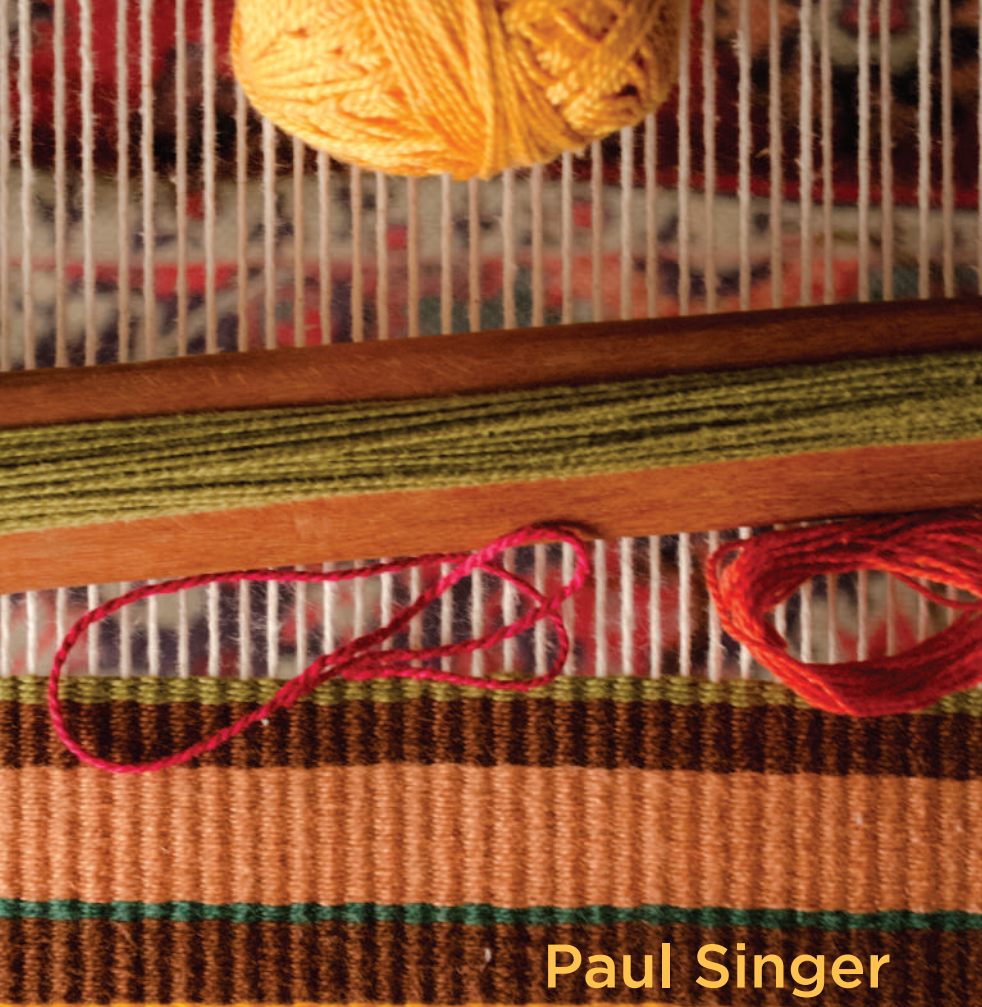


Paul Singer

Introdução à economia solidária

FUNDAÇÃO
Perseu Abramo
Partido dos Trabalhadores

Introdução à Economia Solidária

Fundação Perseu Abramo

Instituída pelo Diretório Nacional
do Partido dos Trabalhadores em maio de 1996

Diretoria
Marcio Pochmann – presidente
Iole Ilíada – vice-presidente
Ariane Chagas Leitão – diretora
Arthur Henrique Santos – diretor
Fátima Cleide – diretora
Joaquim Soriano – diretor

Editora Fundação Perseu Abramo

Coordenação editorial

Rogério Chaves

Assistente editorial
Raquel M. Costa

Revisão
Márcio Guimarães Araújo
Marcos Marcionilo

Editoração eletrônica
Augusto Gomes
Enrique Pablo Grande

Capa
Mário Pizzignacco

Impressão
Gráfica Bartira

Paul Singer

Introdução à Economia Solidária

6ª reimpressão

FUNDAÇÃO Perseu Abramo

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Singer, Paul.
Introdução à Economia Solidária / Paul Singer – 1ª ed. – São Paulo : Editora Fundação Perseu Abramo, 2002.

ISBN 85-86469-51-3

1. Economia 2. Solidariedade I. Título.

02-1523 CDD-330

Índices para catálogo sistemático:
1. Economia solidária 330

Este livro obedece às regras do
Novo Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa.

1ª edição: abril de 2002
3ª reimpressão: janeiro de 2008
4ª reimpressão: fevereiro de 2010
5ª reimpressão: março de 2012
6ª reimpressão: fevereiro de 2013
Tiragem: 2.000 exemplares

Todos os direitos reservados à
Editora Fundação Perseu Abramo
Rua Francisco Cruz, 224
04417-091 • São Paulo • SP
Fone: (11) 5571-4299 • Fax: (11) 5571-0910
www.fpabramo.org.br
www.efpa.org.br

Copyright © 2002 by Paul Singer
ISBN 85-86469-51-3

Sumário

Capítulo I – Fundamentos, 7

1. Solidariedade X competição na economia, 7
2. Empresa capitalista e empresa solidária: a repartição dos ganhos, 11
3. Autogestão e heterogestão, 16

Capítulo II – História, 24

1. Origens históricas da economia solidária, 24

Capítulo III – Panorâmica, 39

1. O cooperativismo de consumo, 39
2. O cooperativismo de crédito, 59
3. Mudanças estruturais, 69
4. O Grameen Bank (Banco da Aldeia): a volta às raízes do cooperativismo de crédito, 75
5. Cooperativas de compras e vendas, 83
6. Cooperativas de produção, 89
7. A Corporação Cooperativa de Mondragón, 98
8. Clubes de troca, 105

Capítulo IV – Presente e futuro, 109

1. A reinvenção da economia solidária no fim do século XX, 109
2. Perspectivas da economia solidária, 113
   Economia Solidária no Brasil, 122

Bibliografia, 125

Sobre o autor, 127

Capítulo I

Fundamentos

1. Solidariedade X competição na economia

O capitalismo se tornou dominante há tanto tempo que tendemos a tomá-lo como normal ou natural. O que significa que a economia de mercado deve ser competitiva em todos os sentidos: cada produto deve ser vendido em numerosos locais, cada emprego deve ser disputado por numerosos pretendentes, cada vaga na universidade deve ser disputada por numerosos vestibulandos, e assim por diante. A competição é boa de dois pontos de vista: ela permite a todos nós consumidores escolher o que mais nos satisfaz pelo menor preço; e ela faz com que o melhor vença, uma vez que as empresas que mais vendem são as que mais lucram e mais crescem, ao passo que as que menos vendem dão prejuízo e se não conseguirem mais clientes acabarão por fechar. Os que melhor atendem os consumidores são os ganhadores, os que não o conseguem são os perdedores[1].

1. A economia capitalista atual não é competitiva na maior parte dos seus mercados, dominada geralmente por oligopolios. Mas há concorrência no comércio varejista e em

Não obstante essas virtudes, a competição na economia tem sido criticada por causa de seus efeitos sociais. A apologia da competição chama a atenção apenas para os vencedores, a sina dos perdedores fica na penumbra. O que acontece com os empresários e empregados das empresas que quebram? e com os pretendentes que não conseguem emprego? ou com os vestibulandos que não entram na universidade? Em tese, devem continuar tentando competir, para ver se se saem melhor da próxima vez. Mas, na economia capitalista, *os ganhadores acumulam vantagens e os perdedores acumulam desvantagens nas competições futuras*. Empresários falidos não têm mais capital próprio, e os bancos lhes negam crédito exatamente porque já fracassaram uma vez. Pretendentes a emprego que ficaram muito tempo desempregados têm menos chance de serem aceitos, assim como os que são mais idosos. Os reprovados em vestibular precisariam se preparar melhor, mas como já gastaram seu dinheiro fazendo cursinho a probabilidade de que o consigam é cada vez menor.

Tudo isso explica por que o capitalismo produz desigualdade crescente, verdadeira polarização entre ganhadores e perdedores. Enquanto os primeiros acumulam capital, galgam posições e avançam nas carreiras, os últimos acumulam dívidas pelas quais devem pagar juros cada vez maiores, são despedidos ou ficam desempregados até que se tornam *inempregáveis*, o que significa que as derrotas os marcaram tanto que ninguém mais quer empregá-los[2]. Vantagens e desvantagens são legadas de pais para filhos e para netos. Os descendentes dos que acu-

muitos mercados de serviços, de modo que os consumidores com poder aquisitivo têm possibilidades de escolha. Os pobres são obrigados a gastar o seu pouco dinheiro no essencial à sua sobrevivência.

2. A inempregabilidade provém do fato de que os empregadores também estão competindo pelos melhores empregados. Como eles não podem saber de antemão quem é o melhor, guiam-se pelas aparências e por preconceitos. Quem ficou muito tempo sem trabalho ou foi despedido muitas vezes não "deve" ser bom. Então por que arriscar?

mularam capital ou prestígio profissional, artístico etc., entram na competição econômica com nítida vantagem em relação aos descendentes dos que se arruinaram, empobreceram e foram socialmente excluídos. O que acaba produzindo sociedades profundamente desiguais.

Para que tivéssemos uma sociedade em que predominasse a igualdade entre todos os seus membros, seria preciso que a economia fosse solidária em vez de competitiva. Isso significa que os participantes na atividade econômica deveriam cooperar entre si em vez de competir. O que está de acordo com a divisão do trabalho entre empresas e dentro das empresas. Cada um desempenha uma atividade especializada da qual resulta um produto que só tem utilidade quando complementado pelos produtos de outras atividades. O médico só consegue curar o paciente com a ajuda dos remédios fornecidos pelas farmácias e pelos serviços prestados por hospitais, ambulâncias, laboratórios etc. O mesmo vale para quem nos abriga, alimenta, veste, transporta, e assim por diante. Dentro de cada empresa, os trabalhos do operário, do engenheiro, do contador etc., têm de se combinar harmoniosamente para que as necessidades do cliente sejam atendidas.

A solidariedade na economia só pode se realizar se ela for organizada *igualitariamente* pelos que se associam para produzir, comerciar, consumir ou poupar. A chave dessa proposta é a *associação* entre iguais em vez do contrato entre desiguais. Na cooperativa de produção, protótipo de empresa solidária, todos os sócios têm a mesma parcela do capital e, por decorrência, o mesmo direito de voto em todas as decisões. Este é o seu princípio básico. Se a cooperativa precisa de diretores, estes são eleitos por todos os sócios e são responsáveis perante eles. *Ninguém manda em ninguém.* E não há competição entre os sócios: se a cooperativa progredir, acumular capital, todos ganham por igual.

