qual está inserido (como a família ou algum outro tão importante na sua formação).

As ideias de Schumpeter influenciaram vários pensadores. Mais recentemente, elas vêm sendo retomadas como forma de influenciar pessoas a aderirem a um “espírito empreendedor”. Alguns pensadores mais recentes têm se voltado a tentar descrever as características, ou comportamentos, como no exemplo a seguir:

Os empreendedores são visionários, dotados de ideias realistas e inovadoras, baseados no planejamento de uma organização, intervêm no planejado e propõem mudanças. O empreendedor desenvolve um papel otimista dentro da organização, capaz de enfrentar obstáculos internos e externos, sabendo olhar além das dificuldades, com foco no melhor resultado (SILVEIRA *et al.*, 2007, p. 01).

Para Fillion (1999) “um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões”. A definição completa apresentada pelo autor é a seguinte:

O empreendedor é uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios. Um empreendedor que continua a aprender a respeito de possíveis oportunidades de negócios e a tomar decisões moderadamente arriscadas que objetivam a inovação, continuará a desempenhar um papel empreendedor (FILION, 1999, p. 19).

Um empreendedor deve apresentar as seguintes características (FILION, 1999, p. 19):

1) É uma pessoa criativa, “marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos”: alguém que gosta de estabelecer metas e que confia que irá atingi-las, sendo que todas as suas outras atividades giram em torno delas. “Os empreendedores agem em função do atingimento dos objetivos e desenvolvem características de tenacidade, internalidade e criatividade”.

2) “Mantém alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios”: trata-se de uma pessoa que tem a capacidade de desenvolver um “alto nível de consciência do ambiente em que vive” e consegue detectar oportunidades.

3) É uma pessoa “que continua a aprender a respeito de possíveis oportunidades de negócios”:

Os empreendedores são pessoas que precisam continuar a aprender, não somente sobre o que está acontecendo no seu ambiente, para detectar as oportunidades, mas também sobre o que fazem, para que possam agir e ajustar-se de acordo com a situação. Enquanto continuarem a aprender, continuarão a cumprir seu papel e a agir de maneira empreendedora [tendo como foco melhorar sua capacidade de detectar oportunidades]. Vivem um processo de evolução constante (FILION, 1999, p. 19; grifos nossos).

4) Tomam “decisões moderadamente arriscadas”: isto é, embora estejam acostumados a correr riscos, os empreendedores o fazem de maneira moderada, na tentativa de minimizá-los e diminuir as incertezas.

5) São responsáveis por gerar os processos de inovação, isto porque “são agentes de mudanças; fazem coisas novas e diferentes”.

O SEBRAE (s/d) define uma pessoa empreendedora a partir das seguintes características: capacidade e iniciativa para buscar oportunidades; persistência diante de obstáculos; tem um comprometimento pessoal com a empresa, o que muitas vezes implica a necessidade de fazer sacrifícios; está em constante busca pela qualidade e eficiência; é capaz de correr riscos, mas também de avaliá-los; é capaz de estabelecer metas e objetivos desafiadores; possui condições de buscar informações que possam auxiliá-lo; tem capacidade de planejamento e monitoramento sistemático de suas ações; é capaz de traçar estratégias de persuasão, influenciar pessoas e formar redes de contatos; possui independência e autoconfiança.

Uma pesquisa realizada por Carpintéro e Bacic (2001), com apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), denominada “*Entrepreneurship Comparative Study in Latin America and Asia*”, aponta fatos relevantes para entender a questão do empreendedorismo no Brasil. Os autores afirmam, por exemplo, que “a soma de capacidades empreendedoras e dos fatores motivacionais endógenos favoráveis, transformam um indivíduo em um potencial empreendedor”:

O empresário [empreendedor] é uma pessoa que se fez dentro da sociedade. Possuidor de motivações endógenas, relativas a auto realização e da vontade de colocar em prática seus conhecimentos, consegue transformar estas inquietações num empreendimento a partir de uma longa interação com pessoas (família, amigos, colegas de trabalho, relações comerciais, conhecidos), empresas e com o apoio relativo de instituições. Nessa interação encontra e desenvolve as competências necessárias para a ação empreendedora (CARPINTÉRO e BACIC, 2001, p. 09; grifo nosso).

Para os autores, mais que as características de ter iniciativa, “as capacidades empreendedoras surgem da articulação de experiência anterior no trabalho, de estudos superiores que possibilitem as bases técnicas e de um contexto familiar favorável”. A experiência de atuações anteriores, também são condições importantes para o “desenvolvimento das habilidades e vocações empreendedoras”. Outros fatores, como os estudos (universitários, por exemplo) ou do contexto familiar, também podem contribuir para se adquirir a capacidade empreendedora. Sendo assim, “trabalho, estudos superiores (especialmente de pós-graduação) e família e amigos são a base a partir da qual se formam as *networks*, fundamentais para o desenvolvimento do negócio” (BACIC, 2014; CARPINTÉRO e BACIC, 2001, p. 10).

A experiência em trabalho anterior, seja em grande ou pequena empresa, também foi dos fatores mencionados pelos autores como importante para o desenvolvimento das habilidades empreendedoras. Além disso, para eles, os empreendedores veem a possibilidade de empreender em pé de igualdade com a atuação como empregado em uma empresa, sendo que irá escolher, portanto, a atuação que lhe gerar maior autossatisfação (BACIC, 2014; CARPINTÉRO e BACIC, 2001).

Outro destaque dos autores é a formação de redes, tanto de relações pessoais, compostas por parentes e amigos, como industriais (*industrial network*), formadas por relações comerciais. As redes são importantes para a identificação de oportunidades de negócios, além de poderem ser fontes de financiamentos – segundo os autores, a rede de relações industriais tem ainda mais importância para tal, já que ela permite acesso a diferentes recursos. Contudo, os autores salientam, também, que a “disponibilidade de fundos” não costuma ser relevante “para a decisão final de abrir a empresa” (BACIC, 2014; CARPINTÉRO e BACIC, 2001, p. 11).

