

ESCALA E SUSTENTABILIDADE DOS EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS: UMA AMBIÊNCIA NECESSÁRIA

The solidary economical enterprises scale and sustainability: a necessary ambience

Resumo

O Artigo parte do suposto analítico de que os critérios usualmente utilizados para avaliar e aferir as atividades econômicas não são neutros ou abstratos, mas só podem ser apreendidos se considerar as formas concretas como os homens organizam socialmente essa produção. Esse suposto implica considerar as motivações, formas de organização produtiva e reprodução familiar, que distinguem esses empreendimentos econômicos associativos do grande empreendimento capitalista. Nessa linha, a sustentabilidade dos empreendimentos da economia solidária responde a requisitos não exclusivamente econômicos, mas a condições sociais singulares da reprodução coletiva, em espaços rurais ou urbanos. O Texto problematiza essa questão com base num exercício distintivo e conceitual e, ao final, sustenta a hipótese de que a sustentabilidade da economia solidária implica uma ambiência – como espaço social, política e institucionalmente construído, que induz o desenvolvimento dessa economia, subvertendo os termos da relação entre economia solidária e desenvolvimento.

Palavras-chave: Economia Solidária. Sustentabilidade. Indicadores. Ambiência.

Gabriel Kraychete

Mestre em economia. Professor titular da Universidade Católica do Salvador. E-mail: gabriel.sobrinho@ucsal.br.

INTRODUÇÃO

Esse texto traz alguns elementos teóricos e práticos que contribuem para a compreensão das condições determinantes da escala e da sustentabilidade dos empreendimentos econômicos associativos, também denominados de empreendimentos econômicos solidários.¹ Por empreendimentos econômicos solidários entende-se um amplo espectro de práticas econômicas realizadas de forma autogestionária, a exemplo de cooperativas, associações, grupos de produção, clubes de troca e empresas recuperadas pelos trabalhadores, cujos sócios são trabalhadores urbanos e rurais, que realizam atividades de produção de bens ou serviços materiais ou simbólicos.² Tal como aqui definidos, os

¹ Agradeço a Anete Ivo pela criteriosa leitura e sugestões que conferiram maior clareza e consistência à redação e às proposições que apresento nesse texto. Certamente as insuficiências que permanecem são de minha total responsabilidade.

² Para definição de empreendimentos econômicos solidários ver também BRASIL (2004).

empreendimentos da economia solidária abrangem as atividades mercantis e a produção de bens e serviços que não se destinam ao mercado.¹

Quando se fala em escala dos empreendimentos associativos, pode-se ter por referência a dimensão de cada empreendimento, mas, também, a participação relativa do conjunto dos empreendimentos associativos na economia e na sociedade. Ou seja, o que queremos de fato aferir e qual a unidade de medida a ser usada, quando falamos em escala? O número de trabalhadores? A magnitude dos investimentos? O valor da produção? A produtividade? A participação do valor da produção dos empreendimentos associativos no Produto Interno Bruto - PIB? A contribuição e o potencial desses empreendimentos para um processo de desenvolvimento de uma localidade ou região? A capacidade efetiva de promoverem transformações na economia e na sociedade?

Os indicadores e suas unidades de medida não são neutros, mas servem a objetivos e se adequam à grandeza dos fenômenos. Essas medidas, no entanto, não apenas captam um aspecto da realidade, mas conferem um sentido, uma direção e um significado às ações e aos desejos, balizam e sancionam metas e avaliações. O PIB, como se sabe, é um dos indicadores mais utilizados na macroeconomia, que abrange a riqueza de um país e permite acompanhar, de forma objetiva, as taxas de crescimento econômico, mas ele não informa sobre como essa riqueza é dividida e quais os impactos desse crescimento sobre o meio ambiente e a qualidade de vida das pessoas. Há, portanto, uma adequação entre a seleção dos indicadores, os objetivos e a grandeza do fenômeno que se quer analisar. Se a análise econômica se restringir a medir, apenas, o crescimento econômico, teremos dois tipos de implicações: de um lado, a escolha dessa medida sugere que essa seja a finalidade essencial da atividade econômica; por outro lado, a perspectiva analítica é restrita, deixando de lado elementos qualitativos decisivos e que dizem respeito, por exemplo, à melhoria da qualidade de vida, e explicitando o que está crescendo e para quem.

Todo indicador subordina-se a um objetivo social e a uma concepção analítica. A sua construção e seleção pressupõem escolhas prévias, concepções e conceitos sobre como se estrutura a ordem social e visões normativas sobre o que é bom e desejável para o ser humano. Ou seja, eles não se resumem à escolha apenas técnica ou econômica, mas,

¹ Os empreendimentos econômicos solidários envolvem diferentes modalidades de trabalho associativo, a exemplo de: produção coletiva de bens ou serviços utilizando meios de produção coletivos; produção individual e comercialização coletiva; produção individual com o uso de equipamentos coletivos; produção individual e comercialização individual em espaços (feiras e exposições) organizados coletivamente; fornecimento de produtos ou serviços para os associados; prestação de serviços para terceiros com equipamentos individuais ou coletivos; e serviços de poupança e crédito.

essencialmente, ética e política. A rentabilidade de uma atividade, por exemplo, não possui o mesmo significado para diferentes sujeitos econômicos. Para a empresa capitalista, a taxa de lucro é um indicador essencial para as suas decisões. O processo de trabalho pressupõe um contrato que estabelece as condições de venda da força de trabalho pelo trabalhador e sua compra pelo empregador. As regras de gestão e de remuneração do trabalho são determinadas pela busca do lucro máximo. Os empreendimentos da economia solidária obedecem a outros pressupostos e motivações. Nesses empreendimentos, o processo de trabalho tem por base as regras de gestão, estabelecidas pelo conjunto dos trabalhadores associados, e o resultado econômico da atividade é dimensionado e distribuído conforme os critérios definidos pelos trabalhadores. Para esses empreendimentos, seria um despropósito teórico e prático utilizar indicadores econômicos adequados às grandes empresas orientadas para potencializar o lucro.

