

ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA E ECONOMIA

A economia social em perspectiva transversal no Brasil e no Canadá

Elói Martins Senhoras

Resumo: A mobilização dos cidadãos no desenvolvimento da economia social tem representado o surgimento de novas estratégias de organização nas sociedades brasileira e canadense. Dentro desse quadro, as cooperativas têm se mostrado como políticas sociais duplo-ganhadoras (*win-win*), em que a grande oportunidade a ser aproveitada pela consolidação da economia social como componente essencial de uma sociedade cada vez mais responsável e participativa está na raiz de uma estratégia conjunta de articulação de ganhos trazidos à questão do trabalho e ao desenvolvimento local. Com essa discussão são fornecidos os subsídios para a garantia de pluralidade e o aprofundamento do debate sobre economia social.

Abstract: The mobilization of citizens for the development of *social economics* has represented the urge of new organizational strategies in the Brazilian and in the Canadian societies. Inside this framework, cooperatives have been considered double-winner social policies (*win-win*), while a great opportunity to be undertaken for the consolidation of social economy as an essential component of a society more and more responsible is the root of a team articulation of earnings brought to the employment question and to the local development. This discussion supplies assistance to assure plurality and depth for the debate about social economy.

1 – Introdução à *práxis* da economia social

O mundo contemporâneo passa por um momento histórico particular e único, no qual está ocorrendo o desenvolvimento de economias alternativas ao sistema capitalista, que funcionam dentro dele mas o contestam em sua base fundamental. Entre as alternativas de desenvolvimento local estão as chamadas *economia social*, *economia solidária*, *economia popular*, ou ainda *terceiro setor*.

A partir de diversos autores que vêm trabalhando com o tema, o termo *economia social* sintetiza uma diversidade de experiências organizacionais de caráter econômico, baseadas em novas e antigas formas de solidariedade.

Em geral, essas denominações referem-se aos diferentes setores e formas de organização coletiva de trabalhadores, de geração de trabalho e renda, tendo entre os seus traços característicos a gestão autônoma, participativa e democrática, o compromisso com a auto-sustentabilidade e a busca do desenvolvimento humano integral.

A referência mais comum a essas expressões, no Brasil e no Canadá, está no espaço de vida social e de trabalho intermediário entre as esferas do Estado e do mercado. Não obstante, existem distinções entre essas noções, estabelecendo fronteiras em termos de significado particular, segundo o próprio contexto sócio-histórico onde foram formuladas e refletindo o esforço de sistematização e elaboração teórica. Apesar dessas nuances teórico-conceituais, no presente trabalho utiliza-se o termo *economia social* para retratar a generalidade de iniciativas que são desenvolvidas através de associações de produtores, cooperativas, empresas autogestionárias, associações de crédito, clubes de trocas e o chamado comércio justo.

Nesses empreendimentos é inviável separar as atividades de produção e circulação de bens e serviços das circunstâncias de reprodução da vida da unidade familiar dessas pessoas. Assim, a economia social é o sistema de produção, distribuição, consumo e crédito que está sendo construído com base na igualdade e na democracia entre os participantes, e que tem como resultado prático a ação solidária interpessoal.

Os projetos alternativos comunitários, cooperativas e empresas autogestionárias não são novidade no Canadá ou no Brasil. O novo é o crescimento dos atores em rede e das perspectivas que se somam no debate e na experimentação¹.

A economia social, da forma como se apresentou nesses dois países ao longo da última década, aparece como uma alternativa economicamente viável, socialmente justa e ambientalmente sustentável ao estado atual da economia e do mercado de trabalho.

¹ O agravamento das condições materiais de existência tem aglomerado vários grupos no debate e na experimentação de projetos de economia social, desde setores de igreja, ONGs, movimentos sociais urbanos e rurais, até sindicatos e centrais sindicais, passando por pesquisadores e intelectuais, entre outros.

Em outras palavras, a formação de iniciativas econômicas baseadas nos princípios da autogestão não resultou de uma formulação acadêmica sobre as possibilidades de superação das contradições do mercado de trabalho nesses países, senão como um movimento socioeconômico autônomo, caracterizado pela agregação de pessoas que necessitavam encontrar formas efetivas de sobrevivência econômica e que, influenciadas por seu ambiente social ou pela vivência dos movimentos sociais dos últimos anos, colocaram-se em movimento para a formação dessas iniciativas associativistas.