Para alguns críticos, todo este incentivo ao empreendedorismo, especialmente aos trabalhadores desempregados, se deve às mudanças econômicas e sociais do último quarto de século, que obrigaram pessoas comuns a adotarem práticas empreendedoras, mas que reflete, na verdade, uma opção pela “política” do “vire-se” quem puder para sobreviver (BARBOSA, 2007; SANTOS, 2013).

O contexto ao qual fazem menção os autores é o da crise da década de 1980, em que a economia brasileira foi marcada pela estagnação econômica e pela hiperinflação, seguida por um processo de abertura comercial e financeira (década de 1990), que agudizou os (já existentes) problemas sociais, dentre os quais, o desemprego, a precarização do trabalho, a pauperização da classe trabalhadora e a exclusão social (CARNEIRO, 2002). Somando-se a isso, a ausência de efetivas políticas sociais que pudessem garantir a sobrevivência da parcela da população exposta a estes problemas, o que restou aos desempregados foi a alternativa do “vire-se quem puder” para sobreviver, em que os próprios trabalhadores, jogados à própria sorte, se viram obrigados a buscar alternativas de sobrevivência – as inúmeras iniciativas de empreendedorismo, dentre as quais, a Economia Solidária (GIMENEZ, 2007; NEVES, 2016; SANTOS, 2013).

Portanto, foi neste contexto que surgiu a Economia Solidária no Brasil, e basicamente, o que a difere das demais iniciativas de empreendedorismo surgidas nesta época é trabalho coletivo que, por seu caráter peculiar, baseia-se em princípios diferentes daqueles praticados na economia capitalista – de acordo com a SENAES (2006), além de realizar atividade econômica, os EES devem se basear nos princípios da cooperação, solidariedade e autogestão. Contudo, como salienta Neves (2014; 2016), estes empreendimentos estão inseridos na lógica capitalista e, por assim o ser, eles precisam pautar suas ações com base no funcionamento do mercado. Porém, esta tem sido uma das grandes dificuldades da Economia Solidária.

O espírito empreendedor e os trabalhadores da economia solidária

A discussão envolvendo as temáticas “Empreendedorismo” e “Economia Solidária” é uma discussão importante e necessária, embora difícil de realizar, por se tratar de um tema que envolve controvérsias sobre os princípios da Economia Solidária (que são diferentes dos princípios capitalistas), além de diferentes visões e posicionamentos sobre o tema.

O termo “Empreendimentos de Economia Solidária” (aqui também, abreviados como EES) carrega, por si só, a ideia de empreendedorismo, já a palavra “empreendimento/s” deriva da palavra empreender, o que dá a ideia de empreendedorismo. Neste sentido, espera-se que os atores dos EES ajam como empreendedores (SANDRONI, 1999).

Empreendimento pode ser entendido, também, como empresa: uma organização que produz e/ou comercializa bens e serviços, com o objetivo de obter lucro, segundo o Dicionário de Economia. Sob esta perspectiva, Empreendimentos podem ter várias formas de organização, dependendo da divisão do capital entre os sócios:

Nas pequenas e médias empresas, a direção é, habitualmente, entregue aos proprietários. Já nas grandes empresas, é frequente a contratação de administradores profissionais para dirigi-las. As pequenas e médias empresas organizam-se na forma de *sociedades por cotas*, com responsabilidade limitada ou não, ou sob a forma de *sociedades anônimas de capital fechado*. As grandes empresas organizam-se geralmente na forma de *sociedades anônimas de capital aberto*, com ações (cotas unitárias) livremente negociáveis nas Bolsas de Valores (SANDRONI, 1999, p. 203).

A descrição do dicionário não contempla as empresas de coletivos de trabalhadores, como os EES, nas suas diversas formas – cooperativas, associações, etc. – mas apenas as formas reconhecidas do sistema capitalista de produção – empresa pública, privada ou mista. Sob a perspectiva deste dicionário, portanto, o termo “empreendimento” não poderia ser utilizado para a Economia Solidária. Contudo, vale lembrar que a associação do termo à realidade da Economia Solidária é relativamente novo e, talvez por isso, tem sido ignorado nos manuais e bibliografias da Economia, em geral.

De acordo com Gaiger, o termo mais completo (Empreendimento Econômico Solidário), do qual derivam os seus congêneres (como Empreendimento de Economia Solidária e Empreendimentos Autogestionários) surgiu a partir das formulações do pensador chileno Luiz Razeto, no início da década de 1980, fazendo alusão às diversas manifestações de economia popular. O autor fazia referência àqueles grupos que surgiram em torno de formas organizativas econômicas populares, nas periferias urbanas, a fim de satisfazerem necessidades básicas, a partir de alternativas de ajuda mútua, e com prática de valores como a autonomia, a solidariedade e a cooperação. Estas experiências representavam uma relação entre o empreendedorismo e o solidarismo e juntavam interesses econômicos e sociais numa mesma ação – contrariando o que, comumente, ocorria nas iniciativas capitalistas. “Algumas dessas organizações logravam superar a simples garantia de subsistência e aportavam melhorias à qualidade de vida, em certos casos propiciando margens de acumulação e crescimento econômico” (GAIGER, 2009, p. 183).

O conceito de EES foi adotado no Brasil pelo Fórum Brasileiro de Economia Solidária (FBES) “para designar

e caracterizar seus integrantes natos, isto é, as organizações econômicas de trabalhadores que [comungavam] da identidade do Fórum, participam de suas estruturas de gestão e constituem a referência de sua plataforma de lutas”. É importante salientar que o sucesso dos EES depende das possibilidades que eles têm, em virtude das condições objetivas e subjetivas com que lidam. Neste contexto, “o êxito dos empreendimentos [dependiam], ademais, não apenas do cenário em que se [encontravam], mas do investimento que neles se [realizavam]” (GAIGER, 2009, p. 181; 184; grifos nossos).