Se ela for mal, acumular dívidas, todos participam por igual nos prejuízos e nos esforços para saldar os débitos assumidos.

Se toda economia fosse solidária, a sociedade seria muito menos desigual. Mas, mesmo que as cooperativas cooperassem entre si, inevitavelmente algumas iriam melhor e outras pior, em função do acaso e das diferenças de habilidade e inclinação das pessoas que as compõem. Haveria portanto empresas ganhadoras e perdedoras. Suas vantagens e desvantagens teriam de ser periodicamente igualadas para não se tornarem cumulativas, o que exige um poder estatal que redistribua dinheiro dos ganhadores aos perdedores, usando para isso impostos e subsídios e/ou crédito.

O que importa entender é que a desigualdade não é natural e a competição generalizada tampouco o é. Elas resultam da forma como se organizam as atividades econômicas e que se denomina *modo de produção*. O capitalismo é um modo de produção cujos princípios são o direito de propriedade individual aplicado ao capital e o direito à liberdade individual. A aplicação destes princípios divide a sociedade em duas classes básicas: a classe proprietária ou possuidora do capital e a classe que (por não dispor de capital) ganha a vida mediante a venda de sua força de trabalho à outra classe. O resultado natural é a competição e a desigualdade.

A economia solidária é outro modo de produção, cujos princípios básicos são a propriedade coletiva ou associada do capital e o direito à liberdade individual. A aplicação desses princípios une todos os que produzem numa única classe de trabalhadores que são possuidores de capital por igual em cada cooperativa ou sociedade econômica. O resultado natural é a solidariedade e a igualdade, cuja reprodução, no entanto, exige mecanismos estatais de redistribuição solidária da renda. Em outras palavras, mesmo que toda atividade econômica fosse

organizada em empreendimentos solidários, sempre haveria necessidade de um poder público com a missão de captar parte dos ganhos acima do considerado socialmente necessário para redistribuir essa receita entre os que ganham abaixo do mínimo considerado indispensável. Uma alternativa frequentemente aventada para cumprir essa função é a renda cidadã, uma renda básica igual, entregue a todo e qualquer cidadão pelo Estado, que levantaria o fundo para esta renda mediante um imposto de renda progressivo.

2. Empresa capitalista e empresa solidária: a repartição dos ganhos

Na empresa capitalista, os empregados ganham salários desiguais, conforme uma escala que reproduz aproximadamente o valor de cada tipo de trabalho determinada pela oferta e demanda pelo mesmo no mercado de trabalho. Os trabalhadores são livres para mudar de emprego e portanto tendem a procurar as empresas que pagam melhor. E os empregadores são livres para demitir os empregados e assim tendem a procurar os que produzem melhor. Da interação entre oferta – os trabalhadores que vendem sua capacidade de produzir – e demanda – as empresas que a compram – resulta um escalonamento de salários que acaba por prevalecer, com variações, na maioria das empresas. Este mesmo escalonamento se estende a outras características do contrato de trabalho: expectativas de carreira, benefícios não-salariais etc.

É por isso que diretores ganham mais do que gerentes, estes mais do que técnicos ou vendedores e estes mais do que simples operadores de máquinas, recepcionistas e faxineiros. As diferenças de pagamento são objeto de negociações entre sindicatos de empregados e empregadores, e formam planos de classificação de cargos, em que cada nível é determinado por

critérios objetivos. Mas, no fundo, o que determina a remuneração de cada trabalho é o incessante ajuste entre oferta e demanda desta força de trabalho. Como há forte rivalidade entre as carreiras, os empregadores dão a algumas, que desejam beneficiar, aumentos disfarçados em bônus, seguro-saúde subsidiado etc. Esperam com isso que os não contemplados não passem a exigir o mesmo benefício.

Na empresa solidária, os sócios não recebem salário mas *retirada*, que varia conforme a receita obtida. Os sócios decidem coletivamente, em assembleia, se as retiradas devem ser iguais ou diferenciadas. Há empresas em que a maioria opta pela igualdade das retiradas por uma questão de princípio ou então porque os trabalhos que executam são idênticos, ou quase. Mas a maioria das empresas solidárias adota certa desigualdade das retiradas, que acompanha o escalonamento vigente nas empresas capitalistas, mas com diferenças muito menores, particularmente entre trabalho mental e manual. Muitas empresas solidárias fixam limites máximos entre a menor e a maior retirada.

As razões que levam a maioria dos cooperadores a aceitar certa desigualdade de retiradas variam de empresa para empresa. Em algumas, a maioria acha natural que certos trabalhos valham mais do que outros, pois os trabalhadores aceitam e defendem a hierarquia profissional a que foram acostumados. Em outras, a maioria opta pela desigualdade de retiradas para não perder a colaboração de cooperadores mais qualificados, que poderiam obter

3. Pode parecer paradoxal que administradores de cooperativas aceitem ganhar menos do que em empresas capitalistas, mas exijam ganhar mais que os seus companheiros para continuarem nas cooperativas. Mas há lógica nisso. Os administradores se dispõem a abrir mão de grande parte do que ganhariam a serviço do capital, desde que ganhem mais que os demais sócios, por causa de suas noções de hierarquia profissional e também porque devem satisfações a seus familiares, que nem sempre partilham seus valores solidários. O agrupamento cooperativo de Mondragon, no País Basco (Espanha), adota entre seus princípios o da Solidariedade Redistributiva, segundo o qual o índice máximo de retirada é igual ao vigente no

melhor remuneração em empresas capitalistas[3]. Nestes casos, há um cálculo racional: pagar melhor a técnicos e administradores permite à cooperativa alcançar ganhos maiores que beneficiam o conjunto dos sócios, inclusive os que têm retiradas menores.

Situações como essa foram teorizadas pelo filósofo John Rawls, para o qual alguma desigualdade é tolerável desde que ela sirva para melhorar a situação dos menos favorecidos. Como, em geral, os menos favorecidos são a maioria em quase todas as empresas – capitalistas e solidárias –, se nas últimas eles decidem que algumas categorias de sócios devem ter retiradas maiores, é de esperar que esta decisão seja benéfica para eles. É a regra que John Rawls chama de *maximin*. "Desigualdades são permissíveis quando elas maximizam, ou ao menos todas contribuem para [elevar] as expectativas de longo prazo do grupo menos afortunado da sociedade" (1971, p. 151).

À primeira vista, pode-se ter a impressão de que, afinal, não faz muita diferença trabalhar numa empresa capitalista ou solidária, já que numa e noutra os ganhos são diferenciados de acordo com os mesmos critérios: os do mercado de trabalho. Mas esta impressão é falsa. Na empresa capitalista, os salários são escalonados tendo em vista maximizar o lucro, pois as decisões a respeito são tomadas por dirigentes que participam nos lucros e cuja posição estará ameaçada se a empresa que dirigem obtiver taxa de lucro menor que a média das empresas capitalistas[4]. Na

mercado, com uma redução de 30% "en concepto de compromiso de solidaridad" (da página da Mondragón Corporación Cooperativa – MCC, na internet: http://mondragon.mcc.es/).

4. O que interessa aos acionistas não é o valor absoluto dos lucros, mas sua relação com o capital investido na empresa. A relação lucro anual/capital investido é a taxa de lucro. O valor das ações nas bolsas de valores depende da expectativa da taxa de lucro, que é fortemente influenciada pelas taxas de lucro alcançadas no passado. Se por alguma razão esta expectativa cair, os especuladores vendem as ações da empresa, que perdem cotação, tornando provável que o controle da empresa passe a outro grupo. Neste caso, a diretoria e os gerentes mais importantes são demitidos.

empresa solidária, o escalonamento das retiradas é decidido pelos sócios, que têm por objetivo assegurar retiradas boas para todos e principalmente para a maioria que recebe as menores retiradas. Por isso, na empresa capitalista, os altos dirigentes recebem ordenados extremamente altos, além de prêmios generosos se as metas de lucros forem atingidas ou ultrapassadas. Na empresa solidária, os dirigentes podem receber as retiradas mais altas, mas elas quase sempre são muito menores que os ordenados de seus congêneres em empresas capitalistas.

Também a repartição do excedente anual – o lucro na empresa capitalista e a sobra na empresa solidária – obedece a mecanismos e critérios diferentes num e noutro tipo de empreendimento. Na firma capitalista, a decisão sobre a destinação do lucro cabe à assembleia de acionistas, quase sempre dominada por um pequeno número de grandes acionistas, chamado de "grupo controlador". Como regra geral, uma parcela do lucro é entregue em dinheiro aos acionistas sob a forma de dividendos e o restante vai para fundos de investimento. Periodicamente, uma parte desses fundos é acrescida ao capital, o que dá lugar a nova emissão de ações, que são também entregues aos acionistas. Todo o lucro é apropriado, imediatamente ou alguns anos depois, pelos acionistas, sempre em proporção ao número de ações possuído por cada um deles.

Nas cooperativas, as sobras têm sua destinação decidida pela assembleia de sócios. Uma parte delas é colocada num fundo de educação (dos próprios sócios ou de pessoas que podem vir a formar cooperativas), outra é posta em fundos de investimento, que podem ser divisíveis ou indivisíveis, e o que resta é distribuído em dinheiro aos sócios por algum critério aprovado pela maioria: por igual, pelo tamanho da retirada, pela contribuição dada à cooperativa etc. O fundo divisível é usado para expandir o patrimônio da cooperativa e é contabilizado individualmente

para cada sócio, pelo mesmo critério de repartição da parcela das sobras paga em dinheiro. Sobre o fundo divisível a cooperativa contabiliza juros, sempre pela menor taxa no mercado. Quando um sócio se retira da cooperativa, ele tem o direito de receber sua cota do fundo divisível acrescido dos juros a ele creditados. Cada retirada do fundo divisível representa uma descapitalização da cooperativa.

O fundo indivisível não pertence aos sócios que o acumularam, mas à cooperativa como um todo. Os cooperadores que se retiram nada recebem dele. É um legado que os mais antigos deixam a seus sucessores. Foi com este fim que o Dr. Buchez, grande líder cooperativista do século XIX, propôs a sua criação. Ele notou que os sócios mais antigos se ressentiam com o fato de os recém-chegados à empresa solidária usufruírem todos os direitos e vantagens decorrentes do resultado acumulado, à custa de muito trabalho e sacrifícios dos veteranos. É regra nas cooperativas que novos trabalhadores passem por um estágio probatório, que varia em geral entre seis meses e um ano. Enquanto se encontram nesse estágio, os novos trabalham como assalariados. Quando são aceitos como sócios, seus créditos trabalhistas servem para formar sua cota do capital da cooperativa. Buchez percebeu que os mais antigos procuravam perpetuar os novos na condição de assalariados, inclusive pela fixação da cota de capital em nível muito elevado. Os novos trabalhadores que não podiam integralizar a cota ficavam como empregados dos sócios, o que destruía o caráter solidário do empreendimento.