Na forma de empresas de autogestão, de cooperativas populares autogestionárias ou de associações de produtores dos mais diversos ramos de bens e serviços, a economia social casa o princípio da unidade entre posse e uso dos meios de produção e distribuição com o princípio da socialização desses meios. A unidade típica da economia social é a cooperativa de produção, cujos princípios organizativos são: posse coletiva dos meios de produção pelas pessoas que os utilizam para produzir; gestão democrática da empresa ou por participação ou por representação; repartição da receita líquida entre os cooperadores por critérios aprovados após discussões e negociações entre todos; destinação do excedente anual também por critérios acertados entre todos os cooperados (SINGER; SOUZA, 2000).

A cooperativa, apesar de ser apenas uma das dimensões através das quais se forma uma ação solidária interpessoal, revela-se como um condicionante *sine qua non*, ao ser a base produtiva da economia social.

Como se sabe, as formas associativas de produção econômica, a rigor, existem desde muito antes das formas de apropriação individual sobre o produto do trabalho ou sobre seus instrumentos. Ainda que modos de produção muito diferentes tenham dominado cenários históricos distintos, em suas formações sociais coexistiam modos de produção que não ocupavam papel preponderante nas relações sociais.

Entretanto, as formas específicas e diferenciadas como se caracterizou a sociedade capitalista – predominantemente urbana e industrial, com a supressão das diferenças legais de estatuto social entre classes sociais e com o emprego intensivo

do conhecimento técnico-científico em todas as áreas da atuação humana (o que inclui as gestões micro e macroeconômicas) – delineou a formação social capitalista como algo muito diferente de suas predecessoras históricas, que guardam muito mais semelhanças entre si.

Porém, o “novo associativismo” dos anos 1980/90 surge no Canadá e no Brasil sob o signo da decomposição de um padrão de regulação anterior, o qual entretanto não era o mesmo lá e aqui. Parece bastante evidente que a situação conjuntural do mercado de trabalho situa-se num quadro estrutural mais amplo, marcado por uma contradição marcante entre o aperfeiçoamento das técnicas e tecnologias de produção, de um lado, e o formato atual da divisão internacional do trabalho e da distribuição da riqueza, de outro, caracterizados pela flexibilização dos mercados de trabalho, que vem acompanhada da concentração de renda, do desemprego e da precarização da maioria dos postos de trabalho.

Nesse sentido, o desenvolvimento de formas alternativas de trabalho e de geração de riqueza e de renda que sejam, ao mesmo tempo, capazes de incorporar novas tecnologias e gerar mais postos de trabalho, é um desafio que o presente já nos coloca e que aponta para o futuro das relações de trabalho e de repartição da riqueza.

2 – De uma economia política à economia social: a formação de um novo elo de solidariedade social

A significação do princípio da solidariedade social é de notável relevância num momento em que o Estado de bem-estar canadense e o aparelho de políticas sociais brasileiro são atravessados por uma grave crise, que os força a abandonar os principais programas de seguridade social.

O desmantelamento do Estado social tende a deixar lacunas que são preenchidas pelo mercado ou por outras formas de organização, capazes de assumir as tarefas do *Welfare State*. Diante desse abandono, é então o caso de saber quem se

encarregará da solidariedade social: o mercado ou formatos alternativos?

Se por um lado os cidadãos não podem ficar desprotegidos em face do desmoronamento do Estado social, por outro a proposta liberal oscila entre a caridade e o assistencialismo, de forma que a liberdade de mercado é posta em plano de julgamento pela natureza e modalidade de atuação das grandes corporações: o indivíduo perde autonomia, e o mercado, liberdade.

Nesse contexto canadense e brasileiro, o desenvolvimento crescente de formas não-convencionais de participação volta a ter espaços públicos, autônomos, de gestão individual, nos quais se descobrem novos recursos para a solidariedade social. Nesse espaço da economia social, vai-se desvanecendo a distinção entre os assuntos estatais e os assuntos privados, dando origem às questões públicas, que mobilizam as pessoas em sua condição de cidadãos preocupados com os assuntos comunitários.