Se os indicadores não apenas expressam um fenômeno, mas conferem um significado e uma direção às nossas ações, cabe a pergunta: o que entendemos por e quais as condições necessárias à sustentabilidade dos empreendimentos da economia solidária? Ou, em outros termos, quando falamos em sustentabilidade dos empreendimentos econômicos associativos o que queremos de fato viabilizar e (re)produzir? A resposta a essa questão depende da apreensão da escala dos empreendimentos associativos. Essa indagação é o ponto de partida deste Texto¹, que contém mais três itens organizados em torno de duas outras indagações e de uma proposição final: I) como os espaços urbano e rural interferem na escala e nas condições de sustentabilidade dos empreendimentos associativos? II) qual a relação entre economia dos setores populares e a sustentabilidade dos empreendimentos econômicos associativos? O último item apresenta a proposição de que a sustentabilidade dos empreendimentos econômicos solidários não depende apenas de a capacidade dos trabalhadores associados saberem tocar e gerir os seus empreendimentos, mas requer uma ambiência, entendida como espaço social, política e institucionalmente construído, que favoreça o desenvolvimento dessa economia. Esta ambiência abrange o conjunto das condições e relações internas e externas dos empreendimentos para que possam germinar, florescer e se desenvolver.

¹ Foge ao objetivo desse Texto a discussão sobre a relação entre o tamanho dos empreendimentos com as possibilidades de autogestão. Paul Singer (2000), por exemplo, refere-se à Cooperativa de Mondragon, na Espanha, para ilustrar os desafios de uma gestão democrática para um empreendimento de grande porte.

O QUE SE BUSCA VIABILIZAR E (RE)PRODUZIR COM OS EMPREENDIMENTOS DA ECONOMIA SOLIDÁRIA

A produção, como categoria ampla, fora do contexto das práticas, é uma abstração. Na realidade, o que existe são formas concretas de produção que supõem uma determinada combinação de relações técnicas e relações sociais de produção. Essas formas de produção expressam diferentes relações de propriedade dos meios de produção e de apropriação do resultado do trabalho. Nesses termos, o processo de produção de um determinado bem ou serviço também é um processo de reprodução de determinadas relações sociais.

Qualquer processo de trabalho, seja de uma empresa privada, de um agricultor familiar, de um trabalhador por conta própria ou de um empreendimento associativo, possui os mesmos elementos constitutivos, ou seja, a força de trabalho, o objeto de trabalho e os meios de trabalho (máquinas, equipamentos, instrumentos de trabalho). O que caracteriza o capital não é o uso de máquinas e equipamentos, mas a transformação da força de trabalho em mercadoria.¹ O capital é uma relação social caracterizada pelo uso do trabalho assalariado (MARX, 1980).²

Na empresa capitalista o processo de trabalho manifesta-se como um meio do processo de valorização do capital. É o lugar no qual o capital produz e é produzido e, por isso mesmo, requer o controle imposto, abusivo ou refinado sobre os trabalhadores. O processo de trabalho ocorre entre coisas que pertencem ao capitalista. O empresário decide sobre as técnicas de produção, os mecanismos de controle e de gestão que vai utilizar. As decisões são tomadas visando o maior lucro. As condições de viabilidade de uma empresa capitalista, portanto, têm por substrato a reprodução de uma determinada relação social marcada pela propriedade privada dos meios de produção, pela condição de mercadoria da força de trabalho e pela apropriação do resultado do trabalho – sob a forma de lucro –, pelo capitalista.

Para os empreendimentos da economia popular solidária, conceitos típicos da economia capitalista, como salário e lucro, tornam-se inapropriados e perdem o seu significado, pois não expressam as relações sociais de produção que caracterizam aqueles empreendimentos. Os trabalhadores associados produzem mercadorias, mas a sua força de

¹ O central em Marx não é o trabalho, mas a sua transformação em mercadoria. A utopia do trabalho em Marx opera como uma negação dessa mercadoria especificamente constituída no capitalismo (OLIVEIRA, 2000).

² Harvey (2013) destaca que o entendimento do capital como uma relação social é de extrema importância, marcando um distanciamento radical da definição da economia política clássica em que o capital é entendido como um estoque de recursos.

trabalho não se constitui numa mercadoria.¹ Vendem as mercadorias que produzem, mas não vendem a sua força de trabalho. Ou seja, temos a produção de mercadorias por uma não mercadoria (KRAYCHETE, 2002).

Em um empreendimento associativo, instalações, máquinas e equipamentos pertencem ao conjunto dos associados, bem como os resultados do trabalho. Os ganhos econômicos são distribuídos ou utilizados conforme as regras definidas pelos seus participantes. Para que a atividade funcione, é preciso que cada um dos trabalhadores assuma, de comum acordo, compromissos e responsabilidades. As condições de viabilidade de um empreendimento associativo, portanto, têm por substrato a reprodução de uma determinada relação social de produção, marcada pela condição de não mercadoria da força de trabalho e pela apropriação do resultado do trabalho pelos trabalhadores associados, conforme as regras por eles definidas.

Retomando a questão central aqui discutida, quando falamos em viabilidade dos empreendimentos da economia popular e solidária, o que se pretende, de fato, viabilizar? Se o que se busca é um processo de transformação social, orientada de acordo com a (re)produção de relações de trabalho economicamente viáveis e socialmente justas, então, a viabilidade dos empreendimentos da economia solidária não se reduz ao equacionamento de problemas técnicos, econômicos e comerciais particulares a cada empreendimento. Assim, quando falamos em escala e sustentabilidade dos empreendimentos associativos, referimo-nos à capacidade dos empreendimentos ampliarem continuamente a reprodução de determinadas relações de produção, consideradas aqui como viáveis economicamente e socialmente justas² Se isso é verdade, os critérios de avaliação da viabilidade de um empreendimento associativo são substancialmente diferentes daqueles de uma empresa privada tradicional, ou seja, a eficiência econômica não é um fim em si mesmo, mas se subordina à indagação: eficiência econômica para quais objetivos?

¹ Uma coisa é certa: a natureza não produz, de um lado, donos de dinheiro ou de mercadorias e, de outro, homens que só possuem a sua própria força de trabalho, esta relação não tem qualquer base natural, mas é o resultado de um desenvolvimento histórico...” (MARX, 1980, p.189).

² Coraggio (2006) fala em sustentabilidade como a capacidade dos empreendimentos ampliarem continuamente o alcance de suas práticas.

ESCALA E SUSTENTABILIDADE DOS EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS NOS ESPAÇOS URBANO E RURAL

Os empreendimentos não levitam num espaço vazio, mas localizam-se em determinados territórios. Em que medida estes territórios, como palcos de determinadas relações sociais, restringem ou potencializam a escala e as condições necessárias à sustentabilidade dos empreendimentos econômicos associativos?