O fundo indivisível sinaliza que a empresa solidária não está a serviço de seus sócios atuais apenas, mas de toda a sociedade, no presente e no futuro. Por isso é preciso que ela persista no tempo e não deixe de ser solidária. O tamanho do fundo indivisível varia de empresa para empresa, dependendo das decisões anuais das assembleias de sócios. O fundo indivisível

preserva a cooperativa da descapitalização se parte dos sócios retirar-se dela. Além disso, ele impede que a cota de capital (referida apenas ao fundo divisível) se valorize excessivamente, o que dificultaria à cooperativa recrutar novos sócios. Há casos em que a empresa solidária fica muito rentável, o que a torna valiosa no mercado em que empresas são compradas e vendidas. Os sócios mais antigos podem ficar tentados a vender a cooperativa a alguma empresa capitalista interessada. Se, no entanto, uma grande parte do capital da cooperativa estiver indivisível, esta tentação é muito menor.

Os níveis de remuneração e as diferenças entre eles são decididos, em empresas capitalistas e solidárias, por sujeitos diferentes e com objetivos diferentes. O mesmo vale para a destinação dos lucros ou sobras. Na empresa capitalista, prevalecem sempre o poder e o interesse dos acionistas, representados pelo grupo controlador. Na empresa solidária, prevalecem o poder e o interesse dos sócios, cuja maioria em geral ganha menos por constituir a base da pirâmide de retiradas. O interesse dos sócios é manter e reforçar a solidariedade entre eles. É do seu interesse também maximizar o valor da retirada e da parcela das sobras apropriadas por cada sócio, mas como objetivo subalterno. O objetivo máximo dos sócios da empresa solidária é promover a economia solidária tanto para dar trabalho e renda a quem precisa como para difundir no país (ou no mundo) um modo democrático e igualitário de organizar atividades econômicas.

3. Autogestão e heterogestão

Talvez a principal diferença entre economia capitalista e solidária seja o modo como as empresas são administradas. A primeira aplica a heterogestão, ou seja, a administração hierárquica, formada por níveis sucessivos de autoridade, entre os quais as

informações e consultas fluem de baixo para cima e as ordens e instruções de cima para baixo. Os trabalhadores do nível mais baixo sabem muito pouco além do necessário para que cumpram suas tarefas, que tendem a ser repetitivas e rotineiras. À medida que se sobe na hierarquia, o conhecimento sobre a empresa se amplia porque as tarefas são cada vez menos repetitivas e exigem iniciativa e responsabilidade por parte do trabalhador. Nos níveis mais altos, o conhecimento sobre a empresa deveria ser (em tese) total, já que cabe a seus ocupantes tomar decisões estratégicas sobre os seus rumos futuros.

Esta descrição não é totalmente realista porque não considera os efeitos da competição entre setores e grupos de empregados situados nos níveis intermediários e elevados da hierarquia gerencial. Sobretudo em empresas grandes, grupos rivais disputam a destinação dos fundos de investimento, cada um demandando mais capital para expandir o setor em que exerce poder. Os gerentes da produção querem equipamentos novos para aperfeiçoar as técnicas de produção, os gerentes de vendas e marketing querem produtos melhores e mais baratos para conquistar mercado dos concorrentes, os dos laboratórios exigem mais recursos para desenvolver novos produtos e novos métodos de produção, os de pessoal solicitam mais dinheiro para contratar cursos de atualização etc.

A competição exacerbada entre setores e grupos rivais, embora sempre vise aumentar a lucratividade do conjunto, pode prejudicar o funcionamento da empresa como um todo, sobretudo se alguns setores sonegarem informações estratégicas aos setores rivais para enfraquecê-los. A alta direção precisa coibir o que seria *excesso de competição*, sem coibir a competição *sadia*, vista como essencial para obter o esforço máximo dos empregados. Mas, para tanto, seria preciso que ela tivesse toda a informação sobre o que se passa na empresa, o que a própria

competição torna improvável. O segredo do negócio, que protege a competitividade da empresa contra rivais, é utilizado também pelos competidores internos à empresa, uns contra os outros.

A heterogestão, para atingir seus objetivos, tem de suscitar o máximo de cooperação entre os empregados, agrupados em seções, departamentos e sucursais. Competição e cooperação são, a rigor, incompatíveis entre si: se você coopera com seu rival, você o fortalece e ele pode vencê-lo na competição; se você não coopera com seu colega ou com o setor que depende de sua ajuda, a empresa inteira pode fracassar. Dentro dessa contradição a heterogestão funciona, sempre à procura de novas fórmulas que lhe permitam extrair o máximo de trabalho e eficiência do pessoal empregado.

A empresa solidária se administra democraticamente, ou seja, pratica a autogestão. Quando ela é pequena, todas as decisões são tomadas em assembleias, que podem ocorrer em curtos intervalos, quando há necessidade. Quando ela é grande, assembleias-gerais são mais raras porque é muito difícil organizar uma discussão significativa entre um grande número de pessoas. Então os sócios elegem delegados por seção ou departamento, que se reúnem para deliberar em nome de todos. Decisões de rotina são de responsabilidade de encarregados e gerentes, escolhidos pelos sócios ou por uma diretoria eleita pelos sócios.

Em empresas solidárias de grandes dimensões, estabelecem-se hierarquias de coordenadores, encarregados ou gestores, cujo funcionamento é o oposto do que ocorre em suas congêneres capitalistas. As ordens e instruções devem fluir de baixo para cima e as demandas e informações de cima para baixo. Os níveis mais altos, na autogestão, são delegados pelos mais baixos e são responsáveis perante os mesmos. A autoridade maior é a assembleia de todos os sócios, que deve adotar as diretrizes a serem cumpridas pelos níveis intermediários e altos da administração.

Para que a autogestão se realize, é preciso que todos os sócios se informem do que ocorre na empresa e das alternativas disponíveis para a resolução de cada problema. Ao longo do tempo, acumulam-se diretrizes e decisões que, uma vez adotadas, servem para resolver muitos problemas frequentes. Mas, de vez em quando surgem problemas que são complexos e cujas soluções alternativas podem afetar setores e sócios da empresa, de forma positiva alguns e negativa outros. Tais soluções podem exigir o encerramento de atividades consideradas obsoletas e sua substituição por outras, a aprendizagem de novas técnicas, a revisão do escalonamento das retiradas etc. O que ocasiona conflitos de opinião e/ou de interesse que dividem os sócios e ameaçam a solidariedade entre eles.

Pelo visto, a autogestão exige um esforço adicional dos trabalhadores na empresa solidária: além de cumprir as tarefas a seu cargo, cada um deles tem de se preocupar com os problemas gerais da empresa. Esse esforço adicional produz ótimos resultados quando se trata de envidar mais esforços para cumprir um prazo, eliminar defeitos de um produto ou para atingir algum outro objetivo que todos desejam. O fato de todos ficarem a par do que está em jogo contribui para a cooperação inteligente dos sócios, sem necessidade de que sejam incentivados por competições para saber quem é o melhor de todos. Mas o esforço adicional torna-se desgastante quando é preciso se envolver em conflitos, tomar partido pró ou contra companheiros, participar de reuniões cansativas etc.

O maior inimigo da autogestão é o desinteresse dos sócios, sua recusa ao esforço adicional que a prática democrática exige. Em geral não é a direção da cooperativa que sonega informações aos sócios, são estes que preferem dar um voto de confiança à direção para que ela decida em lugar deles. E a direção tende, às vezes, a aceitar o pedido, sobretudo quando se trata de deci-

sões que podem suscitar conflitos entre os sócios. É, em geral, mais fácil conciliar interesses e negociar saídas consensuais num pequeno comitê de diretores do que numa reunião mais ampla de delegados, que têm que prestar contas aos colegas que representam.

A prática autogestionária corre o perigo de ser corroída pela lei do menor esforço. Os gestores da cooperativa enfrentam frequentemente questões urgentes, que têm de ser resolvidas sem haver tempo de consultar outros sócios. Nas assembleias, os problemas e as soluções adotadas costumam ser relatados como fatos consumados. É muito raro que algum participante se preocupe em discutir se a solução encontrada foi realmente a melhor. Se não houver algo emocionante, é provável que a assembleia aprove rapidamente e sem prestar atenção os relatórios dos gestores. Se a desatenção virar hábito, as informações relevantes passam a se concentrar em círculos seletos de responsáveis, cujas propostas têm toda chance de ser aprovadas, pelos sócios ou seus delegados, por inércia.

Há um truísmo que diz que cooperativas que vão mal fecham, as que vão bem deixam de ser cooperativas. Como generalização é falso, mas tem um fundo de verdade. Cooperativas que vão mal têm alto índice de participação dos sócios, todos interessados em consertar o que está errado. Tudo o que a direção faz é minuciosamente examinado, criticado e, se não há as melhoras esperadas, a direção é substituída. Cooperativas que vão bem podem vir a apresentar o quadro oposto: a lei do menor esforço concentra o poder de decisão de fato nos gestores e a empresa escorrega sem perceber para uma prática de heterogestão. Mas muitas cooperativas que têm êxito econômico praticam a autogestão, pois seus sócios fazem questão dela pelos motivos certos: porque gostam de participar e se realizam na luta por um outro modo de produção.

O perigo de degeneração da prática autogestionária vem, em grande parte, da insuficiente formação democrática dos sócios. A autogestão tem como mérito principal não a eficiência econômica (necessária em si), mas o desenvolvimento humano que proporciona aos praticantes. Participar das discussões e decisões do coletivo, ao qual se está associado, educa e conscientiza, tornando a pessoa mais realizada, autoconfiante e segura. É para isso que vale a pena se empenhar na economia solidária. Acontece que, até agora, grande parte dos cooperadores se insere na economia solidária enquanto modo de produção *intersticial* (conceito que discutiremos adiante), ou seja, para se reinserir à produção social e escapar da pobreza. Muitos não chegam a apreciar as potencialidades da autogestão, aceitando-a, no máximo, como exigência coletiva para poder participar da cooperativa.

As pessoas não são naturalmente inclinadas à autogestão, assim como não o são à heterogestão. Poucos optariam espontaneamente por passar a vida recebendo ordens, atemorizados com o que lhes possa acontecer se deixarem de agradar aos superiores. Aprende-se a obedecer e temer os "superiores" desde os bancos escolares, num processo educativo que prossegue a vida inteira. As crianças são espontaneamente inquietas, curiosas, desejosas de participar em todos os jogos e brincadeiras. A escola reprime esses impulsos e as obriga a obedecer a horários, a ficar quietas e imóveis durante a aula, a decorar coisas que nada lhes dizem e a renunciar a satisfazer boa parte de sua curiosidade. E tudo isso sob a ameaça de reprimendas e castigos, o pior dos quais é não ser aprovado[5]. As imposições e repressões da família patriarcal vão na mesma direção.