Dois estudos avaliaram os trabalhadores dos EES, buscando entender se estes possuem perfis empreendedores. O primeiro estudo (BACIC; BALDERÓN & VIEIRA, 2003) compara o perfil do empreendedor tradicional brasileiro e os trabalhadores de cooperativas de Campinas-SP, e aponta algumas diferenças básicas entre estes dois tipos de empreendedores, e alguns dos problemas encontrados nos EES. Os autores destacam que o perfil dos trabalhadores da Economia Solidária, nos empreendimentos analisados, era bastante distinto daquele apresentado pelas bibliografias que abordam o tema do empreendedorismo: “os indivíduos aqui englobados são principalmente pessoas excluídas do mercado de trabalho, com pouca ou nenhuma educação formal, experiência ou capacitação”. O objetivo do trabalho associado naqueles casos era a busca pela reinserção laboral, que possibilitasse a geração de renda e garantisse a sobrevivência dos trabalhadores que enfrentavam o desemprego.

Os autores destacam também que o típico empreendedor brasileiro era, em sua maioria, homens; com um nível educacional elevado (acima da média nacional), tinha origem na classe média e média baixa e tinha em média 41 anos, sendo que havia passado vários anos trabalhando, especialmente, em atividades relacionadas com o empreendimento. Já os trabalhadores dos EES analisados possuíam, em sua maioria, baixa escolaridade e pouco tempo de estudo; eram originários das classes baixas; possuíam baixa qualificação técnica; já estavam há muito tempo desempregados ou realizavam trabalhos temporários informais (“bicos”); e a maioria eram mulheres.

Enquanto que os empreendedores tradicionais se aventuravam na tarefa empreendedora em busca de auto realização, e motivados pelo desejo de colocar seus conhecimentos em prática – sendo que apenas secundariamente aparecia o desejo de aumentar os rendimentos – as motivações que levaram os trabalhadores associados a se aventurarem na tarefa empreendedora era a busca pela sobrevivência (satisfação das necessidades básicas).

Os empreendedores tradicionais adquiriram habilidades para empreender a partir de experiências de trabalho na mesma área, no contexto familiar e na universidade. Eles realizavam estudos técnicos antes de abrir as empresas e estas levavam anos para amadurecerem. Já os trabalhadores associados se reuniam para formar os EES a partir de algum tipo de política pública que pretendia gerar trabalho e renda para um público desempregado², e não tinham muitas opções de escolha do setor onde atuariam. Desta forma, a pesquisa mostrou não haver nestes grupos, o amadurecimento necessário – visto como a experiência profissional ou educação formal – para a atuação enquanto empreendedores. E concluiu que “os aspectos que determinam o desejo do cooperado potencial em fazer parte de uma nova cooperativa são (...) pouco sustentáveis se considerarmos a formação e consolidação das pequenas e microempresas bem sucedidas”. Estes empreendimentos eram iniciados sem a realização de estudos técnicos, especialmente o plano de negócios ou estudo de viabilidade econômica, etapas essenciais para se iniciar um negócio.

O segundo estudo (CARPINTÉRO & BACIC, 2001), que também pauta sua análise a partir da ótica do empreendedorismo (tendo como base os pensadores do tema), também conclui que os trabalhadores dos EES não possuem perfis empreendedores, isto porque, conforme os autores, a criação dos empreendimentos por estes trabalhadores não ocorreu motivados pelo desejo ou aptidão para empreender, nem movidos pelas capacidades de iniciativa, autoridade e previsão, ou mesmo por uma conduta de liderança e pionerismo – aspectos referentes ao perfil empreendedor, conforme Schumpeter (1985).

Os dados do Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária (SIES, 2013) também fornecem elementos para a análise do perfil dos trabalhadores dos EES, especialmente sobre suas motivações: conforme é possível ver na figura 1.

De acordo com os dados, a necessidade de complementar a renda familiar foi mencionado pelos trabalhadores como a maior motivação para atuar nos EES (15% ou 9.624 pessoas); a alternativa ao desemprego ocupou o segundo lugar como motivação para tal (14% ou 9.106 pessoas), seguido pela necessidade de se aumentar a renda por meio do trabalho associado (13% dos trabalhadores, ou 8.471 pessoas); 12% (8.024) dos trabalhadores mencionaram o desejo de participação no trabalho associado como principal motivador da atuação em um EES. A questão do empreendedorismo (ou do desejo de empreender) nem chega a aparecer como motivações nas respostas dos trabalhadores.

Também quando se observa sob o crivo das teorizações de outros autores sobre empreendedorismo, poder-se-ia dizer que os trabalhadores dos EES não possuem perfis empreendedores. Isso porque eles:

- Possuem dificuldades para apresentar o conjunto de competências pessoais empreendedoras que, considerado essencial para se empreender (SEBRAE, s/d).

² É importante lembrar que em outras experiências, as motivações para os trabalhadores se reunirem em EES foram outras, conforme Gaiger (1996).

- Não foram motivados a iniciar seus empreendimentos por serem visionários (SILVEIRA, *et al.*, 2007), nem pelo desejo de auto realização (motivações endógenas) ou de colocar em prática seus conhecimentos em alguma área (CARPINTÉRO e BACIC, 2001), mas sim, pela necessidade de sobrevivência.
- Possuem dificuldades para detectar e atuar com base nas oportunidades que surgem (até mesmo devido às dificuldades para obter crédito para tal), raramente possuem aprendizado técnico especializado em empreendedorismo e mercado, ou ainda, os empreendimentos não foram frutos de metas e objetivos estabelecidos, ou desejos de inovação dos trabalhadores (FILION, 1999).

Figura 1 – Motivação para criação do EES



Fonte: elaboração própria com dados do SIES/SENAES (2013).

Considerando, portanto, que compete ao empresário a organização e gestão do processo produtivo, é ele que assume esta função, ou contrata alguém para fazê-la, sob sua supervisão. Contudo, é visto que, espera-se deste empresário, também, que ele assuma um tipo de comportamento (postura/atitude) empreendedora. Assim, pode-se dizer que, enquanto que na realidade das empresas convencionais (capitalistas), este empresário pode assumir este papel ou contratar pessoas que também o façam por ele (importante salientar que a distinção feita por Schumpeter entre empresário e empreendedor permite que o empreendedor seja qualquer pessoa). No caso dos EES, todos os sócios do empreendimento assumem o papel de empresário, sendo que o ambiente de decisões coletivas são os espaços para a construção dos objetivos e cultura do empreendimento (são eles, portanto, quem devem assumir a responsabilidade jurídica do EES, bem como outras responsabilidades perante a sociedade).