As condições de existência dos empreendimentos associativos realizados por agricultores familiares ou por trabalhadores urbanos são bem diferentes. A dimensão territorial em espaços rurais ou urbanos é a mais imediatamente visível, mas essa inscrição das atividades esconde uma diferença maior e mais fundamental, qual seja, a natureza da relação entre o trabalho e os meios de produção. Os mecanismos de gestão e as condições de sustentabilidade dos empreendimentos são determinados pela relação de propriedade pré-existente dos trabalhadores com os meios de produção.

Os agricultores familiares, antes de iniciarem uma atividade associativa já exercem um trabalho na condição de proprietários dos meios de produção. Eles já possuem a terra e os instrumentos de trabalho. Ou seja, não existe uma separação prévia entre força de trabalho e meios de produção. Os objetos de trabalho (matéria-prima) e os meios de trabalho (ferramentas, equipamentos) pertencem ao agricultor familiar. Nesta situação não se encontram apenas os agricultores familiares, mas também algumas modalidades de produção de artesanato.

Em geral, as atividades que os agricultores familiares realizam de forma associativa não são as atividades agrícolas, mas a comercialização ou o beneficiamento da produção advinda de cada unidade de produção familiar. Transformam, por exemplo, as frutas, por eles produzidas, em polpas, doces e geleias. Ou seja, trata-se de uma atividade não agrícola, realizada por agricultores familiares nos espaços rural ou urbano. Quando os agricultores familiares organizam um empreendimento para a venda coletiva ou para o beneficiamento da sua produção, essas atividades diferem daquelas que já realizavam com os seus meios de produção individuais. A atividade coletiva constitui-se uma via natural para obterem um ganho maior. A venda para um mercado mais amplo pressupõe a prática associativa como um meio para viabilizar tanto um maior volume como a regularidade do fornecimento. O mesmo ocorre com o beneficiamento da sua produção. Sozinho, o agricultor familiar não teria nem os recursos nem o volume de produção que justificassem esse investimento. A compra de uma

máquina para o beneficiamento da produção agrícola só se viabiliza se for através de uma atividade associativa, envolvendo um maior número de trabalhadores. Nessas circunstâncias, o empreendimento associativo constitui-se numa possibilidade real de melhoria do nível de renda dos agricultores familiares. Ou seja, eles encontram motivos para a cooperação mesmo quando buscam o autointeresse.¹ Se nada mais funcionar, eles têm a opção de retornarem à forma tradicional em que se inseriam no mercado.

A organização de empreendimentos associativos por trabalhadores urbanos apresenta características peculiares. Diferentemente dos agricultores familiares, os trabalhadores urbanos, em geral, não dispõem de meios e objetos de trabalho e de uma produção prévia que sirva de base para um empreendimento associativo. Neste sentido, pode-se dizer que contam apenas com a sua força de trabalho. Neste caso, a obtenção de resultados positivos adquire uma urgência bem maior para os trabalhadores associados, sobretudo quando os mesmos não possuem outra fonte de renda. Normalmente, a referência de trabalho que possuem não é a de uma atividade associativa, mas a do emprego assalariado ou do trabalho por conta própria. Diante das dificuldades inerentes aos empreendimentos associativos, essas pessoas são atraídas pelas expectativas de um emprego assalariado, mesmo que precário, desde que proporcione uma regularidade na renda. Assim, para os empreendimentos associativos de agricultores familiares (e modalidades de artesanato), o aumento do número de sócios é uma condição para a sustentabilidade da atividade. No caso dos empreendimentos urbanos é comum ocorrer o inverso, ou seja, eles tendem a se viabilizarem com um número reduzido de sócios.

Nas condições atuais, os empreendimentos associativos urbanos apresentam condições mais adversas para os seus integrantes se manterem unidos, sobretudo quando formados por pessoas cuja principal motivação é a busca de uma alternativa ao desemprego ou que necessitam de uma renda imediata.

¹ Com o risco de reafirmar o óbvio, convém insistir que não se trata de idealizar os empreendimentos da economia popular solidária como se fossem regidos por valores e práticas assentados exclusivamente em relações de solidariedade, e que estas se constituiriam na motivação determinante dos seus integrantes para a organização e gestão destes empreendimentos. Os seres humanos não são movidos apenas por necessidades, mas também por desejos. E podem encontrar motivos para a cooperação, mesmo quando buscam o auto-interesse. A suposição restrita e simplificadora de que os empreendimentos da economia popular e solidária se assentam num único princípio motivador e organizador gera a ilusão sedutora de aparentes soluções perfeitas, mas frustrantes, transformando paisagens socialmente vivas e factíveis em miragens. Além disso, como observam Assman e Sung (2000, p. 158) “Quando se busca a ‘solidariedade perfeita’, ou ‘soluções definitivas’, impõe-se sobre as pessoas e grupos sociais um fardo pesado demais para se carregar”.

EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS E ECONOMIA DOS SETORES POPULARES

Por economia dos setores populares entendem-se as atividades que possuem uma racionalidade econômica ancorada na geração de recursos (monetários ou não) destinados a prover e repor os meios de vida e na utilização de recursos humanos próprios, agregando, portanto, unidades de trabalho e não de inversão de capital.¹ Essa economia dos setores populares abrange tanto as atividades realizadas de forma individual ou familiar como as diferentes modalidades de trabalho associativo, formalizadas ou não, também denominadas de empreendimentos econômicos solidários (KRAYCHETE, 2000). Com o uso desse termo, portanto, pretende-se identificar um conjunto heterogêneo de atividades, tal como elas existem, sem idealizar os diferentes valores e práticas que lhes são concernentes.

Por que analisar a economia dos setores populares se o que se busca é a sustentabilidade dos empreendimentos associativos? A hipótese aqui é que, num país como o Brasil, que nunca conheceu os índices de assalariamento das economias capitalistas centrais, a análise da economia dos setores populares contribui para a percepção de uma realidade que abrange um contingente de trabalhadores bem mais extenso do que aquele circunscrito aos empreendimentos econômicos associativos, e suscita políticas públicas voltadas para a inclusão socioprodutiva, sobretudo nos espaços urbanos, que não se restringem às tradicionais expectativas de geração de trabalho por meio do crescimento do emprego regular assalariado.