5. Não por acaso a palavra *aprovado* significa tanto passar de ano como obter a aprovação de outros.

Essa carga alienante é sacudida quando a pessoa se envolve em lutas emancipatórias, que desafiam a ordem vigente: greves, manifestações de protesto, reuniões de comunidades eclesiais de base, ocupações de terra visando à reforma agrária e muitas outras. Irmanar-se com os iguais, insurgir-se contra a sujeição e a exploração constituem experiências redentoras. Quando reiteradas, modificam o comportamento social dos sujeitos. Entre as empresas solidárias, a autogestão se pratica tanto mais autenticamente quanto mais sócios são militantes sindicais, políticos e religiosos.

As lutas emancipatórias alteram as instituições, introduzindo práticas democráticas e banindo as autoritárias. O sufrágio universal, que vige em muitos países, possibilitou a prática da democracia política, que de certo modo inverte a relação de poder (ao menos formal) entre governo ou autoridade pública e cidadãos. São estes que escolhem e remuneram aqueles, portanto é a sua vontade que deve prevalecer. A grande massa de cidadãos ainda não se conscientizou disso, mas quanto mais eleições se realizam, mais as campanhas eleitorais vão educando os eleitores, muitos dos quais vão adotando atitudes questionadoras e críticas em relação aos governantes.

Além da democracia política, outras conquistas importantes foram possibilitadas pela revolução feminina, que está abolindo a opressão do pai sobre a mulher e os filhos; e pela revolução sexual, correlata da primeira, que está acabando com a repressão sexual dos adolescentes e sobretudo das mulheres (adolescentes ou não). Da mesma forma, um número crescente de instituições civis também estão se democratizando: sindicatos, partidos, escolas e universidades, centros científicos, igrejas etc. Esses avanços antiautoritários e democráticos fazem com que as novas gerações sejam menos reprimidas e passivas que as de seus pais e avós.

Tudo isso provavelmente está por detrás do atual surto de autogestão em quase todos os campos de interação social. Cresce o número de pessoas que se acostumaram a eleger autoridades, desde o grêmio estudantil, faculdades e departamentos na universidade, sindicatos e associações profissionais até prefeitos, governadores e presidentes da República e que não toleram mais trabalhar sob as ordens de chefias escolhidas pelos proprietários, cujo interesse – o lucro – é a única finalidade de todas as atividades desenvolvidas na empresa. Embora cresça ainda mais o número dos desempregados e excluídos sociais, ou que estão ameaçados de o serem, e que recorrem à economia solidária para se reinserir num sistema cujos princípios organizativos aceitam como "naturais".

Tanto a autogestão como a heterogestão apresentam dificuldades e vantagens, mas seria vão tentar compará-las para descobrir qual delas é a melhor. São duas modalidades de gestão econômica que servem a fins diferentes. A heterogestão parece ser eficiente em tornar empresas capitalistas competitivas e lucrativas, que é o que seus donos almejam. A autogestão promete ser eficiente em tornar empresas solidárias, além de economicamente produtivas, centros de interação democráticos e igualitários (em termos), que é o que seus sócios precisam.

Capítulo II

História

1. Origens históricas da economia solidária

A economia solidária nasceu pouco depois do capitalismo industrial, como reação ao espantoso empobrecimento dos artesãos provocado pela difusão das máquinas e da organização fabril da produção. A Grã-Bretanha foi a pátria da Primeira Revolução Industrial, precedida pela expulsão em massa de camponeses dos domínios senhoriais, que se transformaram no proletariado moderno. A exploração do trabalho nas fábricas não tinha limites legais e ameaçava a reprodução biológica do proletariado. As crianças começavam a trabalhar tão logo podiam ficar de pé, e as jornadas de trabalho eram tão longas que o debilitamento físico dos trabalhadores e sua elevada morbidade e mortalidade impediam que a produtividade do trabalho pudesse se elevar.

Por isso, industriais mais esclarecidos começaram a propor leis de proteção aos trabalhadores. Entre eles encontrava-se o britânico Robert Owen, proprietário de um imenso complexo têxtil em New Lanark. Em vez de explorar plenamente os trabalhadores que empregava, Owen decidiu, ainda na primeira

década do século XIX, limitar a jornada e proibir o emprego de crianças, para as quais ergueu escolas. O tratamento generoso que Owen dava aos assalariados resultou em maior produtividade do trabalho, o que tornou sua empresa bastante lucrativa, apesar de gastar mais com a folha de pagamento. Owen tornou-se objeto de grande admiração e respeito, adquirindo fama de filantropo. Visitantes do mundo inteiro vinham a New Lanark tentar decifrar o mistério de como o dinheiro gasto com o bem estar dos trabalhadores era recuperado sob a forma de lucro, ao fim de cada exercício.

A Revolução Francesa provocou um longo ciclo de guerras na Europa, que se encerrou apenas em 1815, após a vitória britânica sobre Napoleão em Waterloo. Logo a seguir a economia da Grã-Bretanha caiu em profunda depressão. Owen apresentou uma proposta para auxiliar as vítimas da pobreza e do desemprego e restabelecer o crescimento da atividade econômica. Ele diagnosticou corretamente que a depressão era causada pelo desaparecimento da demanda por armamentos, navios, provisões e demais produtos necessários à condução da guerra. Com a perda do trabalho e da renda dos que estavam ocupados na produção bélica, o mercado para a indústria civil também se contraiu. Para reverter essa situação era necessário reinserir os trabalhadores ociosos na produção, permitindo-lhes ganhar e gastar no consumo, o que ampliaria o mercado para outros produtores.

Em 1817, Owen apresentou um plano ao governo britânico para que os fundos de sustento dos pobres, cujo número estava se multiplicando, em vez de serem meramente distribuídos, fossem invertidos na compra de terras e construção de Aldeias Cooperativas, em cada uma das quais viveriam cerca de 1.200 pessoas trabalhando na terra e em indústrias, produzindo assim a sua própria subsistência. Os excedentes de produção poderiam ser

trocados entre as Aldeias. Com cálculos cuidadosos de quanto teria de ser investido em cada Aldeia, Owen tentava mostrar que haveria imensa economia de recursos, pois os pobres seriam reinseridos à produção em vez de permanecerem desocupados. Em pouco tempo, a desnecessidade de continuar subsidiando os ex-pobres permitiria devolver aos cofres públicos os fundos desembolsados.

O raciocínio econômico de Owen era impecável, pois o maior desperdício, em qualquer crise econômica do tipo capitalista (devida à queda da demanda total), é a ociosidade forçada de parte substancial da força de trabalho. Há um efetivo empobrecimento da sociedade, que se concentra nos que foram excluídos da atividade econômica. Portanto, conseguir trabalho para eles é expandir a criação de riqueza, permitindo a rápida recuperação do valor investido. Isso foi demonstrado de outra forma por John M. Keynes, também britânico, durante a terrível crise da década de 1930. Desta vez os governos atenderam o apelo e passaram a praticar políticas de pleno emprego que funcionaram durante cerca de 30 anos, demonstrando a veracidade da tese de Keynes, antecipada 119 anos antes por Owen.

Mas, na segunda década do século XIX, o governo britânico se negou a implementar o engenhoso plano de Owen, que passou a radicalizar sua proposta. "Quanto mais Owen explicava o seu 'plano', mais evidente se tornava que o que ele propunha não era simplesmente baratear o sustento dos pobres, mas uma mudança completa no sistema social e uma abolição da empresa lucrativa capitalista" (Cole, 1944, p. 20). Com isso, Owen perdeu seus admiradores da classe alta e, desiludido, partiu para os Estados Unidos com a intenção de erguer num meio social mais novo, e por isso menos deteriorado, uma Aldeia Cooperativa que seria um modelo da sociedade do futuro, a ser imitado por pessoas de boa vontade mundo afora. Ela foi estabelecida, em 1825, em New Harmony, no estado de Indiana, e logo sofreu sucessivas

cisões. Owen permaneceu à sua testa até 1829, quando, desiludido, voltou à Inglaterra.

Mas, enquanto ele permanecia além-mar, seus discípulos começaram a pôr em prática as ideias dele, criando sociedades cooperativas por toda parte. Esse movimento coincide com o surto de sindicalismo, desencadeado pela revogação dos Combination Acts. Essa legislação proibia qualquer organização dos trabalhadores como atentado à livre concorrência e foi usada para perseguir com grande empenho os sindicatos existentes, dos quais muitos desapareceram e os demais foram para a clandestinidade. Com a sua revogação, em 1824, novos sindicatos foram formados e, juntamente com eles, cooperativas.

A primeira cooperativa owenista foi criada por George Mudie, que reuniu um grupo de jornalistas e gráficos em Londres e propôs que formassem uma comunidade para juntos viverem dos ganhos de suas atividades profissionais. Em 1821 e 1822, Mudie e seus companheiros publicaram *The Economist,* o primeiro jornal cooperativo. Formaram a London Co-operative Society, mas após algum tempo desistiram de viver em comunidade. Em 1823 surgiu um novo jornal, *The Political Economist and Universal Philantropist*, e no ano seguinte apareceu uma nova London Co-operative Society. Outro empreendimento owenista foi a Comunidade de Orbiston, fundada em 1826, liderada por Abram Combe, da qual Mudie participou investindo nela tudo o que possuía: 1.000 libras esterlinas. Durante algum tempo a Comunidade progrediu e iniciou experimentos em educação e num sistema de repartição baseada em pagamento igual por hora de trabalho de qualquer pessoa. Infelizmente, em agosto de 1827, Combe faleceu e seu irmão e herdeiro despejou a Comunidade para pagar as dívidas assumidas (Cole, 1944, p. 20-22).

Brighton, um lugar de veraneio, foi palco de importante iniciativa cooperativa encabeçada pelo Dr. William King, que

era conhecido como "médico dos pobres". Em 1827 surgiu a Brighton Co-operative Trading Association (Associação Cooperativa de Troca de Brighton), com o objetivo de formar uma comunidade cooperativa owenista, mas ela começou por funcionar como armazém cooperativo para ajudar a formar um fundo de capital. Seus sócios eram predominantemente operários. A associação arrendou terras e empregou membros no cultivo de legumes para serem vendidos no armazém. Diversas cooperativas descendentes desta primeira se desenvolveram em Brighton, Worthington, Findon, Turnbridge Wells, Canterbury e Gravesend. Em 1830, King deixou a associação por problemas familiares e em 1832 ela desapareceu.

A Brighton Association começou, em 1828, a publicação de um pequeno mensário *The Co-operator*, redigido por King e dedicado a expor sistematicamente os princípios do cooperativismo. Ele durou dois anos e penetrou em todo o país. Em seu número inicial, *The Co-operator* registrou a existência de apenas quatro cooperativas; em meados de 1829, este número já era de 70, e no fim do ano atingiu 130, além da abertura do London Co-operative Bazaar. Em agosto de 1830, King encerrou a publicação do *The Co-operator* e o número final registrou a existência de mais de 300 cooperativas. Nessa época, a imprensa cooperativa também se havia diversificado, com o surgimento de novos órgãos (Cole, 1944, p. 22-23).