Conforme fica evidente nas contribuições de Schumpeter (1985), a manutenção da empresa no mercado exige a existência de um perfil empreendedor, isto é, de um tipo de comportamento que faça com que o empreendimento consiga driblar as dificuldades e lidar com a concorrência, típica do ambiente instável competitivo. Assim, as análises sobre os perfis dos trabalhadores da Economia Solidária, que têm como base o perfil traçado pelo SEBRAE (s/d), configura para a seguinte análise com relação a estes trabalhadores:

Os trabalhadores dos EES possuem grandes dificuldades para formarem redes de contatos, fora de suas redes de relações já estabelecidas – que são, em geral, os grupos técnicos das universidades e os poderes públicos locais. Também é comum que estes trabalhadores tenham dificuldades de usar de estratégias de persuasão para obter ganhos para os empreendimentos e mesmo para influenciar outras pessoas, seja nos apoios e formações de redes, seja dentro do próprio empreendimento, para a realização de ações empreendedoras.

Possuem dificuldades para se prepararem para as ações empreendedoras, especialmente no que diz respeito à questão da formação e busca de informações. E, devido a isso, os EES têm dificuldades para apresentar os níveis de qualidade e eficiência exigidos pelo mercado.

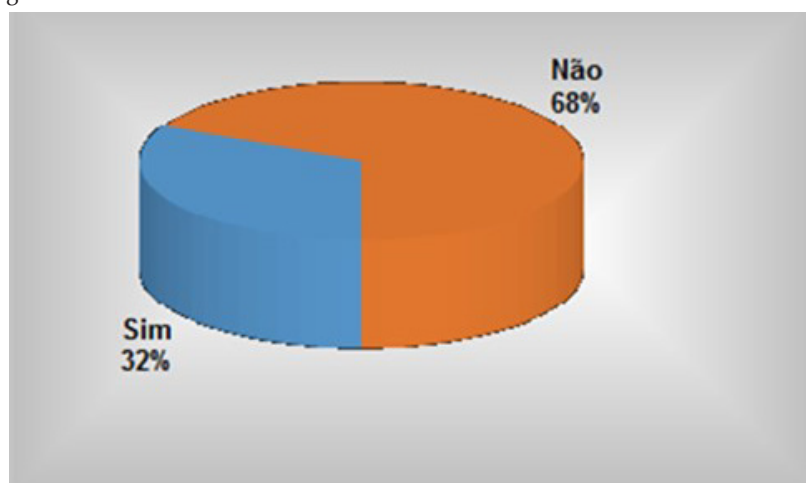
Raramente conseguem estabelecer (e cumprir) as metas e objetivos essenciais para promover o crescimento e a consolidação dos empreendimentos, e isso se deve à necessidade de sobrevivência imediata, que faz com que estes trabalhadores tenham que se dedicar à geração de renda, restando-lhes pouco tempo para as demais ações.

As ações destes empreendimentos já representam um grande risco enfrentado por estes trabalhadores. Este risco se configura na perspectiva do negócio se sair mal e falir e, nestes casos, os trabalhadores voltariam as suas antigas situações de desemprego, pobreza e exclusão social. No entanto, os trabalhadores dos EES apresentam grandes dificuldades para assumirem os riscos provenientes dos investimentos, isso porque possuem dificuldades de acesso ao crédito e de realizar os investimentos (NEVES, 2016).

Vale ressaltar que, mesmo diante de tantos desafios e dificuldades, os trabalhadores da Economia Solidária têm persistido em criar e manter seus “negócios solidários”, ou seus empreendimentos coletivos.

Contudo, vale destacar que, conforme aponta o próprio Schumpeter (1985), a ação criativa por si só, não, necessariamente, implica em uma inovação. Assim, pode-se dizer que, para além do resgate dos perfis destes trabalhadores, é preciso criar as condições para que eles possam transformar suas criatividade em ações em prol de seus empreendimentos. Neste contexto, é importante mencionar, por exemplo: a necessidade de criar condições para a realização de investimentos – basta lembrar que, muitas vezes, a criação de algo novo exige testes que, para serem realizados, são imprescindíveis investimentos. O acesso ao crédito seria outro importante elemento a ser considerado, já que a própria realidade dos EES faz com que, na maioria das vezes, estes trabalhadores não possuam recursos próprios para realizar investimentos. Com relação a esta questão, podemos observar, novamente, os dados do SIES (2013), do período de um ano anterior à realização da pesquisa, conforme figura a seguir:

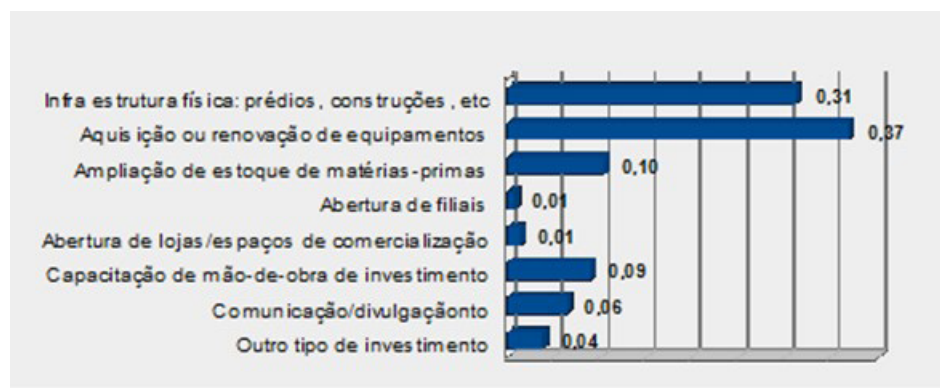
Figura 2 – Investimentos realizados nos EES nos últimos 12 meses



Fonte: elaboração própria com dados do SIES/SENAES (2013).