Convém esclarecer que economia dos setores populares e economia informal não são sinônimas. O conceito de informal encobre realidades muito distintas: coloca num mesmo plano o trabalho de uma mulher que produz e vende alimentos num bairro popular e as práticas de contratação ilegal de trabalhadores ou de sonegação fiscal, inclusive aquelas realizadas por empresas de médio e grande porte. Assim, esse conceito não contribui para a percepção da lógica peculiar que caracteriza as condições de trabalho de parcelas significativas da população, e o uso do termo informal mais camufla do que revela a realidade que se busca compreender e transformar.

Os empreendimentos da economia dos setores populares - sejam individuais, familiares ou associativos - estão inseridos em pleno mundo do mercado e do cálculo econômico, por mais simples e modestos que sejam esses cálculos. A produção de mercadorias não é uma invenção do capitalismo. Sem o mercado — lugar das trocas de bens

¹ O capital aqui entendido não como a existência de máquinas e equipamentos, mas como uma relação social, determinada pela transformação da força de trabalho em mercadoria.

que resultam do trabalho — não haveria economia no sentido corrente da palavra, mas uma vida fechada na autossuficiência.¹

Essa matriz de observação contribui para a percepção de atividades econômicas numa margem extensa e inferior da economia, que se movimentam rentes ao chão, que escapam às estatísticas, mas que são relevantes para a população, sobretudo quando se considera a crescente inaptidão da economia capitalista em absorver a força de trabalho por meio do emprego assalariado.

Essa economia dos setores populares possui uma racionalidade econômica própria. Diferentemente da empresa capitalista que — na busca do lucro, da competitividade e da produtividade — dispensa trabalhadores, a racionalidade econômica dos empreendimentos populares está subordinada às necessidades da reprodução da vida da unidade familiar (CORAGGIO, 1998). Para os empreendimentos populares, por exemplo, a perda do emprego de um dos membros da família representa um “custo” adicional a ser assumido pelo próprio negócio. É o caso de mulheres que trabalham por conta própria e que tomaram microcrédito para a compra de matérias-primas. Com o desemprego do marido ou dos filhos, o dinheiro do empréstimo foi redirecionado para as despesas básicas do consumo familiar. Entretanto, diferentemente do que as empresas fazem com os trabalhadores, a família não dispensa os seus membros, mesmo que essa decisão comprometa a “lucratividade” do empreendimento. Há uma solidariedade implícita, que seria irracional do ponto de vista da empresa, mas que tem efetivo sentido do ponto de vista da sustentação da vida do trabalhador e sua família.

Diferentemente do que ensinam os manuais de administração e economia, os empreendimentos da economia dos setores populares não separam o dinheiro do negócio das despesas domésticas. Na gestão cotidiana do negócio, uma trabalhadora não separa o uso do açúcar comprado para fazer o alimento que produz para vender, do açúcar que ela usa no café da manhã da família. O mesmo açúcar é um custo variável para o negócio, e, ao mesmo tempo um bem de consumo para família.

Para muitos empreendimentos da economia dos setores populares os bens de consumo duráveis representam instrumentos e meios de trabalho. É o caso, por exemplo, do fogão e da geladeira para um grande número de mulheres que, dentro de casa, produzem e

¹ Conforme Braudel (1985;1996), economia de mercado e capitalismo não são a mesma coisa. Braudel reformula a relação entre mercado e monopólio, atribuindo aos monopólios o papel de elemento-chave do sistema capitalista. O que caracterizaria o jogo superior da economia seria a possibilidade de transitar de um monopólio para outro. Desfrutando do privilégio de poder escolher, o capital volta-se, alternada ou simultaneamente, para os lucros do comércio, da indústria, da especulação financeira, dos empréstimos ao Estado etc.

vendem alimentos. Entretanto, essas trabalhadoras financiam a compra desses equipamentos pagando juros elevados em grandes redes varejistas. Provavelmente o pagamento de um empréstimo não depende apenas dos recursos do empreendimento em si, mas do conjunto do orçamento familiar. É provável que o empréstimo seja pago com outras rendas da família, da mesma forma que, no cotidiano, retiram-se recursos do empreendimento para as despesas da família.

Assim, a referência para a análise e compreensão dos empreendimentos da economia dos setores populares não é a micro ou a pequena empresa, mas a unidade domiciliar (CORAGGIO, 2000). Muitos desses empreendimentos populares escapam às estatísticas econômicas. Um censo econômico, por exemplo, não capta o trabalho de mulheres que, dentro de casa, produzem e vendem alimentos, produtos de limpeza ou confecções.

Nessas situações a visão convencional da economia tem pouca utilidade. Os agricultores familiares, da mesma forma que os empreendimentos da economia popular urbana, definem o uso dos recursos econômicos com critérios diferentes daqueles utilizados pelos empresários. Se um empresário gasta com o plano de saúde da sua família, isso é um consumo que ele paga com retiradas que não se confundem com o orçamento da empresa. No orçamento das famílias de agricultores familiares, tudo é misturado. Athayde (2012) ilustra essa situação com o exemplo de uma família de agricultores que planejou comprar um motor elétrico, novo, para a produção de farinha. Essa família tinha três alternativas: comprar um motor novo; mandar um dos filhos para estudar fora; e custear um tratamento de saúde.

Enquanto a empresa discute se vai fazer um investimento para usar mais energia a gás, óleo diesel ou elétrica, aquela família se pergunta: operamos a mulher, mandamos o filho estudar fora, ou compramos um motor novo para a casa de farinha? Investimento e consumo estão sempre misturados. Esta realidade não é compreendida por modelos de contabilidade convencional, nem pela lógica do mercado ou do cálculo econômico convencional (ATHAYDE, 2012).

As condições de vida de cada unidade doméstica são influenciadas por diferentes modalidades de trabalho e de renda: trabalho assalariado com ou sem carteira, trabalho por conta própria (individual ou familiar), trabalho para o próprio consumo, trabalho não remunerado, trabalho associativo, pensão ou aposentadoria, programas de transferência de renda etc. Nem sempre é possível identificar qual a renda principal, na medida em que cada renda pode ser complementar de outra igualmente precária.