No meio dessa ascensão do cooperativismo, o owenismo foi assumido pelo crescente movimento sindical e cooperativo da classe trabalhadora. Um dos seus grandes líderes, John Doherty, conseguiu, em 1829, organizar os fiandeiros de algodão em um sindicato nacional. A partir desta vitória, ele passou a lutar pela organização sindical de todas as categorias de trabalhadores, logrando fundar em 1833-1834 o Grand National Consolidated Trades Union (sucessora da Grand National Moral Union de

Owen, possivelmente a primeira central sindical do mundo[1]). "Tornou-se comum que grevistas, em ramos que podiam ser operados sem muita máquina, em vez de cruzar os braços, se lançassem em competição com seus empregadores à base de planos de produção cooperativa" (Cole, 1944, p. 24).

A criação desse tipo de cooperativa, estreitamente ligada à luta de classes conduzida pelos sindicatos, conferia a essa luta uma radicalidade muito maior. Os trabalhadores em conflito com seus empregadores, em vez de se limitar a reivindicações de melhora salarial e de condições de trabalho, passavam a tentar substituí-los no mercado. A greve tornava-se uma arma não para melhorar a situação do assalariado, mas para eliminar o assalariamento e substituí-lo por autogestão.

> "Muitas das sociedades cooperativas que foram fundadas no fim dos anos 20 e começo dos 30 [do século XIX] eram desta espécie, originadas ou de greves ou diretamente de grupos locais de sindicalistas, que haviam sofrido rebaixa de salários ou falta de emprego. Algumas destas cooperativas foram definitivamente patrocinadas por sindicatos; outras foram criadas com a ajuda de Sociedades Beneficentes cujos membros provinham do mesmo ofício. Em outros casos, pequenos grupos de trabalhadores simplesmente se uniam sem qualquer patrocínio formal e iniciavam sociedades por conta própria" (Cole, 1944, p. 24).

Ao lado destas *cooperativas operárias* havia sociedades de propaganda owenista, que tinham como objetivo fundar Aldeias Cooperativas, atualmente chamadas de "cooperativas integrais",

1. "Todos os movimentos sociais, todos os progressos reais, que surgiram na Inglaterra, estão ligados ao nome de Owen. [...] Ele presidiu o primeiro congresso em que *trade unions* [sindicatos] de toda a Inglaterra se uniram numa única grande central sindical" (Engels, 1894, p. 324-325).

pois organizavam integradamente produção e consumo. Dessas sociedades originavam-se frequentemente *armazéns cooperativos* (como o da Associação Cooperativa de Troca de Brighton, encabeçada por King), criados para empregar alguns de seus membros, tendo em vista consumir seus próprios produtos ou trocá-los por escambo[2] pelos de outras sociedades com os mesmos propósitos. Muitos dos armazéns passaram a adquirir produtos das cooperativas operárias e distribuí-los, transformando-se em centros de escambo da produção cooperativa, denominados Exchange Bazaars (bazares de troca) ou Equitable Labour Exchanges (bolsas equitativas de trabalho).

Owen, como muitos socialistas da época, rejeitava o comércio visando ao lucro como essencialmente parasitário: "Os distribuidores, pequenos, médios e grandes, têm todos de ser mantidos pelos produtores e, quanto maior o número dos primeiros comparado ao destes, maior será a carga suportada pelo produtor; pois à medida que aumenta o número de distribuidores, a acumulação de riqueza tem de diminuir e mais tem de ser exigido do produtor. Os distribuidores de riqueza, sob o sistema atual, são um peso morto sobre os produtores e os mais ativos desmoralizadores da sociedade" (Owen, 1821 *apud* Mill, 2000, p. 68).

A rejeição do comércio (assim como de toda atividade visando ao lucro) levou as sociedades owenistas a criar os bazares ou bolsas que acabaram por polarizar boa parte da produção das cooperativas operárias, conferindo-lhes viabilidade econômica. Uma contrapartida hodierna seria o "clube de troca", que cria mercado entre seus membros mediante uma moeda própria. Quando Owen voltou à Inglaterra, ele deu grande impulso a esse comércio sem intermediários, crian-

2. Escambo é troca direta, de produto por produto, sem uso de dinheiro.

do o National Equitable Labour Exchange (Bolsa Nacional de Trabalho Equitativo). Sua finalidade era oferecer a todos os cooperadores um mercado em que pudessem trocar seus produtos. A sua primeira sucursal foi aberta em 1832, logo seguida por uma segunda, sendo imitados por cooperadores em Birmingham, Liverpool, Glasgow e em outras cidades. Em julho de 1833, Owen transferiu a gerência da bolsa a um Comitê Sindical de Londres, que representava os sindicatos cujos membros haviam se engajado em produção cooperativa.

As trocas nessas bolsas não eram estritamente escambo, pois eram intermediadas por uma moeda própria: as notas de trabalho, cuja unidade eram horas de trabalho. Os bens oferecidos à venda eram avaliados pelo tempo de trabalho médio que um operário padrão levaria para produzi-los. Cada bem era avaliado por este critério por um comitê formado por profissionais do ramo correspondente. Adotou-se como padrão um operário que ganhasse seis dinheiros por hora. A hora de trabalho remunerada acima deste valor era aumentada na mesma proporção. Assim, por exemplo, uma peça de pano feita por um tecelão que ganhasse 12 dinheiros por hora e que levasse 5 horas para ser produzida valeria 10 horas de trabalho no padrão monetário da bolsa.

A esse respeito, Cole (1944, p. 31) observou: "Isso significava, com efeito, o mesmo que aceitar a avaliação de mercado dos diferentes graus e espécies de trabalho, tornando as notas de trabalho meras traduções em tempo de trabalho das quantias de dinheiro determinadas ordinariamente pelo comércio". A primeira parte da observação é correta, a segunda não. O que Marx chamava de "grau de complexidade do trabalho" como gerador de valor era calculado pelo escalonamento salarial do *mercado de trabalho*, ou seja, aceitava-se que um trabalho pior pago gerava um valor menor que outro mais bem pago. Mas isso não significa que os preços em tempo de trabalho, assim

calculados, equivaliam aos do comércio ordinário. Estes últimos incluem uma margem de lucro proporcional ao valor do capital investido na atividade e nada indica que os preços praticados nas bolsas tivessem tal margem. As bolsas "de trabalho equitativo" excluíam o lucro industrial na formação de seus preços[3].

Durante certo tempo as bolsas equitativas tiveram notável sucesso. A de Birmingham teve lucro (o que indica que nos preços em notas de trabalho havia alguma margem para cobrir as despesas da bolsa), que ela doou a um hospital. Em 1834, a Bolsa Nacional de Trabalho Equitativo encerrou suas atividades, por efeito da derrota geral do movimento operário em seu confronto com os empregadores.

A luta dos sindicatos contra os capitalistas, utilizando as cooperativas operárias como armas para disputar-lhes o mercado, estava chegando ao auge em 1833, quando Owen reapareceu, assumindo sua liderança. Em setembro daquele ano, o Sindicato dos Trabalhadores em Construção, formado pela união das associações de ofício do ramo, reuniu seu Parlamento dos Construtores em Manchester. Owen compareceu e propôs que criassem a Grande Guilda Nacional dos Construtores para suplantar os empreiteiros privados e tomar toda a indústria em suas próprias mãos, reorganizando-a sob a forma de uma grande cooperativa nacional de construção.

3. Cole argumenta que as bolsas não poderiam praticar preços diferentes do comércio em geral porque, se o fizessem, "eles venderiam rapidamente todos os artigos relativamente mais baratos e ficariam sem vender os relativamente mais caros" (p. 31). Isso seria o caso se houvesse conversibilidade entre as notas de trabalho e as libras esterlinas. Deve-se supor que para obter notas de trabalho era preciso vender algo na bolsa, sendo este algo um produto cooperativo. Neste caso, o mercado cooperativo seria fechado e poderia praticar preços diferentes dos praticados no comércio. Mas negociantes comuns vendiam seus produtos em troca de notas de trabalho para comprar produtos cooperativos com elas. Isso pode significar que eles praticavam arbitragem entre os preços externos e internos da bolsa ou que os últimos acabaram sendo ajustados aos primeiros, como imagina Cole.

Em outubro, tendo sido sua proposta aprovada pelos construtores, Owen foi ao Congresso Cooperativo de Londres, onde propôs a criação da Grande União Nacional Moral das Classes Produtivas do Reino Unido.

> "Era para ser constituída por delegados de todos os ramos organizados de atividade à base de sindicatos paroquiais, distritais e provinciais, e parece que tinha por objetivo tomar toda a indústria do país do mesmo modo que os construtores se propunham a tomar a indústria de construção. Os delegados partiram comprometidos com o estabelecimento deste instrumento espantosamente ambicioso e a realização de um novo congresso em Barnsley na páscoa seguinte" (Cole, 1944, p. 27-28).

Eis que o cooperativismo, em seu berço ainda, já se arvorava como modo de produção alternativo ao capitalismo. O projeto grandioso de Owen equivalia ao que mais tarde se chamou de República Cooperativa, e ele a propôs, não à moda dos utópicos da época aos mecenas para que a patrocinassem, mas ao movimento operário organizado, que ainda estava lutando por seus direitos políticos. Foi um curto mas inolvidável momento da história da Grã-Bretanha e também do cooperativismo, que vai, deste modo, ainda imaturo, à pia batismal da revolução.

No mesmo ano memorável de 1833 é aprovado o Factory Act, que estabelece uma legislação protetora do trabalhador de fábrica, mas recusa a limitação da jornada de trabalho a dez horas, causando forte frustração. Em novembro, Owen lidera a reação entre os sindicalistas do norte, criando a Sociedade pela Regeneração Nacional, para conquistar de uma vez a jornada de oito horas, *não por lei, mas pela recusa em massa de trabalhar além deste período!* A Sociedade rapidamente se expandiu, conquistando considerável número de seguidores. A fé na ação direta

se difundia num momento de mobilização intensa. Tudo parecia possível desde que todos os trabalhadores agissem em uníssono.

Mas a reação dos empregadores já havia começado. Em junho de 1833, os empreiteiros resolveram fazer um *lock-out* (greve patronal, literalmente "exclusão"), demitindo todos os trabalhadores que pertenciam ao Sindicato dos Trabalhadores em Construção. A luta começou em Liverpool e se estendeu a Manchester e a outros centros. Ela foi cruel e longa, terminando apenas no fim do ano com a derrota dos trabalhadores, que tiveram de abrir mão do sindicato para poder voltar ao trabalho. Foi durante esta luta que Owen propôs ao Parlamento dos Construtores tomar a indústria dos capitalistas e reorganizá-la como cooperativa.