Os dados mostram que 68% dos EES (13.349) não haviam realizado nenhum tipo de investimento no período de um ano (ver figuras 2.) Destes, apenas 9% era investimento em capacitação da mão-de-obra (ver figuras 3).

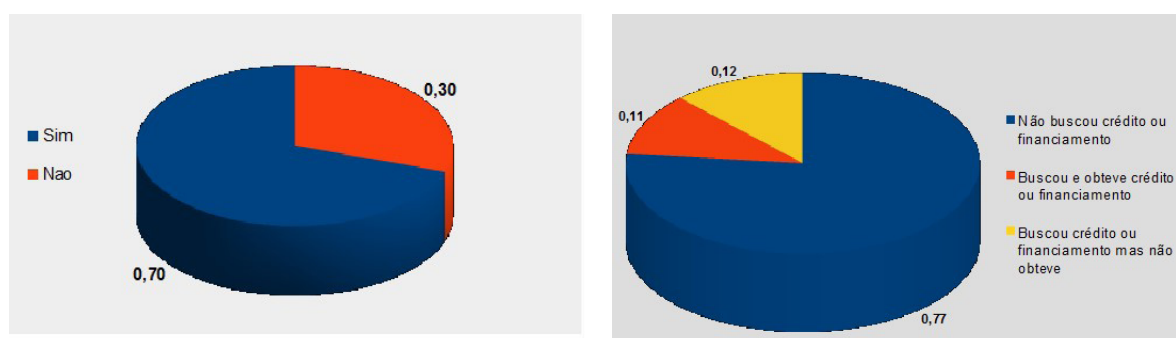
Figura 3 – Tipos de investimentos realizados nos EES nos últimos 12 meses



Fonte: elaboração própria com dados do SIES/SENAES (2013).

No que se refere ao acesso ao crédito, os dados mostram que 70% (13.764) dos EES declararam necessitar de crédito ou financiamento (ver figura 4, à esquerda). Conforme mencionamos, o crédito pode ser um importante viabilizador dos investimentos, dentre os quais, aqueles com capacitação dos trabalhadores, dentre outros. Contudo, a maioria (77%, ou 15.118) dos EES afirmaram que nem chegou a buscar crédito (ver figura 4, à direita). Sobre o fato dos EES necessitarem, mas não buscarem crédito pode-se destacar algumas questões: primeiro, a falta de informações de como funciona o sistema financeiro e ao não enquadramento destes atores nos perfis exigidos pelo sistema financeiro para a concessão de crédito são fatores relevantes a serem destacados – muitos trabalhadores da Economia Solidária, por exemplo, têm “os nomes sujos”, ou restrições financeiras junto aos órgãos de proteção de crédito e por isso, possuem seus pedidos de crédito negados.

Figura 4 – Necessidade de crédito (à esquerda) e acesso à crédito (direita) pelos EES



Fonte: elaboração própria com dados do SIES/SENAES (2013).

Uma vez encerrada aqui, esta análise poderia indicar que, uma vez que os trabalhadores da Economia Solidária não possuem perfis empreendedores, os EES estariam fadados ao fracasso. Contudo, é importante lembrar que, uma análise dos perfis dos trabalhadores da Economia Solidária, que não considere as especificidades destes trabalhadores e da realidade da Economia Solidária, pode produzir um resultado errôneo com relação a estes atores.

Gaiger (2007), um pesquisador simpatizante e conhecedor da Economia Solidária, também realizou um estudo sobre esta questão: utilizando um dispositivo metodológico, e tendo como base os resultados do Primeiro Mapeamento Nacional da Economia Solidária no Brasil, o autor realizou uma avaliação dos EES a partir do conceito de alto empreendedorismo, a fim de entender se estes empreendimentos apresentavam perfis empreendedores – para esta análise, ele utilizou nove indicadores que apontam: o grau de autonomia material dos empreendimentos; a abrangência e o êxito nos processos de comercialização; os investimentos em prol da consolidação dos EES; a geração de excedentes; e o patamar de distribuição dos resultados para os sócios³.

O resultado da avaliação confirmou aquilo que foi apontado pelos estudos apresentados anteriormente, isto é, que os EES possuíam diversas fragilidades que dificultavam as ações empreendedoras. Porém, o estudo de Gaiger vai além das análises feitas pelos autores anteriores, que culpam apenas os trabalhadores da Economia Solidária, e considera outras questões igualmente importantes – ele destaca, por exemplo, que estas dificuldades são fruto de deficiências relacionadas à: questões estruturais dos EES; dificuldades para realizar investimentos para formação de recursos humanos, e para obtenção de crédito para investimento; fragilidades da estrutura de comercialização, dentre outras (GAIGER, 2007, p. 68).

Considerações finais

Os EES têm enfrentado diversas dificuldades para sobreviver, desde o surgimento da Economia Solidária. Alguns pesquisadores têm tentado associar estas dificuldades ao fato dos trabalhadores destes empreendimentos não possuírem perfis empreendedores. Ainda que seja verdade que estes trabalhadores não tenham perfis empreendedores,

3 Os indicadores utilizados foram: “1) recursos produtivos e o montante de propriedade do empreendimento; 2) sede, equipamentos e espaço principais de comercialização próprios; 3) comercialização principal no mercado estadual, nacional ou internacional; 4) visão estratégica e ausência de dificuldades de comercialização; 5) capacidade de captação de crédito para investimento; 6) geração de sobra líquida e independência de financiamentos; 7) remuneração e vínculo regulares dos trabalhadores sócios e não-sócios; 8) investimento na formação de recursos humanos; 9) férias ou descanso semanal para os sócios-trabalhadores”.

conforme procuramos mostrar, outros fatores, igualmente importantes têm influenciado nas dificuldades destes empreendimentos.