Qual a dimensão dessa economia dos setores populares? Não é pequena. No Brasil, o emprego regular assalariado no setor privado corresponde a menos de 50% da população ocupada. Os trabalhadores por conta própria totalizam quase 20 milhões de pessoas, correspondendo a 20% da população ocupada. Junto com os trabalhadores que produzem para o próprio consumo e com os trabalhadores não remunerados totalizam cerca de 26 milhões de pessoas, correspondendo a 28% da população ocupada. Se a esse contingente somarmos o que pode ser considerado como trabalho precário - os assalariados sem carteira e os trabalhadores domésticos - tem-se um total de 46,6 milhões de pessoas, que corresponde a 49 % da população ocupada. Esse é o quadro, apesar das mudanças positivas que ocorreram nos últimos anos, com a diminuição do desemprego e crescimento dos postos de trabalho com carteira assinada

Tabela 1: População ocupada por posição na ocupação. Brasil – 2013

População ocupada	Nº (1000 pessoas)	%
Total	95880	100
Empregados com carteira de trabalho assinada	38505	40
Militares e funcionários públicos	7138	7
Empregados sem carteira	14053	15
Trabalhadores domésticos	6423	7
Conta própria	19869	20
Empregadores	3623	4
Produção para próprio uso e não remunerados	6270	7

Fonte: IBGE, PNAD (2013)

Quais as características desse trabalhador por conta própria? Ele se concentra, majoritariamente, nos espaços urbanos. O vendedor ambulante, embora seja mais visível pelo fato de concentrar-se em determinadas áreas da cidade, corresponde a uma pequena parcela desse trabalho por conta própria, que está presente em vários ramos de atividade.¹

Nos espaços urbanos², diferentemente do que usualmente se pensa, o trabalho por conta própria, em sua quase totalidade, é composto por atividades permanentes, que funcionam durante todo o ano. Não são atividades passageiras ou eventuais: cerca de 50% dos que trabalham por conta própria exercem a mesma atividade há mais de 5 anos e quase 30% atuam há mais de 10 anos no mesmo ramo. A remuneração média dos trabalhadores por conta

¹ Uma pesquisa realizada na Península de Itapagipe (KRAYCHETE, 2001), bairro popular da cidade do Salvador (BA), indica que cerca de 50% das ocupações por conta própria relacionavam-se com a produção e venda de alimentos.

² Os dados que seguem correspondem ao trabalho por conta própria nos espaços urbanos (INSTITUTO, 2003).

própria é inferior à renda média mensal dos trabalhadores assalariados. O rendimento médio das mulheres que trabalham por conta própria corresponde a menos da metade do rendimento médio das mulheres assalariadas.

O trabalho por conta própria, em grande parte, ocorre no próprio domicílio, sobretudo quando realizado por mulheres. A quase totalidade desses trabalhadores não contribui para a Previdência Social e não recebe qualquer tipo de assistência técnica, jurídica ou financeira. Vivem, portanto, na incerteza do dia de amanhã e enfrentam uma permanente insegurança diante da ameaça de doenças ou acidentes que interrompam o seu trabalho. Essas pessoas não possuem apenas uma renda precária ou insuficiente: estão inseridas em relações injustas de trabalho. Estão incluídas no mercado, mas excluídas de direitos.

Tal como existe hoje, o trabalho por conta própria é fortemente marcado pela precariedade. O desenvolvimento dessas atividades no interior ou exterior imediato à moradia denota a relação entre as condições de habitação e a precariedade das condições de trabalho (MATTEI, 2006).

No que se refere aos empreendimentos associativos, uma primeira pesquisa realizada pela Secretária Nacional de Economia Solidária (SENAES) do Ministério do Trabalho e Emprego (2005-2007) identificou quase 22.000 empreendimentos em 51% dos municípios brasileiros, envolvendo cerca de 1,7 milhão de pessoas. Os dados dessa pesquisa¹ permitem afirmar que:

- a) a maior parte dos grupos se estruturou a partir nos anos 1990. Nas áreas urbanas, a principal motivação foi uma busca de alternativa diante do desemprego (50%). No meio rural esse percentual cai para a metade, e o acesso ao financiamento aparece como a principal motivação. Para o conjunto do país, predomina a motivação de “alternativa ao desemprego”, seguida pela busca de uma “fonte complementar de renda”, pela possibilidade de “obter maiores ganhos” através de um empreendimento associativo e desenvolver uma “atividade em que todos são donos”;
- b) predominam os empreendimentos localizados na área rural. Os que atuam exclusivamente na área urbana correspondem a 34% do total;

¹ Para um detalhamento e análise desses dados ver DEPARTAMENTO (2008) e Schwengber (2012).

- c) a maior parte dos empreendimentos está organizada sob a forma de associação (52%), seguida dos grupos informais (36%) e cooperativas (9%);
- d) as atividades se referem predominantemente à produção e comercialização de produtos da agropecuária, extrativismo e pesca, seguidas pela produção e serviços de alimentos e bebidas e produção de artesanatos;
- e) os recursos para iniciar a atividade provêm, sobretudo, dos próprios associados (71%) e de doações (34%). Boa parte dos empreendimentos (41%) também funciona em espaços emprestados;
- f) apenas 16% dos empreendimentos tiveram acesso ao crédito nos doze meses anteriores a pesquisa, apesar de 76% terem declarado que necessitam de crédito;
- g) a maior parte dos empreendimentos (73%) recebeu algum tipo de capacitação, sobretudo em temas relacionados aos princípios do associativismo e cooperativismo. Apenas 8% dos empreendimentos receberam alguma capacitação relacionada ao tema da viabilidade econômica;
- h) a produção destina-se principalmente para o mercado local. Na área urbana, quase 80% da produção destina-se ao mercado. Na área rural, essa proporção cai para a metade, e se divide com o autoconsumo. A maior parte dos empreendimentos adquire os insumos de empresas privadas. Apenas 6% os adquirem de outros empreendimentos associativos;
- i) menos da metade dos empreendimentos conseguem pagar as despesas e ter alguma sobra. Entre os empreendimentos que declararam o ganho dos associados, mais de 50% recebem o equivalente a até meio salário-mínimo e 26% entre meio e 1 SM;
- j) em geral, os grupos exercitam, de alguma forma, princípios democráticos de participação, com prestação de contas aos associados e renovação das coordenações ou diretorias; 60% dos empreendimentos têm alguma relação ou participam de movimentos populares, destacando-se os movimentos comunitários, sindical, de luta pela terra e de agricultores familiares; 57% participam ou desenvolvem ação social comunitária relacionadas ao tema da educação, saúde e meio ambiente.