Em novembro, os industriais têxteis decretaram o *lock-out,* demitindo todos os sindicalizados. Estes, em resposta, abriram cooperativas operárias e tentaram vender seus produtos nas bolsas de trabalho, em todo o país. A Grande União Nacional Moral das Classes Produtoras (GUNM), ainda em organização, resolveu cobrar uma taxa extra de seus membros para angariar fundos para os tecelões excluídos.

> "Mas greves e *lock-outs* logo se multiplicaram em outras partes do país e os recursos da União estavam longe de poder manter os excluídos. A detenção e condenação dos trabalhadores de Dorchester, em março de 1834, foi mais um golpe, pois ameaçava os sindicatos em todos os lugares com penalidades legais, somadas à hostilidade dos empregadores. A GUNM e a maioria dos seus afiliados aboliram os juramentos, que eram comumente parte das cerimônias de iniciação sindical e haviam fornecido a base para as condenações de Dorchester.
>
> Mas, em face da crescente militância dos empregadores e da declarada hostilidade do governo, os sindicalistas em muitas áreas

> começaram a perder o ânimo. Owen e seus discípulos puseram-se à frente da demanda pela libertação dos trabalhadores de Dorchester e entraram na GUNM em bloco, na esperança de salvar a situação. Mas uma greve sem sucesso dos alfaiates de Londres – que em seu decorrer cobriram Londres de cartazes anunciando que estavam partindo em bloco para a Produção Cooperativa – piorou seriamente a situação; e os empregadores de Yorkshire, retomando a ofensiva do ano anterior, conseguiram em maio e junho quebrar o poder do Sindicato de Leeds. O Sindicato dos Trabalhadores em Construção também estava ruindo face a repetidos ataques. [...] E uma após a outra, as associações de ofício foram deixando o sindicato, que no fim de 1834 se extinguiu. As oficinas cooperativas em Derby tiveram de fechar, e os homens foram forçados a voltar ao trabalho nas condições impostas pelos empregadores. O Sindicato dos Oleiros, que montou uma olaria cooperativa em junho de 1834, teve de abandoná-la seis meses depois. A grande aventura sindical estava chegando a um fim sem glória" (COLE, 1944, p. 29).

Esta é a origem histórica da economia solidária. Seria justo chamar esta fase inicial de sua história de "cooperativismo revolucionário", o qual jamais se repetiu de forma tão nítida. Ela tornou evidente a ligação essencial da economia solidária com a crítica operária e socialista do capitalismo. A figura que sintetizou pensamento e ação nesta fase foi sem dúvida Owen, exemplo acabado de pensador e homem de ação e que inspiraria os seus sucessores. Engels colaborou na imprensa owenista e tanto ele quanto Marx deveram muito a Owen, dívida aliás nunca contestada.

Para completar o quadro, seria preciso fazer menção ao menos à experiência na França. Lá o grande autor foi Charles Fourier, que, no entanto, não era homem de ação e nunca quis que seu projeto de falanstério fosse realizado por discípulos. Seu sonho era que algum capitalista se interessasse pelo seu sistema e

se dispusesse a experimentá-lo. Sua ideia central era que a sociedade se organizasse de uma forma que todas as paixões humanas pudessem ter livre curso para produzir uma harmonia universal. O principal objetivo dessa organização social seria dispor o trabalho de tal forma que se tornasse atraente para todos, do que deveria resultar enorme aumento de produtividade e de produção. Daí surge a ideia do falanstério, uma comunidade suficientemente grande (com 1.800 pessoas trabalhando) para oferecer a cada um ampla escolha entre trabalhos diversos. Fourier acreditava que cada pessoa poderia encontrar um ou mais trabalhos que estivessem de acordo com suas paixões e aos quais ela poderia se entregar quase sem se importar com a remuneração.

Mas o falanstério não é coletivista como a Aldeia Cooperativa de Owen. Nele se preservam a propriedade privada e a liberdade individual de mudar de trabalho. Os meios de produção seriam de todos os membros, mas sob a forma de propriedade acionária. O resultado do trabalho de todos seria repartido de acordo com proporções fixas: 5/12 pelo trabalho, 4/12 pelo capital investido e 3/12 pelo talento. E ele concebe um engenhoso sistema de mercado que deve conciliar as preferências por diferentes tipos de produto dos membros enquanto consumidores e por diferentes tipos de trabalho dos mesmos enquanto produtores.

Para evitar que a sociedade se polarize entre ricos e pobres, Fourier propõe diversos mecanismos de redistribuição: 1) que as ações devem dar rendimento tanto maior quanto menor for o número delas possuído pela pessoa, de modo que os pequenos acionistas teriam um rendimento proporcionalmente muito maior que os grandes; 2) todos teriam uma renda mínima, "modesta mas muito decente", mesmo que não trabalhem. Esta proposta faz sentido, pois todos trabalharão por paixão, e não por necessidade, embora as pessoas continuem competindo por riquezas,

já que o sistema manteria propriedade, herança, juros sobre o capital e alguma desigualdade entre ricos e pobres.

"É sobre a livre iniciativa individual apenas que ele espera fazer uma experiência de seu sistema – uma iniciativa que ele solicita, implora, dirigindo-se ao grande capitalista e a príncipes desengajados com tocante pertinácia" (Gide, 1971, p. 22). O sistema de Fourier é uma variedade de socialismo de mercado, centrado na liberdade individual, na livre escolha dos trabalhos, organizados em equipes e na propriedade por ações dos meios de produção. O sistema é coerente: para que a liberdade humana culmine na paixão pelo trabalho é necessário que ninguém dependa dele para viver, o que requer uma renda cidadã que garanta a todos uma sobrevivência digna.

A ideia de que todos deveriam viver em comunidades autogeridas torna o Estado dispensável, o que faz de Fourier um predecessor dos anarquistas, como nota Gide:

> "Como a nova ordem social deve se basear apenas sobre a atração, nem é preciso dizer que Fourier não pensa em empregar a força. Nunca, de fato, ele apela a legisladores, a governo, a uma autoridade, a um poder coercitivo de qualquer espécie; eu nem mesmo sei se a palavra Estado, que hoje serve para caracterizar todas as escolas mais ou menos socialistas, aparece uma única vez em seus livros. Nisso ele pertence à escola liberal mais pura – e desde que ele não reconhece nem mesmo a necessidade do Estado policial, pode-se ir ao ponto de dizer que ele pertence à escola anarquista, se este termo não se chocasse estranhamente com o seu amor à ordem e simetria" (Gide, 1971, p. 21-22).

Fourier teve discípulos ilustres – Muiron, Considerant, Godin, Mme. Vigoureux –, que se congregaram a partir de 1825 e estabeleceram o que se chamou de "escola associativa". Em

1832 eles foram reforçados pela adesão de importantes ex-saint-simonianos como Lechavalier e Transon, iniciaram a publicação dum hebdomadário – *Le Phalanstère* – e organizaram cursos, alguns dados pelo próprio Fourier. Com a morte de Fourier em 1837, suas doutrinas tiveram novo impulso, fazendo com que a escola crescesse cada vez mais e atingisse 3.700 membros na véspera da Revolução de 1848, entre os quais o próprio futuro imperador Luís Napoleão.

A experimentação prática do sistema de Fourier se deu mais nos Estados Unidos.

> "Três grandes associações, aplicando em maior ou menor extensão os princípios do fourierismo, foram criadas quase simultaneamente: The North American Phalanx, fundada por Brisbane no estado de Nova Jersey, The Wisconsin Phalanx, no estado do mesmo nome, e a mais famosa de todas, a Brook Farm, perto de Boston, que teve homens muito ilustres entre seus membros, alguns dos quais desempenharam papéis de liderança na organização que se chamou Sovereigns of Industry [Soberanos da Indústria] e nos Knights of Labour [Cavaleiros do Trabalho] e no movimento cooperativista. Até mesmo Channing e Hawthorne ficaram algum tempo lá. Estima-se em 30 o número de tais comunidades; mas nenhuma durou mais do que cinco ou seis anos" (Gide, 1971, p. 41-42).

Owen e Fourier foram, ao lado de Saint-Simon, os clássicos do Socialismo Utópico. O primeiro foi, além disso, grande protagonista dos movimentos sociais e políticos na Grã-Bretanha nas décadas iniciais do século XIX. O cooperativismo recebeu deles inspiração fundamental, a partir da qual os praticantes da economia solidária foram abrindo seus próprios caminhos, pelo único método disponível no laboratório da história: o da tentativa e erro.

Capítulo III

Panorâmica

1. O cooperativismo de consumo

O cooperativismo de consumo, que desempenhou importante papel na difusão do cooperativismo pela Europa a partir de meados do século XIX, teve um começo claro: a famosa cooperativa dos Pioneiros Equitativos de Rochdale, considerada a mãe de todas as cooperativas. Ela surgiu em Rochdale, um importante centro têxtil no norte da Inglaterra, em 1844. Fundada por 28 operários qualificados de diversos ofícios, metade deles owenista, entre os seus objetivos estava a criação de uma colônia autossuficiente e o apoio a outras sociedades com este propósito.

O impulso para a criação da cooperativa pode ter sido a derrota de uma greve de tecelões em 1844. Adotaram uma série de princípios, que seriam depois imortalizados como os princípios universais do cooperativismo: 1º) que nas decisões a serem tomadas cada membro teria direito a um voto, independentemente de quanto investiu na cooperativa; 2º) o número de membros da cooperativa era aberto, sendo em princípio aceito quem desejasse aderir. Por isso este princípio é conhecido como

o da "porta aberta"; 3º) sobre capital emprestado a cooperativa pagaria uma taxa de juros fixa; 4º) as sobras seriam divididas entre os membros em proporção às compras de cada um na cooperativa; 5º) as vendas feitas pela cooperativa seriam sempre feitas à vista; 6º) os produtos vendidos pela cooperativa seriam sempre puros (isto é, não adulterados); 7º) a cooperativa se empenharia na educação cooperativa; 8º) a cooperativa manter-se-ia sempre neutra em questões religiosas e políticas.

Hoje estes princípios parecem óbvios. Mas na época foram uma criação muito importante, provavelmente sintetizada de numerosas experiências cooperativas relativamente independentes. O primeiro princípio garante a democracia e a primazia do trabalho sobre o capital na cooperativa. Houve cooperativas que adotaram o voto conforme o capital investido, o princípio que vigora nas sociedades anônimas. Acabaram se transformando em sociedades de capital, e não de trabalhadores. Hoje o princípio de um voto por cabeça é visto como essencial para que haja democracia na cooperativa e, portanto, autogestão.