Porém, o problema é que a complexa sociedade atual não consente que o mercado seja abolido, tampouco o Estado pode ser retirado da economia. Trata-se, então, através da economia social, de articular outro modo de gestão pública, de repensar as formas de intervenção estatal, assegurando maior participação dos cidadãos.

A alternativa trazida pela economia social possibilita a reconstrução de espaços públicos de participação dos cidadãos, em pleno exercício de suas liberdades e direitos, com o propósito de melhorar a qualidade de vida das famílias.

Na lógica da economia social do mundo capitalista, os discursos antimercado ou pró-Estado são falsos dilemas, haja vista que tal alternativa trata de reequilibrar essa relação para permitir que as sociedades liberem aquelas energias capazes de impulsionar uma ampla linha de desenvolvimento socioeconômico, em que continuamente se resguarde a articulação do princípio da liberdade com o da igualdade.

Nesse formato de gestão pública, a regulação do social se faz entre o Estado e o mercado, através de formas comunitárias. Nessa via alternativa, a *autogestão* e a *autonomia* são não apenas uma forma de produzir e gerenciar recursos econômicos,

mas também um princípio de descentralização do poder político e das relações sociais.

As múltiplas formas associativas revêm as formas tradicionais de representação, procurando aperfeiçoar seus mecanismos, para reduzir a inesperada distância entre representantes e representados e o espaço que separa o cidadão da gestão pública. Essas formas constituem uma maneira de estender o sistema decisório até o nível de uma sociedade civil *autogerenciada*.

Assim, a solidariedade social transcende o estreito campo da caridade e do assistencialismo, proclamado pelas políticas contrárias ao *Welfare State*. Com esse esquema de solidariedade, brechas são abertas para a promoção de algumas tarefas abandonadas ou desenvolvidas insuficientemente pelo Estado social, mas a condição prévia para a constituição desses empreendimentos comunitários baseia-se na recuperação de *espaços de autonomia* – como as iniciativas de microcrédito – que beneficiam a livre associação dos indivíduos dispostos a melhorar suas condições de vida ou a obter bens sociais. No entanto, as iniciativas de valorização do indivíduo e das famílias como agentes de suas próprias mudanças são possíveis não apenas através de *capabilities* profissionais, mas também da possibilidade financeira de realizá-las. Ademais, é o capital social que, por seu caráter multiforme, possibilita a articulação de atores sociais com capacidade de transformação, ativa o pluralismo e garante a perdurabilidade de práticas democráticas auto-sustentáveis.

Dessa forma, a economia social encontra-se numa situação singular diante dos empreendimentos pequenos ou médios no Brasil, pois os mercados em que se inserem são de baixíssimo componente tecnológico e capital inicial, são intensivos em mão-de-obra, de baixa produtividade e, portanto, pouco competitivos. Por outro lado, no Canadá a economia social se apresenta com um caráter de aumento de competitividade empresarial no mercado, inclusive envolvendo setores de ponta e de alto valor agregado, como na microeletrônica (DENAULT, 1992).

Conforme demonstrado pelas lições canadenses, a problemática da economia social reside no fato de que, assim

como as pequenas empresas não estão isentas das normas inerentes ao sistema capitalista, as cooperativas necessitam, de alguma forma, inserir-se no processo competitivo para sobreviverem (SOUZA; SUZIGAN, 1998).

Diante desses problemas estruturais apresentados, um dos mecanismos eficientes de empoderamento das iniciativas da economia social que tem se desenhado no cenário brasileiro é a presença das universidades, que passam a atuar de maneira mais ativa, concretizando atividades de extensão na comunidade local, visando ao desenvolvimento local e nacional, através das incubadoras de cooperativas populares, voltadas para o público demandante de formas alternativas do uso de tecnologias e formas democráticas de gestão.

3 – A sociedade cooperativa na economia social

A focalização deste artigo para o estudo da organização cooperativa, dentre várias opções de empreendimentos, justifica-se pelo caráter estratégico da mesma como principal braço produtivo da economia social.