Esses dados revelam que, apesar dos avanços e da maior visibilidade que adquiriram, sobretudo após a implantação da SENAES, os empreendimentos da economia solidária apresentam grandes dificuldades e fragilidades, ainda pouco analisadas. Tomando-se por referência o conceito de trabalho decente tal como definido pela OIT¹, pode-se concluir que uma parte significativa dos empreendimentos da economia solidária enfrenta uma situação bastante adversa, marcada pela precariedade do trabalho.

Não existem indicadores sobre a mortalidade dos empreendimentos associativos. A pesquisa realizada pela SENAES, em 2005, revela que 40% dos empreendimentos iniciaram as suas atividades na década de 1990. Ou seja, têm pelo menos mais do que cinco anos de existência. A hipótese aqui contida é que o problema não é propriamente o índice de mortalidade, mas a sobrevivência dos empreendimentos associativos reproduzindo condições precárias de trabalho em termos de instalações, equipamentos, nível de remuneração etc. No meio urbano, parece que o índice de rotatividade dos integrantes dos empreendimentos é um problema maior do que o índice de mortalidade. Na área rural, os empreendimentos associativos são estimulados como um meio complementar de renda e de acesso a financiamentos. O problema, portanto, não parece ser a mortalidade, mas os fatores que restringem o desenvolvimento desses empreendimentos. A superação dessas restrições não se resolve apenas ao nível micro e nem depende apenas da capacidade de gestão dos integrantes dos empreendimentos, mas pressupõe uma ambiência que permita o acesso a direitos econômicos e sociais, como se argumentará no último item deste Texto.

Nos espaços urbanos, as pessoas que integram os empreendimentos associativos não são as que possuem um emprego regular assalariado, mas pessoas que, em geral, também constituem os referidos empreendimentos individuais ou familiares. Diante das dificuldades inerentes aos empreendimentos associativos, essas pessoas são atraídas pelas expectativas de um emprego assalariado, mesmo que precário, desde que proporcione uma regularidade na renda. Assim, o potencial de desenvolvimento dos empreendimentos econômicos associativos é condicionado pela extensão e características da economia dos setores populares, tal como existe concretamente nos espaços urbano e rural.

Nestes termos, existem fortes razões teóricas e práticas para se analisar as condições de existência da economia dos setores populares, se o que se busca é a compreensão das condições necessárias à sustentabilidade dos empreendimentos econômicos associativos. A

¹ A OIT entende por trabalho decente o trabalho adequadamente remunerado, exercido em condições de liberdade, equidade e segurança, capaz de garantir uma vida digna a todas as pessoas que o desenvolvem (BRASIL, 2006).

proposição aqui contida é que uma mudança de qualidade da economia dos setores populares não se contrapõe, mas favorece o desenvolvimento dos empreendimentos associativos populares, hoje denominados de empreendimentos econômicos solidários.

ESCALA DOS EMPREENDIMENTOS SOLIDÁRIOS E DESENVOLVIMENTO: UMA AMBIÊNCIA NECESSÁRIA À SUSTENTABILIDADE

Dadas as condições atuais, os empreendimentos da economia dos setores populares, aí incluídos os empreendimentos associativos, não dispõem de condições para superar as principais dificuldades e fragilidades que enfrentam. A passagem desta economia dos setores populares para formas de trabalho economicamente viáveis e socialmente justas depende de aportes econômicos e sociais que não são reproduzíveis no seu interior. Aos empreendimentos da economia solidária faltam condições mínimas das quais usufruem as grandes empresas capitalistas. Uma empresa só se instala numa região se existem determinadas condições prévias. É comum a construção de infraestruturas com o objetivo deliberado de atrair investimentos de grande porte.¹

Os dados do mapeamento realizado pela SENAES revelam que os empreendimentos da economia solidária apresentam uma escala de produção reduzida e concentrada em poucas atividades. As condições de investimento e produção são bastante adversas. A dependência de recursos dos próprios associados e de doações revela a ausência de um sistema de financiamento adequado. Boa parte dos empreendimentos funciona em locais emprestados, com instalações e equipamentos inadequados. A legislação existente está voltada para as características das médias e grandes empresas. Em geral, os trabalhadores associados não contam com um serviço de assistência técnica apropriado que considere as características peculiares dos empreendimentos da economia solidária. São problemas recorrentes que não se resolvem apenas com base no desejo dos trabalhadores produzirem de forma associada.

Os subsídios e ações de fomento aos empreendimentos econômicos associativos, a exemplo de recursos para estrutura física, aquisição de máquinas e equipamentos, atividades de capacitação e apoio à comercialização, ocorrem de forma descontínua, por meio de editais de instituições governamentais ou por meio de ações de alcance mais restrito de organizações não governamentais ou de instituições de ensino, a exemplo das incubadoras universitárias.

¹ Como indica Braudel (1996), o entendimento entre capital e Estado atravessa os séculos da modernidade. O capital vive sem constrangimentos da complacência, isenções, auxílios e liberalidades proporcionadas pelo Estado. Para o capital, o Estado é uma fonte ressurgente de recursos da qual nunca se mantém muito longe.

Neste passo, cabe formular a seguinte questão: como equacionar a relação entre desenvolvimento e economia solidária? Em geral, essa pergunta é colocada nos seguintes termos: como os empreendimentos da economia solidária podem promover o desenvolvimento local ou influir num contexto mais amplo?

Nas condições atuais, parece que seria mais apropriado subverter os termos dessa relação. Ou seja: a escala e a sustentabilidade da economia solidária pressupõe uma *ambiência* que promova o desenvolvimento deste tipo de economia. Essa ambiência – entendida como o espaço socialmente construído – envolve tanto as condições internas como externas aos grupos.

Do ponto de vista de uma escala micro, certamente nada substitui a necessidade dos trabalhadores associados saberem tocar e gerir os seus empreendimentos. Mas a sustentabilidade deles, entendida como a capacidade de ampliarem continuamente o alcance de suas práticas¹ depende de condições culturais, econômicas, tecnológicas, sociais etc., impossíveis de serem alcançadas apenas através do empenho dos trabalhadores associados e de suas articulações em redes e fóruns. Ou seja, a sustentabilidade dos empreendimentos da economia solidária implica ações convergentes e complementares de múltiplas instituições e iniciativas nos campos econômico, tributário, social, jurídico e tecnológico.