Por também reconhecer as dificuldades dos EES, em outro trabalho, Bacic (2014) destaca a necessidade de se criar um ecossistema empreendedor em torno dos EES, capaz de dar suporte e apoio ao desenvolvimento destes empreendimentos. A proposta deste ecossistema contempla várias questões (inclusive estruturais, financeiras, de formação, etc.). Para nossa análise, é importante destacar a necessidade de se desenvolver ações de formação e capacitação para os trabalhadores da Economia Solidária. É importante ressaltar que os trabalhadores da Economia Solidária vêm de uma realidade de pobreza e exclusão social, baixo nível de escolarização, baixo incentivo ao uso da sua condição criativa (e, quando esta é incentivada, em geral, os resultados não são utilizados em prol dos trabalhadores, ou ainda, não lhes rende retornos financeiros), pouca (ou nenhuma) experiência em ações empreendedoras. Com este histórico, é bastante difícil que estes trabalhadores consigam agir com base num comportamento empreendedor – basta lembrar que, conforme destacou o próprio Schumpeter (1985) o ambiente social e os grupos sociais nos quais as pessoas estão inseridas têm grande relevância para moldar as ações dos empreendedores, isto é, na sua formação enquanto empreendedora. Em suma, não basta ter vontade e disposição, é preciso ter influência, formação, apoio e suporte para tal.

No que se refere à questão envolvendo o perfil (empreendedor ou não empreendedor) dos trabalhadores da Economia Solidária, é importante destacar que a maioria deles nunca tiveram experiências anteriores com as tarefas relacionadas ao empreendedorismo (como a gestão do empreendimento); tampouco tiveram algum tipo de formação para tal. Eles foram preparados para atuar – e assim o fizeram a maior parte de suas vidas – como trabalhadores de setores fragmentados, em um modelo de gestão centralizado (heterogestionário), em que suas funções eram cumprir as tarefas designadas por um chefe ou patrão (um engenheiro, ou outro profissional) – que é a quem cabia o processo de pensar e planejar o processo produtivo; enquanto que aos trabalhadores cabia a tarefa de cumprir ordens e realizar o processo produtivo que havia sido planejado por outra pessoa (NEVES, 2009).

Ou seja, a forma como os trabalhadores têm atuado no mercado de trabalho no decorrer do desenvolvimento capitalista – em um modelo conformado pela divisão do trabalho, que destina ao trabalhador apenas partes desconexas do processo produtivo – dificulta sua atuação enquanto empreendedores porque esta função nunca foi solicitada a eles (salvo nos casos em que os trabalhadores atuavam nas tarefas administrativas ou de gestão dos processos produtivos). Além desta questão relacionada ao aprendizado obtido pela prática, os trabalhadores dos EES não possuem formação que lhes capacite para o empreendedorismo.

Contudo, ainda que estas dificuldades sejam verdadeiras, as pesquisas apresentadas na seção anterior parecem precipitadas em afirmar que os trabalhadores da Economia Solidária não possuem perfil empreendedor, isto porque elas desconsideram outros fatores de igual importância, em suas análises. É preciso destacar, por exemplo, que o simples fato de iniciarem seus negócios – ainda que estes sejam frágeis e apresentem dificuldades – em uma realidade totalmente adversa, significa que os trabalhadores da Economia Solidária deram um passo importante, motivados pelo desejo de superação de suas (difíceis) realidades, pela criatividade e pelo desejo de conquistar seus sonhos. Estes trabalhadores se aventuraram na criação de algo novo – um novo negócio; o trabalho coletivo; e mesmo, um novo movimento social. A única diferença com relação ao empreendedor padrão, é que eles não se aventuraram nesta empreitada, motivados apenas por um desejo de empreender, mas também (e principalmente), por um conjunto de fatores econômicos e sociais que os empurraram para tal. Uma vez nesta situação, estes trabalhadores têm demonstrado coragem, iniciativa e criatividade como qualquer outro empreendedor – é bastante comum notar que os trabalhadores da Economia Solidária possuem muita imaginação para criar alternativas à falta de máquinas e equipamentos (as famosas “gambiarras”, academicamente denominadas de Tecnologias Sociais⁴), além de terem que se deparar com uma realidade que exigiu deles um aprendizado sobre as diversas etapas do processo produtivo e organização do trabalho (e ainda, de forma coletiva, algo totalmente novo para eles). Eles vêm ganhando, paulatinamente, novos aprendizados, conforme Tiriba (2008) e Tiriba e Fischer (2009).

Talvez este seja um novo perfil do empreendedorismo que a literatura econômica desconhece, mas que agora existe na prática, conforme destaca Gaiger (2008). Sob esta perspectiva, nota-se que as dificuldades enfrentadas pelos trabalhadores não, necessariamente, têm a ver com falta de vontade ou de iniciativa, mas sim, com falta de incentivo ao resgate deste comportamento que é bastante comum ao ser humano – a criatividade, o desejo de criar coisas novas, o sonho e o desejo de alcançá-lo. Assim, um trabalho focado neste resgate, elaborado a partir do perfil dos trabalhadores pode produzir resultados diferentes daqueles apresentados nos estudos acima.

Outra questão importante de ser destacada é que a maioria das teorias econômicas foi desenvolvida tendo como base um modelo de organização do processo de produção único – a economia capitalista. Assim também o é, com relação à teoria do empreendedorismo e da inovação: o ato criativo, a ânsia por criar algo novo, por estabelecer

4 Sobre Tecnologias Sociais, ver: Dagnino (2004); Rutkowski (2005).

novos caminhos, por sair da mesmice, é comum ao ser humano, em qualquer época histórica; isto é, ele independe da existência do sistema capitalista de produção e da própria teoria da inovação schumpeteriana. Se a ideia da inovação está atrelada à maneira de ser do sistema capitalista, isso se deve ao fato de a discussão ter sido desenvolvida por um pensador que viveu este período e partilhou das ideias (hegemônicas) do mesmo, e não necessariamente significa que não pode ser aplicado a outras realidades (GAIGER, 2008). Assim, pode-se dizer que este espírito está presente na Economia Solidária – um bom exemplo disso são as discussões (bastante recentes) sobre tecnologia e inovação social (BIGNETTI, 2011; DAGNINO, 2004; RUTKOWSKI, 2005).