Segundo o pensamento evolucionista de Teilhard de Chardin, a humanidade evolui desde a luta primitiva dos indivíduos pela sobrevivência para organizações econômicas e sociais coletivas sempre mais avançadas e complexas. Nessa linha de pensamento, a empresa cooperativa é uma forma de organização econômica mais avançada. Na empresa capitalista, o dono do empreendimento impõe seus interesses; a estrutura de poder é linear e vertical, de cima para baixo, geralmente oferecendo poucas oportunidades de crescimento pessoal. Já no empreendimento cooperativo, como unidade de prestação de serviços para o atendimento dos interesses dos sócios, isto é, individuais, a estrutura de poder deve ser construída da base, vale dizer do horizontal para o vertical: o horizontal constrói o vertical (SCHWEINBERGER, 2000: 113).

De acordo com Gaiger (2000), as cooperativas, entre outras formas de empreendimento solidário que nascem da necessidade imperiosa de encontrar uma solução, geram solidariedade como imposição da necessidade. Existindo prática

anterior de solidariedade, transcendendo os objetivos econômicos, o empreendimento é favorecido.

O objetivo primeiro de uma cooperativa é proporcionar vantagens econômicas a seus membros, sendo intermediária entre os associados e suas relações com o mercado, facilitando, desse modo, as atividades dos cooperados.

Com organização e funcionamento originais, a sociedade cooperativa atua, na prática, baseando-se em seus princípios doutrinários com bases éticas, fazendo com que as sobras sejam distribuídas igualmente entre os sócios, diferenciando-se das sociedades capitalistas, cuja distribuição do excedente é proporcional à participação societária. Dessa forma, a sociedade cooperativa visa ao bem-estar do associado e não somente ao lucro da organização.

O objetivo das cooperativas é servir aos seus associados, fornecendo bens e serviços; os sócios são proprietários e clientes ao mesmo tempo, o interesse da empresa vem depois dos associados.

3.1 – Classificação dos modelos cooperativos

O sistema de cooperativas fundamenta-se na concepção de ecossistema de empreendimentos erguidos sobre um alicerce de organizações e indivíduos integrantes. Essa comunidade econômico-social produz bens e serviços de valor para os clientes, que são membros do ecossistema. Com o tempo, capacidade e papéis co-evoluem.

O cooperativismo, tanto no Brasil como no Canadá, é entendido, então, como um alicerce de solidariedade e ajuda histórica com a finalidade de atenuar as dificuldades em todas as épocas inerentes às grandes reformas sociais.

As cooperativas, de modo geral, podem ser classificadas por dois sistemas. No primeiro, o cooperativismo é dividido, segundo a origem, em urbano e rural. Na segunda classificação, as cooperativas são divididas em três tipos: de consumo, de produção e de crédito.

As *cooperativas de consumo* se formam quando pessoas se reúnem e organizam uma sociedade em forma cooperativa para

adquirir de terceiros e vender aos seus associados gêneros alimentícios e bens de utilidade pessoal a preços mais vantajosos.

As cooperativas de consumo têm algumas derivações, não se fixando apenas em grandes armazéns, mas também em estabelecimentos como panificadoras, restaurantes, farmácias, etc.

Essas organizações, tendo em vista a grande quantidade comercializada, adquirem produtos de primeira necessidade a preços reduzidos e os vendem a seus associados, que de outra forma teriam que comprá-los a preços de mercado. A figura jurídica das cooperativas tem poder de pesquisar e comprar em grande quantidade no atacado, evitando o intermediário e os especuladores.

A *cooperativa de produção* ocorre quando pessoas se reúnem e organizam uma sociedade em forma cooperativa para produzir determinado tipo de produto, seja um bem ou serviço, eliminando, dessa forma, a figura do assalariado.

As cooperativas de produção iniciaram-se timidamente na zona rural, a partir de 1965, e se fortaleceram na zona urbana, atingindo desse modo inclusive a classe média. Essa evolução se deve primordialmente à política econômica do Governo, que nos últimos anos propiciou desemprego de forma assustadora, fazendo com que muitos empregados assumissem a massa falida das empresas em que trabalhavam ou como parte de um processo produtivo mais amplo, que se tornou conhecido como terceirização.