Nos espaços urbanos, é preciso considerar que, para uma parte significativa dos empreendimentos da economia dos setores populares, o local de trabalho é uma extensão da moradia. Nesses termos, uma mudança de qualidade da economia dos setores populares não pode prescindir de intervenções públicas que incidam sobre as redes de infraestrutura urbana e serviços locais (transporte e vias de acesso, saneamento, coleta de lixo, segurança, áreas de lazer etc.).

Assim, a sustentabilidade de cada empreendimento não pode ser alcançada de forma isolada, como se a resolução de problemas particulares de cada um resultasse na sustentabilidade do todo. É necessária uma *ambiência* que contribua para a sustentabilidade do conjunto. Em outros termos, a transformação em larga escala da economia dos setores populares, aí incluído os empreendimentos associativos, em formas de trabalho viáveis e socialmente justas, pressupõe uma *ambiência* que remova as principais fontes de privação² que envolvem as condições de existência desses empreendimentos. Essas privações não se

¹ Ver, a respeito, a análise de Coraggio (2006) sobre a sustentabilidade dos empreendimentos da Economia Social e Solidária.

² Esta formulação inspira-se em Sen (2000).

reduzem nem são aferidas apenas por indicadores físicos ou econômicos, mas revelam-se nas (im)possibilidades de escolha, de oportunidades e opções, ou seja, nos direitos que podem ser efetivamente exercidos pelos integrantes dessa economia. Sob esta ótica, a ampliação de direitos econômicos e sociais constitui-se em meio e fim do desenvolvimento dos empreendimentos da economia popular e solidária.

A implementação pelo governo brasileiro de algumas políticas no âmbito da agricultura familiar, a exemplo do Programa de Aquisição de Alimentos – PAA e do Programa Nacional de Alimentação Escolar – PNAE, ilustram o significado do que aqui chamamos de ambiência para a viabilidade e sustentabilidade dos empreendimentos da economia solidária. São dispositivos institucionais que garantem um mercado institucional para os produtos da agricultura familiar, contribuindo de forma inovadora para a sustentabilidade dos empreendimentos associativos de agricultores familiares. A existência desse mercado institucional permite uma escala de comercialização impossível de ser alcançada no mercado tradicional, resultando em efeitos econômicos e sociais bastante positivos para a população local.¹

No que se refere ao PNAE, a lei que o regulamenta determina que pelo menos 30% dos recursos destinados para a alimentação escolar sejam para a aquisição de produtos *in natura* ou processados da agricultura familiar ou de seus empreendimentos. Os agricultores familiares, desde que organizados, têm a possibilidade de acessar os dois programas, os quais, ao contribuírem com a segurança alimentar e a promoção do desenvolvimento local, ampliam os espaços de comercialização dos produtos da agricultura familiar.²

Num plano mais imediato, o enfrentamento de muitas das atuais dificuldades dos empreendimentos da economia popular e solidária pressupõe um serviço contínuo de assistência técnica junto a esses empreendimentos. Existem inúmeras evidências que revelam a importância de uma assessoria local para ampliar as possibilidades de desenvolvimento dos empreendimentos. O desafio é como realizar, em larga escala e de forma apropriada, um serviço público permanente de apoio e fomento aos empreendimentos da economia dos setores populares, considerando as características peculiares desses empreendimentos.

¹ O PAA foi instituído em 2003 para incentivar a produção de alimentos na agricultura familiar no âmbito de ações voltadas para a segurança alimentar. O programa adquire produtos da agricultura familiar com dispensa de licitação. Há um consenso em afirmar que o PAA contribui para a diversificação da produção e para a melhoria da renda das famílias de agricultores.

² Não se pretende aqui avaliar a operacionalização desses programas e nem desconhecer que eles se deparam com limites estruturais, a exemplo das diferenças regionais da agricultura familiar e da estrutura de distribuição da terra no Brasil, historicamente desigual e concentrada.

Quero destacar dois programas executados pelo governo do estado de Bahia que representam um passo inovador nessa direção. A partir de 2013, a Superintendência de Economia Solidária da Secretaria do Trabalho, Emprego e Renda do Estado da Bahia - SESOL/SETRE implantou dezessete Centros Públicos de Economia Solidária em diferentes Territórios de Identidade¹ da Bahia. Estes Centros ampliam, de forma inédita, a escala e o alcance das ações voltadas para a promoção da sustentabilidade dos empreendimentos econômicos associativos.²

Cada Centro Público tem uma meta de atender 126 empreendimentos/ano a partir do segundo ano de implantado. Considerando uma média de dez pessoas entre os empreendimentos rurais e urbanos, tem-se um total de 1.260 pessoas/ano abrangidas pelas atividades de cada Centro Público. Esse serviço de assistência técnica continuada agrega um valor essencial aos empreendimentos, ou seja, os ganhos em conhecimento, pelos seus integrantes, sobre as condições necessárias à viabilidade das atividades que realizam. Esse serviço de assessoria, quando realizado de forma adequada, considerando o contexto cultural e a lógica peculiar dos empreendimentos da economia solidária, contribui para aumentar a capacidade de os trabalhadores associados decidirem, com maior segurança, sobre todos os aspectos relacionados à produção e à gestão das atividades que realizam. Nesses termos, esse serviço, além de resultados econômicos, contribui para aumentar a capacidade de os empreendimentos intervirem e influírem na realidade em que se situam, desempenhando, portanto, uma função educativa e política.

Um programa complementar aos Centros Públicos teve início em 2013, no âmbito da então Secretaria de Desenvolvimento Social – SEDES³, tendo por referência a análise conceitual da economia dos setores populares. O programa implantou, de forma pioneira, Unidades de Inclusão Socioproductiva – UNIS, que prestam um serviço público de assistência técnica aos empreendimentos da economia popular urbana, com ações especificamente direcionadas para os empreendimentos individuais ou familiares. Esse serviço é realizado por agentes que são moradores dos próprios bairros onde se localizam os empreendimentos. Cada

¹ Os Territórios de Identidade são unidades microrregionais de planejamento do Estado da Bahia. Para mais informações, vide: <<http://www.seplan.ba.gov.br/cappa.php>>. Acesso em: 29 jun. 2012.