O princípio da porta aberta é importante porque, uma vez consolidada a cooperativa, há uma tendência de os sócios fundadores não admitirem outros ou apenas admiti-los com direitos inferiores. Cooperativas que não adotaram a porta aberta tiveram grande valorização de suas cotas de capital, o que induziu muitos sócios a vendê-las a investidores capitalistas. Obviamente, com isso, o caráter cooperativo da organização se perdia. A porta aberta permitiu às cooperativas de consumo expandir o número de sócios, abrir filiais e obter ganhos de escala, o que foi essencial ao seu portentoso crescimento, como veremos adiante.

O princípio dos juros determinados provinha de Owen, que o aplicava em New Lanark. Isso lhe permitia investir todo lucro excedente aos juros em favor dos trabalhadores. No caso

das cooperativas de consumo, este princípio é condição para que possa vigorar o da divisão das sobras segundo o valor das compras. Nas sociedades anônimas, todo lucro sobrante é repartido conforme o número de ações possuído. O terceiro princípio garante uma remuneração limitada aos que aplicaram sua poupança na cooperativa, exatamente para que as sobras (já descontada a quantia paga a título de juros) possam beneficiar os sócios da cooperativa.

O princípio da divisão das sobras já era praticado por outras cooperativas, pois permite vender um pouco mais caro que a concorrência, sem perder a clientela. Esta se dispõe a pagar um pouco mais na cooperativa porque sabe que recebe uma quantia de volta no fim do exercício, na forma de participação nas sobras. Convém notar que ela só vende a sócios, de modo que estes têm razões *solidárias e pecuniárias* para dar preferência a ela em suas compras.

A venda só à vista protegia a cooperativa da inadimplência dos sócios, que se generalizava em épocas de crise. Muitas cooperativas de consumo quebravam quando os sócios perdiam os empregos. A recusa a dar crédito impedia que sócios desempregados ou em dificuldades pudessem fazer compras na cooperativa. Os Pioneiros procuravam distinguir negócios de caridade, dando prioridade à saúde financeira. Além disso, era seu propósito educar os membros a poupar e a evitar assumir dívidas.

O princípio de que tudo o que a cooperativa vendesse seria puro é hoje obsoleto, pois na maioria dos países a fiscalização pública impede eficazmente que alimentos e remédios adulterados ou deteriorados possam ser colocados à venda. Mas a situação na Inglaterra, na época, era bem outra: como os salários pagos à maioria dos operários não lhes permitiam pagar o preço dos produtos puros, era comum que o comércio oferecesse produtos

de qualidade inferior (inclusive alguns prejudiciais à saúde)[1]. A grande vantagem das cooperativas de consumo sobre seus concorrentes é que seus sócios sabiam que podiam confiar nos produtos comprados nelas.

O princípio do empenho na educação cooperativa é também uma herança owenista. Ela deriva da ideia de que os homens são o que a educação (ou sua falta) faz deles. Para Owen, os vícios e o egoísmo são frutos de uma educação errada. Portanto, para que o cooperativismo seja entendido e apoiado em seus propósitos, é necessário que não só os cooperadores mas o público em geral seja educado em seus princípios ou, mais amplamente, em sua visão de mundo. Desde o início da economia solidária, a publicação de periódicos e livros e a organização de cursos sempre mereceram toda prioridade.

O oitavo princípio exige neutralidade da cooperativa perante controvérsias políticas e religiosas que podem dividir os sócios. Este princípio pretende impedir que cooperativas sejam exclusivas de partidos ou seitas. Ele complementa o primeiro, ao abrir a porta a todos os que desejam se associar, não importando suas posições políticas e crenças religiosas.

O primeiro armazém dos Pioneiros Equitativos abriu suas portas em 21 de dezembro de 1844 com um capital de 28 libras, emprestadas pelo Sindicato dos Tecelões. Tendo perdido uma greve, provavelmente os trabalhadores não dispunham de dinheiro para subscrever as cotas de capital da cooperativa. Um ano depois, o número de sócios havia subido para 74. Em 1849, o Rochdale Savings Bank (espécie de caixa econômica) faliu, o que fez o número de sócios subir de 140 para 390. Os Pioneiros aceitavam empréstimos dos sócios e os remuneravam à taxa de

1. Quando o moinho cooperativo de Rochdale começou a fornecer o seu trigo, os sócios reclamaram do gosto. Foi preciso convencê-los de que estavam acostumados ao trigo adulterado, para que aceitassem o produto puro.

juros de 10% ao ano, relativamente alta na época. Deste modo, a cooperativa servia ao mesmo propósito da caixa que fechara.

Com a ampliação do quadro social, os Pioneiros passaram a oferecer novos serviços, além da venda a varejo de bens. Em 1846, organizaram debates todos os sábados à tarde, em 1848 abriram aos sócios uma sala de leitura com os jornais do dia e, no ano seguinte, criaram uma alfaiataria e uma biblioteca. Em 1850, os Pioneiros lideraram a constituição do Rochdale Co-operative Corn Mill (Moinho de Trigo Cooperativo de Rochdale), que desenvolveu suas atividades continuamente até 1906, quando foi absorvido pela Sociedade Cooperativa Atacadista. Os Pioneiros viabilizaram o projeto ao investir no moinho 150 libras e emprestar à nova cooperativa outras 285 libras. O que mostra que a modesta cooperativa de 28 sócios apenas seis anos depois de aberta já havia alcançado considerável poderio financeiro.

Em 1853, os Pioneiros decidiram financiar a sala de leitura e a biblioteca com 2,5% de suas sobras. Antes, quem se encarregava disso eram os próprios usuários. Foi uma decisão histórica, pois daí em diante a expansão do movimento da cooperativa geraria verbas crescentes para educação, o que se tornou característico de todas as cooperativas. Além disso, os Pioneiros abriram um departamento de compras e vendas no atacado, destinado a abastecer outras cooperativas que estavam sendo fundadas nas vizinhanças de Rochdale. Esse foi um passo de grande importância para a expansão do cooperativismo de consumo por toda a Grã-Bretanha e, mais tarde, por muitos outros países.

Um outro passo importante foi a fundação da Rochdale Cooperative Manufacturing Society (Sociedade Cooperativa Manufatureira de Rochdale), que era uma tecelagem, de início numa área alugada. Depois abriram uma fiação numa outra área alugada e em 1859 começaram a construção de uma fábrica própria que abrigaria tanto a tecelagem quanto a fiação. Em 1862

começaram a construção de uma segunda fábrica, que iniciou suas atividades em 1866. O capital para estes empreendimentos veio em parte da própria cooperativa, em parte de sócios da mesma, que compraram ações e, em parte dos trabalhadores das fábricas cooperativas. Os acionistas, de acordo com o 4º princípio, recebiam uma taxa fixa de 10% sobre o capital que investiram. Os trabalhadores, além de receber também esta taxa sobre o valor de suas ações, tinham direito a um abono de 20% sobre seu salário, a título de participação nos lucros.

Este arranjo mostra que as cooperativas de produção, criadas pelos Pioneiros, não eram autogestionárias mas co-gestionárias. A sua administração era partilhada por representantes dos acionistas (que não trabalhavam na cooperativa) e dos trabalhadores dela. Este é um arranjo instável, porque os interesses dos capitalistas e dos trabalhadores eram contraditórios, o que não tardou a provocar conflitos. Quando, por causa da Guerra Civil, a indústria têxtil teve de reduzir a produção por falta de algodão, cuja importação dos Estados Unidos estava suspensa, os empregados das empresas capitalistas (alguns dos quais eram acionistas da cooperativa manufatureira) sofreram cortes nas jornadas e nos salários. Mas os trabalhadores da cooperativa continuaram recebendo suas retiradas integralmente.

Isso levou a um movimento dos acionistas, sócios da cooperativa de consumo, no sentido de abolir o abono recebido pelos trabalhadores da cooperativa de produção. Em 1862, a maioria dos acionistas aprovou uma resolução nesse sentido.

> "Converteram assim a Sociedade Cooperativa Manufatureira numa firma ordinária lucrativa; e é um fato significativo que por ocasião da mudança apenas cerca de 50 dos 500 empregados eram acionistas. Terminou assim o grande experimento de Rochdale em produção cooperativa. Os líderes dos Pioneiros ficaram amar-

> gamente desapontados com o que consideravam a apostasia dos acionistas e a notícia da deserção foi um golpe pesado no país inteiro para a causa do cooperativismo, como era entendida então. [...] A Sociedade de Rochdale foi dos primeiros na lista destes malogros e sua queda teve mais eco que o resto porque ela foi iniciada com mais idealismo e sob os auspícios dos Pioneiros, que o movimento inteiro considerava sua liderança" (Cole, 1941, p. 90-91).

O desdobramento de cooperativas de consumo em cooperativas de produção era um propósito central dos Pioneiros e de outras sociedades com o mesmo lastro ideológico. Como dissemos no início desta seção, o grande objetivo da Sociedade dos Pioneiros era constituir uma colônia comunista, em que grande parte das necessidades de consumo seriam satisfeitas com o trabalho dos membros. Apenas o excedente de produção seria trocado por outros produtos, sempre que possível com outras comunidades devotadas aos mesmos propósitos. O armazém cooperativo era apenas o início da construção deste projeto, que deveria ser seguido por um segundo passo, qual seja a fundação de cooperativas de produção. Se estas últimas fossem bem-sucedidas, absorveriam a totalidade dos sócios da cooperativa de consumo e então poderia ser dado o terceiro passo: construir a Aldeia Cooperativa, em que todos poderiam viver lado a lado, produzindo e consumindo em comum.

O que ocorreu com a cooperativa de Rochdale é que o número de seus sócios cresceu muito mais do que o número de vagas nas cooperativas de produção que ajudava a criar. Além disso, com o passar dos anos, a formação da Aldeia perdeu a adesão da maioria dos cooperadores.

> "[...] os líderes dos Pioneiros acreditavam na cooperação de produção assim como na de consumo. Enquanto estiveram pensando

> em termos do estabelecimento de uma Comunidade Cooperativa como o ideal para o qual estavam trabalhando, não faziam distinção entre consumidores e produtores e eles partiram da ideia de empregar tantos de seus sócios quanto fosse possível em trabalho produtivo e distributivo. Mas, por volta de 1854, a noção de fundar comunidades já havia sido definitivamente abandonada. Esta fase estava finda; a noção foi morta, exceto no espírito de muito poucos idealistas, pelo fracasso dos esforços de construir comunidades por parte dos owenistas primeiro e dos cartistas depois. Os Pioneiros haviam resolvido desenvolver o cooperativismo não à parte do mundo como ele era, mas neste mundo e sujeitos a suas condições limitativas" (Cole, 1944, p. 89).