Esse modelo de cooperativa se apresenta, de modo geral, sob três aspectos: de *produção agropecuária*, de *produção industrial* e de *serviços*.

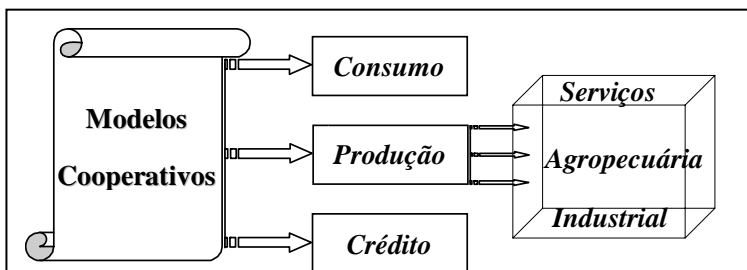


FIGURA 1 – Classificação dos modelos cooperativos

As cooperativas de produção agropecuária se fixam na área rural, formadas por pequenos agricultores. Através delas, o agricultor pode suprir-se de artigos necessários para seu cultivo, tais como adubos, rações, sementes selecionadas, material para acondicionamento, etc. As compras são feitas pela pessoa jurídica da cooperativa e depois repassadas aos agricultores. Assim, os produtos são comprados a preços mais baixos. O mesmo ocorre com as suas vendas, que, através da cooperativa, são feitas de forma mais vantajosa, tanto para consumidores como para os próprios agricultores. O lavrador isoladamente, que está submetido a um quase sistema de concorrência perfeita, não tem condições de enfrentar os oligopólios e/ou monopólios. Através da cooperativa, esses problemas são minorados.

O segundo modelo de cooperativas de produção consiste nas chamadas de produção industrial. São aquelas cujos trabalhadores se unem em organizações para produzir certo bem industrial. Apresentam-se sob duas formas. A primeira, quando cada associado produz certo tipo de produto e o repassa à cooperativa para vender no mercado; nesse caso, as compras também serão feitas em nome da cooperativa e repassadas para os associados. No segundo formato estão as cooperativas de produção industrial cujo produto é fornecido por vários associados, porém cada um faz parte dele. É o caso de uma indústria na qual cada cooperado, em vez de ser empregado, fornece uma parte da produção. Esse tipo de cooperativa é semelhante às empresas capitalistas, mas sem a figura do patrão e do operário, uma vez que todos passam a fazer o trabalho para a coletividade e dele usufruir em comum.

Por último, há cooperativas de serviços, formadas por profissionais, muitas vezes, especializados. Esse modelo de cooperativa já atingiu vários ramos da indústria, bem como a área da saúde e outras, em ambos os países.

As *cooperativas de crédito* são aquelas cujos associados se reúnem com o objetivo de prover recursos necessários para a aquisição de bens diversos, e assim exercer melhor suas atividades profissionais, através de empréstimos e financiamentos a juros módicos. É um autofinanciamento.

Em alguns casos, essas cooperativas são fornecedoras de

crédito para cooperativas de produção e consumo. São organizadas de tal forma que cada associado coopera com uma pequena parcela, formando assim um montante que é emprestado ou financiado a juros módicos ao associado necessitado, conforme o fundo de caixa existente. Quanto maior o fundo, maior poderá ser o empréstimo e/ou financiamento.

Verifica-se que há vantagem comparativa para a cooperativa em relação às outras entidades, tanto no Canadá como no Brasil, não só em oferecer empréstimos a custos financeiros menores, também devido à facilidade burocrática, principalmente para pessoas de baixa renda. Os bancos em geral exigem, para contrair empréstimos, abertura de conta e, muitas vezes, saldo médio.

Para os bancos e outras instituições financeiras, a atuação dessas cooperativas não configura concorrência, pois estas atingem segmentos do mercado que não interessam aos bancos e às financeiras. Se não existirem cooperativas de crédito, simplesmente o cidadão não terá o financiamento ou empréstimo. Além disso, as cooperativas de crédito, mesmo as agrícolas, são destinadas a determinadas associações ou sindicatos, e em geral não são abertas ao público, não afetando substancialmente as outras entidades do sistema financeiro.