² Um desafio é como formar, em larga escala, técnicos capazes de desenvolver e utilizar instrumentos, conhecimentos e práticas adequados a realidade peculiares dos empreendimentos da economia popular solidária. A Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da Universidade Católica do Salvador está fornecendo o suporte teórico metodológico e o acompanhamento pedagógico para a capacitação dos técnicos dos Centros Públicos de Economia Solidária – BA.

³ Atual Secretaria de Justiça, Direitos Humanos e Desenvolvimento Social – SJDHDS.

UNIS atende a cerca de 1.600 empreendimentos por ano,¹ considerando as características específicas e a lógica econômica peculiar dos empreendimentos da economia dos setores populares.² Entre outras ações, esse serviço busca identificar e estimular as possibilidades de atividades em rede (capacitações técnicas, compras de insumos, organização de feiras etc.), e encaminhar, junto ao estado, após um diagnóstico do empreendimento, a aquisição e doação de equipamentos adequados ao tipo de atividade realizada pelos integrantes da família. Não se trata apenas de promover uma melhoria na renda, mas proporcionar o acesso a direitos, a exemplo de financiamento apropriado, acesso à previdência social, qualificação profissional e informações sobre direitos sociais.

Se é verdade que a sustentabilidade dos empreendimentos da economia solidária tem por pressuposto essa ambiência institucional de fomento, tal como aqui definida, então a sustentabilidade desses empreendimentos não se elucida como uma questão técnica ou estritamente econômica, mas essencialmente política. O que está em jogo não são iniciativas pontuais, localizadas, dependentes de recursos residuais ou da ação empresarial considerada como socialmente responsável, mas intervenções públicas comprometidas com um processo de transformação social.

¹ Utilizando uma metodologia desenvolvida pela Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da Universidade Católica do Salvador.

² Para uma abordagem teórica e prática desse programa ver Kraychete e Santana (2012).

REFERÊNCIAS

- ASSMANN, H.; SUNG, J. M. **Competência e sensibilidade solidária**: educar para a esperança. Petrópolis: Vozes, 2000.
- ATHAYDE, V. Indicadores sociais, desejo e felicidade. In: KRAYCHETE, G.; CARVALHO, P. **Economia popular solidária**: indicadores para a sustentabilidade. Porto Alegre: Tomo Editorial, 2012.
- ATHAYDE, V. **PiauÍpsilon**: um projeto geopolítico excludente. Salvador: Edufba, 2011.
- BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Termo de referência do sistema nacional de informações em economia solidária**. 2004. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>>. Acesso em: 30 set. 2010.
- BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Sistema Nacional de informações em economia solidária**: relatório nacional 2005. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>>. Acesso em: 30 set. 2010
- BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Agenda nacional do trabalho decente**. 2006. Disponível em: <http://www.oitbrasil.org.br>>. Acesso em: 30 set. 2010.
- BRAUDEL, F. **Os jogos das trocas**. Lisboa: Rio de Janeiro: Cosmos, 1985.
- BRAUDEL, F. **O tempo do mundo**. São Paulo: Martins Fontes, 1996.
- CORAGGIO, J. **Economia urbana**: la perspectiva popular. Quito: ILDES; FLACSO, 1998.
- CORAGGIO, J. Da economia dos setores populares à economia do trabalho. In: KRAYCHETE, G. (Org.). **Economia dos setores populares**: entre a realidade e a utopia. Petrópolis: Vozes; Rio de Janeiro: Capina; Salvador: CESE; UCSAL, 2000.
- CORAGGIO, J. **Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria**. Disponível em: <<http://www.coraggioeconomia.org>>. Acesso em: 20 maio 2006.
- DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS **Anuário sistema público de emprego, trabalho e renda**: economia solidária, Proger e juventude. São Paulo: DIEESE, 2008.
- HARVEY, David. **Para entender o capital**: livro I. São Paulo: Boitempo, 2013.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Economia informal urbana** - 2003. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 07 mai. 2006.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa nacional por amostra de domicílios, 2013**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 11 set. 2013.
- KRAYCHETE, G.; SANTANA, A. Economia dos setores populares e inclusão socioprodutiva: conceitos e políticas públicas. **Boletim mercado de trabalho**: Conjuntura e análise, Brasília, DF, n. 52, ago. 2012.

KRAYCHETE, G.; CARVALHO, P. **Economia popular solidária**: indicadores para a sustentabilidade. Porto Alegre; Tomo Editorial, 2012.

KRAYCHETE, G. **Economia popular na Península de Itapagipe**: o trabalho por conta própria. Disponível em: <<http://www.itcpucsal.blogspot.com.br/p/textos-e-publicacoes.html>>. Acesso em: 30 set. 2010.

KRAYCHETE, G. (Org.). **Economia dos setores populares**: entre a realidade e a utopia. Petrópolis: Vozes; Rio de Janeiro: Capina; Salvador: CESE; UCSAL, 2000.

MARX, Karl. **O Capital**: livro I. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980. v. 1 e 2.

MATTEDI, M. R. **Moradia digna x moradia possível na perspectiva do autoconstrutor**. Programa Habitar Brasil. Salvador: SEHAB, 2006.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. **Trabalho decente nas Américas**: uma agenda hemisférica. [S. l.]: 2006-2015. Disponível em: <<http://www.oit>>. Acesso em: 30 set. 2010.

SCHWENGBER, A. Indicadores de sustentabilidade e desenvolvimento. In: KRAYCHETE, G.; CARVALHO, C. **Economia popular solidária**: indicadores para a sustentabilidade. Porto Alegre: Tomo Editorial, 2012.

SEN, A. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

Abstract

This Article departs from the analytical supposition which according to, commonly, the criteria used in order to evaluate and compare the economical actives are not neutral or abstract, but they cannot have their meanings grasped but considering the concrete way the men would organize socially this production. This supposition involves in considering productive organization and family reproduction motivations and forms that distinguish these associative economical enterprises from the great capitalist one. In this perspective, the Solidary Economics enterprises sustainability answers to more than exclusively economical requisites, but to collective reproduction social singular conditions, in rural or urban spaces. The Text signalizes this question, based on a distinctive and conceptual exercise and, at the end, it upholds, supports the hypothesis according to which the Solidary Economics Sustainability implies an Ambience – as social, political and institutionally constructed space that induces this Economics development, subverting the relation terms between Solidary Economics and development.

Key words: Solidary Economics. Sustainability. Indicators. Ambience.