O ato criativo-empresarial por exemplo, pode ter sido um importante aliado para a sobrevivência dos EES desde o surgimento da Economia Solidária. É possível questionar, por exemplo, se a Economia Solidária não pode ser considerada o próprio ato inovativo? Isto é, o ato de formar EES, em um momento de crise do desemprego e de pauperização, foi uma importante ação de rompimento com a realização de ações pautadas em atos arraigados, é um rompimento com a repetição. Os trabalhadores da Economia Solidária podem ser considerados visionários ao perceberem a fragilidade das ações individuais naquele momento e por acreditarem na força coletiva e agirem com base nela: diante de um modelo forte e excludente, os trabalhadores da Economia Solidária foram inovadores ao perceberem que a união entre eles, na formação de EES, seria um importante instrumento de luta contra a crise, e na geração de trabalho e renda (GAIGER, 2008). Neste sentido, pode-se dizer que a Economia Solidária, por si só, com seu conjunto de princípios e práticas inovadoras e criativas, simboliza um importante ato de empreender.

É importante esclarecer que este texto não propõe ignorar os problemas enfrentados pelos EES, mas sim, considerar o potencial destes trabalhadores, e analisar a questão de suas dificuldades sob uma perspectiva mais ampla, que inclui outros aspectos, como a própria questão estrutural, deficiência na formação destes trabalhadores e falta de experiência em ações que exigem ações empreendedoras. Sendo assim, a questão é como resolver este impasse – de um lado, as pesquisas mostram que os trabalhadores da Economia Solidária não têm perfil empreendedor, e de outro, a realidade empírica tem demonstrado que eles possuem os elementos típicos do empreendedorismo (são criativos, possuem iniciativa e coragem)?

A primeira questão para se pensar este dilema é entender que os trabalhadores da Economia Solidária precisam recuperar a crença de que eles podem (e, no caso, devem, já que a realidade de competição exige) colocar em prática suas habilidades criativas. Parafraseando Leonardo Boff (1977): os seres humanos nascem com um perfil comportamental que lhes confere liberdade para serem e atuarem como lhes convém. Contudo, ao serem limitados a um estilo de atuação (em seus trabalhos) onde sua liberdade criativa é tolhida, se veem atrofiados a um estilo de comportamento que não condiz com uma atuação empreendedora. Assim, o resgate de seus verdadeiros “eus” é um importante começo para estes trabalhadores.

Para tal, é preciso que sejam criadas atividades de formação para o empreendedorismo voltadas **exclusivamente** para os EES, isto é, que considerem os perfis destes empreendimentos e dos trabalhadores que neles atuam (NEVES, 2016). Embora isso possa parecer pouco importante, é preciso destacar que os EES possuem princípios próprios, diferentes daqueles das empresas convencionais/capitalistas, conforme já mencionado. Assim, mesmo que estas atividades devam preparar para a inserção e atuação no mercado capitalista, devem considerar a realidade interna, diferente, destes empreendimentos. Mais que isso, elas devem ter um formato que consiga produzir resultados com um público-alvo que possui características peculiares, bastante distintas daquelas apresentadas pelos empreendedores padrões – como baixa escolarização, pouca (ou nenhuma) experiência anterior ou contato com ações empreendedoras, pobreza e exclusão social, baixa autoestima, etc.

A experiência empírica já deixou claro que a formação para este público requer o desenvolvimento de atividades próprias, com modelos, linguagens e princípios que estejam de acordo com as características, tanto da Economia Solidária, como dos trabalhadores dos EES. Um exemplo é que os cursos de formação em empreendedorismo do SEBRAE têm surtido pouco efeito sobre esta realidade, devido ao seu formato que não contempla as especificidades deste público, conforme tem denunciado várias incubadoras que assessoram estes empreendimentos. Assim, é preciso que aqueles que atuam com assessorias a estes grupos se capacitem (em temas como empreendedorismo, vendas, gestão financeira dos empreendimentos, etc.) para, posteriormente, realizarem a formação destes atores. Além disso, as atividades de formação precisam passar por um processo de readaptação para a realidade da Economia Solidária – sobre adequação sociotécnica, ver Dagnino, Brandão e Novaes (2004); Neves (2009).

Por fim, vale lembrar que, conforme destacou Gaiger (2009), os EES possuem outra racionalidade, distinta da racionalidade capitalista. Sob esta perspectiva, eles já vêm obtendo ganhos a partir daquilo que almejam. Além disso, é importante frisar mais uma vez que as pesquisas sobre os perfis dos trabalhadores da Economia Solidária cometeram o equívoco de focar apenas nos resultados da atuação destes trabalhadores e ignorar os contextos nos quais estas experiências estão inseridas. Assim, pode-se dizer que os trabalhadores da Economia Solidária podem até não atuarem da maneira como se espera que atuem os empreendedores padrões, mas isso não significa que eles não possuem o espírito empreendedor – talvez apenas não tenham o perfil atual do empreendedorismo padrão, o que, conforme já destacado, pode ser dever a um conjunto de fatores que vão além de características pessoais – mas

possuem o espírito empreendedor, enquanto aqueles que possuem a inquietude, coragem e dedicação para realizar coisas novas e se lançar em tarefas nunca antes realizadas.

Para finalizar, vale destacar uma vez mais que este texto não teve a pretensão de encerrar a discussão. Ao contrário disso, seu objetivo era dar voz a uma reflexão que, embora importante, tem sido pouco feita na Economia Solidária. Assim, espera-se que, a partir dele, outros venham a somar nas análises sobre perfis dos trabalhadores e dificuldades dos EES.

Referências

BACIC, Miguel Juan. Da oportunidade de pensar no desenvolvimento de um ecossistema empreendedor para os empreendimentos de economia solidária em América Latina. In: MORAIS, Leandro Pereira (org.). **Cooperação Sul-Sul e Triangular e Economia Social e Solidaria**. Genebra. OIT, 2014.

BACIC, Miguel Juan; BALDERÓN, Nguyen Tufino; VIEIRA, Camila de Almeida. Empreendedorismo x Cooperativismo: um estudo de caso das cooperativas incubadas pela Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da UNICAMP. **III Encontro de Pesquisa em Administração e Contabilidade – EPAC, FECAP**, 5 a 7 de novembro de 2003.