3.2 – Cooperativismo popular

Alguns valores servem de base para as cooperativas de todo o mundo: autonomia, autogestão, responsabilidade, democracia, igualdade, justiça social e solidariedade. Seguindo a tradição, o cooperativismo apóia-se na ética, honestidade, transparência, responsabilidade social e preocupação com os demais integrantes².

No Canadá, o *cooperativismo popular* surge como

² Infelizmente, no caso brasileiro, parte do cooperativismo vem sendo praticada por grupos econômicos cujo interesse principal é escapar de suas responsabilidades fiscais e trabalhistas, e a consequência imediata é o agravamento da crise do desemprego e precarização das relações de trabalho. Essas cooperativas são utilizadas mais como instrumento de terceirização do trabalho do que como instrumento de organização socioeconômica, o que dificulta a implementação de políticas públicas para o setor.

alternativa baseada em valores comprometidos com outra cultura econômica e com a formação integral da cidadã e do cidadão, para que busquem sua inserção no mercado de trabalho e/ou outras formas emancipadas de relações econômicas.

No Brasil, as entidades populares de economia social têm desempenhado um importante papel na construção e no exercício da inclusão social auto-sustentada, pois são organizações comunitárias constituídas a fim de atender necessidades coletivas que não foram satisfeitas pela ação de instituições estatais ou dos agentes clássicos da economia formal.

Geralmente através de um líder ou de uma comissão diretora identificável, facilmente, esses braços econômicos de solidariedade se fazem ouvir nas esferas de poder público como representantes das demandas e dos interesses comunitários, conferindo maior poder de negociação e legitimidade à importância política da classe que representam.

Nos dois países, como processo alternativo, as cooperativas populares referem-se a um “novo cooperativismo”, centrado na democracia da produção e distribuição, na desalienação do trabalhador, na luta direta dos movimentos sociais pela geração de trabalho e renda.

4 – À guisa de últimas considerações

Segundo França (2002), os empreendimentos solidários são experiências que se apóiam sobre o desenvolvimento de atividades econômicas para a realização de objetivos sociais, concorrendo para a afirmação de ideais de cidadania.

É justamente em relação às características atuais da economia social que parece se demarcar a noção de economia solidária, no Canadá e no Brasil, pela afirmação da dimensão política de sua ação, o que leva a defini-las como experiências que se apóiam sobre atividades econômicas para a realização de objetivos sociais que concorram efetivamente a ideais de cidadania ou de valorização humana simplesmente. Isso significa para muitos autores um movimento de reatualização ou renovação da economia social.

Um amálgama dessas definições e características permite verificar-se que tais empreendimentos solidários podem assumir ao longo do tempo, como funções produtivas, espaços de proximidade e espaços públicos.

QUADRO 1 – Dimensões extra-econômicas da economia social

<i>Dimensão social</i>	Ao repousarem sobre solidariedades de proximidade, estas experiências participam da recriação dos laços sociais, o que é muito oportuno num contexto de apatia e de reclusão sobre si próprio, vivido por muitas pessoas na sociedade. Um dos traços comuns a essas experiências relaciona-se ao fato de significar em uma associação de pessoas na perspectiva de condução em comum de atividades econômicas que visam, ao mesmo tempo, ao reforço da coesão social e à criação de empregos.
<i>Dimensão política</i>	O caráter eminentemente político dessas experiências reflete a própria dinâmica sócio-associativa encarnada na noção de projeto, traduzindo-se por uma causa ou pela melhoria das condições de vida de um público específico e de um determinado território. Também a dimensão de um poder reconfigurado nos arranjos organizacionais próprios a estas experiências, em que se ressalta a questão do seu compartilhamento entre grupos de atores com estatutos sociais distintos, afirma essa dimensão política. Tais experiências constituem novos espaços de expressão da cidadania ou de assimilação da democracia, pois estimulam uma aprendizagem da vida pública.
<i>Dimensão cultural</i>	Inscritas em contextos locais específicos, a referência ao seu território de origem torna-se incontornável na compreensão dessas experiências de economia solidária. Se enraizamento num local existe, essas experiências não se aparentam a formas autárquicas, profundamente autocentradas e tendendo ao isolamento. Ao contrário, sua disposição em rede as conecta a uma realidade mais distante. Isso permite intercâmbios permanentes de experiências em torno de problemáticas comuns, o que possibilita novas aprendizagens e inovações constantes em suas formas de intervenção. Trata-se, com essas experiências, de encontrar na cultura local os meios que favoreçam a criatividade e o desenvolvimento. Enquanto modalidade da economia social, a economia solidária ancora-se nas culturas e nas solidariedades dos mundos vividos dos sujeitos sociais para tentar perpetuá-los ou reconstruí-los.