BARBOSA, Rosângela. **A economia solidária como política pública: uma tendência de geração de renda e resignificação do trabalho no Brasil**. São Paulo: Cortez. 2007.

BIGNETTI, Luiz Paulo. As inovações sociais: uma incursão por ideias, tendências e focos de pesquisa. **Ciências Sociais Unisinos**, v. 47, n. 1, 2011.

BOFF, Leonardo. **A águia e a galinha: a metáfora da condição humana**. (40ª edição). Petrópolis/RJ: Vozes, 1997.

CARNEIRO, Ricardo. **Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX**. São Paulo: UNESP. 2002.

CARPINTÉRO, José Newton; BACIC, Miguel Juan. Empreendedorismo e Desenvolvimento. **World Conference no Business Incubation**. Rio de Janeiro, outubro de 2001.

DAGNINO, Renato. **A tecnologia social e seus desafios. In: Tecnologia social: uma estratégia para o desenvolvimento**. Fundação Banco do Brasil: Rio de Janeiro, 2004.

DAGNINO, Renato; BRANDÃO, Flávio Cruvinel; NOVAES, Henrique Tahan. Sobre o marco analítico conceitual da tecnologia social. In: DAGNINO, Renato (org.). **Tecnologia social: uma estratégia para o desenvolvimento**. Fundação Banco do Brasil: Rio de Janeiro, 2004.

FILION, Louise Jacques. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**. São Paulo, v. 34, n.2, p. 05-28, Abr/Jun. 1999.

GAIGER, Luiz Inácio. Empreendimentos solidários: uma alternativa para a economia popular? In: GAIGER, Luiz Inácio (org.). **Formas de combate e de resistência à pobreza**. São Leopoldo: Editora UNISINOS. 1996.

GAIGER, Luiz Inácio. A outra racionalidade da economia solidária. Conclusões do primeiro Mapeamento Nacional no Brasil. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, n. 79, p. 57-77. 2007.

GAIGER, Luiz Inácio. A dimensão empreendedora da economia solidária: notas para um debate necessário. **Revista Otra Economía**. Volumen II. N° 3, 2º semestre/2008.

GAIGER, Luiz Inácio. Empreendimento Econômico Solidário. In: CATANI, Antônio David, et al. (org.). **Dicionário Internacional da Outra Economia**. São Paulo: Almedina. 2009.

GIMENEZ, Denis. **A questão social e os limites do projeto liberal no Brasil**. 2007. 311 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico). Universidade Estadual de Campinas. Campinas/SP. 2007.

- NEVES, Ednalva Felix. **A capacitação para a gestão de empreendimentos de economia solidária: experiências e propostas**. 2009. 200 f. Dissertação (Mestrado em Política Científica e Tecnológica). Universidade Estadual de Campinas. Campinas/SP. 2009.
- NEVES, Ednalva Felix. Fragilidades e contradições na utopia de uma outra economia. In: Gemma Fajardo García; María José Senent Vidal (org.). **Economía Social: identidade, desafios y estrategias**. Valencia/España. CIRIEC, 2014, p. 289-307.
- NEVES, Ednalva Felix. **Percepções sobre as contradições e dificuldades de inserção e sobrevivência dos empreendimentos de economia solidária no mercado**. 2016. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico). Universidade Estadual de Campinas. Campinas/SP. 2016.
- RUTKOWSKI, Jaqueline. Rede de Tecnologias Sociais: pode a tecnologia proporcionar desenvolvimento social? In: LIANZA, Sidney; ADDOR, Felipe (org.). **Tecnologia e desenvolvimento social e solidário**. Porto Alegre/RS: Editora UFRGS, 2005.
- SANDRONI, Paulo (org.). **Novíssimo dicionário de economia**. São Paulo: Best Seller. 1999.
- SANTOS, Anselmo Luís. **Trabalho em pequenos negócios no Brasil: impactos da crise do final do século XX**. Campinas/SP: LTr - UNICAMP/IE/CESIT. 2013
- SCHUMPETER, Joseph Alois. (1942). Capitalismo, socialismo e democracia. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.
- SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. São Paulo: Nova Cultural. 1985.
- SCHUMPETER, Joseph Alois. A instabilidade do capitalismo. In: CARNEIRO, Ricardo (org.). **Os clássicos da Economia** (volume 2). São Paulo: Editora Ática. 1997.
- SECRETARIA NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA (SENAES). (2006). **Atlas da Economia Solidária no Brasil 2005**. MTE, SENAES.
- SECRETARIA NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA (SENAES). Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária (SIES). **Atlas Digital da Economia Solidária – dados do Segundo Mapeamento Nacional de Empreendimentos Econômicos Solidários (EES)**. 2013. Disponível em: <http://sies.ecosol.org.br/resultado>. Vários acessos.
- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Iniciando um pequeno grande negócio (IPGN) – módulo 1: Características de comportamento empreendedor**. s/d.
- SILVEIRA, Ailton Carlos; et al. Empreendedorismo: a necessidade de se aprender a empreender. **Revista Foco**. Faculdade Novo Milênio. V.2, n.1. 2007.
- SINGER, Paul. Economia Solidária: um modelo de produção e distribuição. In: SINGER, P.; SOUZA, A.R. (Org.). **A Economia Solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego**. São Paulo. Contexto (p. 11-28). 2000.
- SINGER, Paul. A recente ressurreição da economia solidária no Brasil. In: SANTOS, Boaventura de Sousa (org.). **Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira. 2002.
- TIRIBA, Lia. Cultura do trabalho, autogestão e formação de trabalhadores associados na produção: questões de pesquisa. **Perspectiva** – Revista do Centro de Ciências da Educação. UFSC, Florianópolis/SC: Vol. 26, nº 1, jan./jun. (p. 69-94). 2008.
- TIRIBA, Lia; FISCHER, Maria Clara. Saberes do trabalho associado. In: CATANI, Antônio, et al. (org.). **Dicionário Internacional da Outra Economia**. São Paulo: Almedina. 2009.