Trata-se de um conjunto de atividades contribuindo para a democratização da economia a partir de engajamentos cidadãos.

Se ela quer afirmar a solidariedade no seio da atividade econômica, não se pretende um substitutivo da ação pública numa perspectiva filantrópica, sintomático de um processo de desregulação da economia. Seu objetivo é muito mais o de se articular à esfera pública a fim de produzir um reencastamento da economia num projeto de integração social e cultural. Nesse sentido ela se apresenta como emanção de ações coletivas visando a instaurar regulações internacionais e locais, a fim de completar as regulações nacionais ou suprir a sua ausência.

Além de um instrumento de aumento de competitividade e de geração de riquezas, como no caso canadense, os formatos da economia solidária servem também para assegurar a uma dada classe trabalhadora a continuidade de suas atividades profissionais, assim garantindo sua inclusão social e econômica auto-sustentada, no exemplo brasileiro.

A abordagem do desenvolvimento local, numa perspectiva de fomento à economia solidária, implica, nos dois países, potencializar capacidades, habilidades, ainda que latentes. Assim, além dos impactos na economia local, cabe refletir sobre o alcance do projeto no tocante ao estímulo para a ação coletiva.

Ademais, embora o impacto da renda gerada com a remuneração dos cooperados na economia local seja maior ou menor do que se possa supor, percebe-se uma melhoria no padrão de consumo das famílias dos cooperados, assim como a abertura de novas formas de ocupação e renda na localidade.

A solidariedade reintroduzida na economia pode ser percebida como base para um desenvolvimento que, partindo do local, requer a construção e o fortalecimento de empreendimentos em escalas diferenciadas, do micro ao macro, do local ao global.

Referências

CORAGGIO, J. Economia popular e construção da cidade. *Revista Proposta*, n. 62, 1994.

DENAULT, B. *Cooperatisme et sociologie: quelques défis*. Sherbrooke: Université de Sherbrooke, 1992. Les Cahiers de la coopération, 6.

FRANÇA, G. C. Terceiro setor, economia social, economia solidária e economia popular: traçando fronteiras conceituais. *Bahia Análise e Dados*, Salvador: SEI, v.12, n. 1, 2002.

GALILEA, S. La planificación local – nuevas orientaciones metodológicas. *Cuadernos del CLAEH*, n. 45-46, s.d.

IPEA – Instituto de Pesquisas Econômicas e Aplicadas. *Pesquisa Ação Social das Empresas*, 2001. Disponível em: <www.ipea.gov.br>.

LISBOA, A. M. A emergência das redes de economia popular no Brasil. In: DAL RI, N. M. (org.). *Economia solidária: o desafio da democratização das relações de trabalho*. São Paulo: Arte & Ciência, 1999.

SCHWEINBERGER, G. A. Economia solidária. *Teoria e Evidência Econômica*, Passo Fundo, v. 8, n. 15, 2000.

SÉCRÉTARIAT AUX COOPÉRATIVES. *Les coopératives canadiennes*. Ottawa: Gouvernement du Canadá, 1995. Dossier d'information.

SERE/IBAM/SEBRAE. *Guia de desenvolvimento econômico local*. Rio de Janeiro: SERE/IBAM/SEBRAE, 1995.

SHORTER, E. *Naissance de la famille moderne*. Paris: Seuil, 1978.

SINGER, P.; SOUZA, A. R. *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo: Contexto, 2000.

SOUZA, M. C. A. F.; SUZIGAN, W. *Inserção competitiva das empresas de pequeno porte*. Campinas: MICT/FECAMP, 1998.

ZEVI, A.; CAMPOS, J. L. M. (eds.). *Coopératives, marches, principes coopératifs*. Belgique: De Boeck Université, 1995.