A extraordinária expansão da cooperativa de Rochdale, nos anos 1850 e 1860 do século xix, não era uma exceção, mas parte de um vasto renascimento do cooperativismo, após a derrota do movimento operário em meados dos anos 1830. Por toda a Grã-Bretanha o cooperativismo de consumo estava se desenvolvendo vigorosamente, e muitas cooperativas de produção, especialmente moinhos de trigo, eram fundadas pelas cooperativas de consumo. O esquema utilizado era o mesmo de Rochdale: o de co-gestão entre acionistas, provedores de capital e trabalhadores. Cumpre notar que em geral os acionistas também eram trabalhadores, sócios das cooperativas de consumo. Os trabalhadores das cooperativas de produção participavam da eleição dos diretores das mesmas e recebiam participação nos lucros.

A expansão deste cooperativismo misto se acelerou quando foi possível criar algumas grandes cooperativas de segundo grau, dedicadas ao comércio atacadista, o que proporcionou às cooperativas de consumo filiadas a elas um abastecimento assegurado das mercadorias de que necessitavam, com qualidade e a preços honestos. Em 1863, 48 cooperativas do norte da Inglaterra forma-

ram a Sociedade de Depósito e Agência Cooperativa Atacadista, que abriu seu primeiro armazém em Manchester no ano seguinte. No início os compradores das cooperativas associadas, que tinham boas conexões com firmas atacadistas, recusaram-se a tratar com a nova sociedade. Mas, em pouco tempo, esta resistência foi superada. Em 1864, a Sociedade tinha 18 mil membros das cooperativas filiadas e capital de 2.455 libras. Dez anos depois, o número de membros alcançava 200 mil e o capital 61 mil libras mais 193 mil libras de empréstimos e depósitos. O movimento comercial da Sociedade passou de 120 mil libras em 1864 para 2 milhões de libras em 1874 (Cole, 1944, p.145)[2].

Uma discussão que acompanhou a fundação das Cooperativas Atacadistas era se elas deviam se dedicar apenas ao comércio ou se deviam promover a produção cooperativa e distribuí-la por intermédio das cooperativas varejistas filiadas. Este último ponto de vista deve ter prevalecido porque Cole (1944, p. 158) fala de um notável renascimento do cooperativismo de produção na década de 1860. Pelos registros disponíveis, ele acha difícil distinguir cooperativas verdadeiras de empresas registradas como tal ou como Sociedades Anônimas, mas que foram apoiadas ou patrocinadas por líderes de cooperativas. Entre 1862 e 1880, há registros de 163 cooperativas de produção, além de muitas outras registradas como Sociedades Anônimas, mas que tinham algo de cooperativas, ao menos na origem.

Durante o *boom* industrial que atravessou os anos 1860 e terminou apenas em 1873, muitos trabalhadores ingleses investiram na formação de novas firmas industriais, chamadas Working Class Limiteds (Limitadas de Classe Operária).

2. Um sinal de que o cooperativismo de consumo estava crescendo além de Rochdale é que os Pioneiros constituíam cerca de um quarto dos membros da Sociedade Atacadista quando de sua fundação; em 1875 representavam apenas 3% dos mesmos (Cole, 1944, p. 145).

> "Não havia nada de cooperativo nelas além do fato de serem muitas vezes patrocinadas por líderes cooperadores e terem cooperativas de consumo entre seus acionistas. Havia porém uma classe considerável de entidades que pretendiam ter muito mais caráter cooperativo do que as Limitadas de Classe Operária. Esta classe consistia de companhias formadas com o objetivo de tornar os trabalhadores sócios da empresa e participantes de seus lucros. [...] Encontramos Cooperativas de Consumo investindo amplamente em tais empresas e Sindicatos vindo também e aplicando seus fundos de forma semelhante. A própria Sociedade Cooperativa Atacadista, veremos, envolveu-se pesadamente em algumas destas empresas, que atingiram seu auge durante o *boom* do início da década de 1870 apenas para entrar em colapso às dúzias tão logo os anos de prosperidade acabaram" (Cole, 1944, p. 159).

Como se vê, apesar de o sonho da comunidade ou aldeia cooperativa ter sido abandonado, a grande onda de cooperativismo de consumo continuou expandindo cooperativas de produção, que delas dependiam tanto para se capitalizar como para vender sua produção. Greves continuaram dando ensejo para a formação de cooperativas de produção. Foi o que aconteceu na mineração do carvão, em que greves frequentes ocasionaram a fundação de Sociedades Cooperativas de Mineração, em geral financiadas por cooperativas de consumo e sócios das mesmas. Com a crise iniciada em 1873, muitas destas cooperativas mineradoras sofreram dificuldades e várias receberam ajuda financeira das cooperativas de consumo e da Sociedade Cooperativa Atacadista, permitindo-lhes resistir e sobreviver.

Mas, com a queda dos preços do carvão, causada pela crise, cessaram tanto a participação dos trabalhadores nos lucros como o desconto dado às cooperativas de consumo na aquisição do

carvão, o que tirava destes negócios qualquer caráter cooperativo que pudessem ter tido. O mesmo aconteceu com a totalidade das cooperativas de produção inglesas controladas pelas cooperativas de consumo diretamente ou por meio da Sociedade Cooperativa Atacadista. Em 1875, depois de muita discussão e conflito, a Sociedade Cooperativa de Atacado resolveu abolir o abono dos trabalhadores.

A controvérsia sobre se a autogestão era ou não essencial ao cooperativismo iria prosseguir por muito tempo e a rigor não se encerrou ainda. Na época, ela dividia tanto o movimento operário como as correntes políticas de classe média. Os veteranos owenistas e socialistas viam no cooperativismo de consumo não um fim em si, mas um passo em direção à comunidade cooperativa ou socialista, cuja essência seria o autogoverno dos produtores. Mas, para os cooperadores operários mais jovens, que haviam aderido numa época em que o padrão de vida estava melhorando, o cooperativismo de consumo era a realidade, servindo para promover a poupança mútua e fornecer bens não adulterados a preços justos. No campo da classe média, os socialistas cristãos e também não-cristãos.

> "acreditavam no autogoverno dos produtores e na partilha dos lucros como meios de superar o antagonismo entre capital e trabalho e de dar ao trabalhador um lugar justo e autorrespeitável na sociedade mediante uma revolução indolor, voluntária e despida do espírito de luta de classes; enquanto outros apoiadores, como Cobden e Gladstone, encaravam o movimento cooperativo principalmente como uma agência para encorajar as virtudes da frugalidade e da independência entre as classes trabalhadoras e eram portanto favoráveis sobretudo à cooperação de consumo com seus arranjos a favor do 'investimento frugal'" (Cole, 1944, p. 170).

Os próprios trabalhadores das cooperativas de produção assim como os das cooperativas de consumo não se opuseram ao corte do abono e dos seus direitos cogestionários Cole (1944, p. 170). Atribuía isso aos tempos difíceis que levavam muitas cooperativas de produção a falir e estreitavam a margem de sobras das cooperativas de consumo. Em nenhum momento ele toca na perda, pelos trabalhadores, do direito de eleger parte da direção das cooperativas em que trabalhavam. Não sabemos se a sentiam ou não, apenas sabemos que na luta perdida pela preservação de seus direitos estes trabalhadores não desempenharam nenhum papel que merecesse registro histórico.

Na segunda metade do século XIX, o cooperativismo de consumo se expandiu velozmente na Grã-Bretanha. O total de membros atingiu 547 mil em 1881 e 1 milhão e 707 mil em 1900. O número de cooperativas aumentou menos, passando de 971 para 1.439 nesse período, mas o seu movimento comercial cresceu mais, passando de 15,5 milhões para mais de 50 milhões de libras. Em média, cada cooperativa tinha 563,3 membros e movimento de cerca de 16 mil libras em 1881 e 1.186 membros e 34.746 libras em 1900.

Esta expansão se devia sem dúvida ao avanço da indústria e da urbanização, mas também a inovações que as cooperativas trouxeram ao comércio varejista e atacadista. Os Pioneiros de Rochdale foram os primeiros a abrir sucursais em várias partes da cidade e em outras cidades, muitas vezes transformando cooperativas locais em filiais. Isso introduziu ganhos de escala nas compras de mercadorias e provavelmente de serviços, como transporte, por exemplo. Nessa época, o varejo britânico estava atrasado, sendo "caracterizado por feiras semanais, lojas pequenas especializadas em conceder crédito a preços elevados, vendedores ambulantes e vendas diretas mediante pequenas oficinas. Poucos comerciantes tinham mais de um ponto de venda" (Birchall, 1997, p. 9).

O atacado cooperativo, iniciado pelos Pioneiros de Rochdale e desenvolvido pelas Sociedades Atacadistas depois, alcançou dimensões muito maiores do que os atacadistas convencionais.

> "Numa época em que estes eram caros e ineficientes, as Sociedades Cooperativas Atacadistas inglesa e escocesa virtualmente inventaram a distribuição moderna ao varejo. Elas cresceram por três vias. Primeiro, elas organizaram a cadeia de distribuição. Elas importavam alimentos baratos do exterior, organizando a distribuição de manteiga irlandesa, *bacon* dinamarquês, chá indiano e trigo canadense, possuindo armazéns nos países exportadores e assistindo no processo a movimentos cooperativos agrícolas e de consumo indígenas. Elas foram tão longe ao longo das cadeias produtivas quanto lhes foi possível, possuindo plantações de chá, processando alimentos na Grã-Bretanha (moinhos de trigo, por exemplo) ou nos países de origem (fábricas de toucinho defumado, por exemplo). Quando os armadores começaram a elevar seus preços, a sociedade inglesa simplesmente começou sua própria linha de navegação. Como resultado, o público britânico se beneficiou do abastecimento regular de alimentos puros, baratos, com custos mínimos de distribuição e todos os lucros lhes sendo devolvidos na forma de sobras.
>
> Segundo, elas se tornaram fabricantes de todos aqueles produtos básicos que a classe operária demanda em quantidades regulares: botas e sapatos, vestuário, sabão, mobiliário e alimentos processados. Ao montar a produção para um mercado garantido, elas puderam aplicar todas as técnicas mais recentes em suas fábricas (tais como laminação), mantendo-se à frente da concorrência. Porque o mercado estava garantido e estável, elas puderam se tornar em grande medida autossuficientes; elas tinham até uma fábrica de barbante para os pacotes que a sociedade inglesa remetia às sociedades varejistas. Terceiro, elas assumiram muitas cooperati-

> vas de produção em dificuldades, que haviam sido criadas por cooperativas varejistas e de propriedade de trabalhadores e as integraram em sua rede" (Birchall, 1997, p. 10).

Só que essas fábricas, assim como a frota, plantações etc., nada tinham de cooperativo: eram empresas capitalistas, possuídas por cooperativas. Por isso Birchall observa, em nota de rodapé, a respeito da terceira via: "Isso provocou uma briga furiosa com os defensores das cooperativas operárias, uma briga que [...] afetou até mesmo o estabelecimento da Aliança Cooperativa Internacional".

Esta evolução do cooperativismo de consumo é deveras surpreendente. Tendo começado de forma modesta, com fundos emprestados, ele encontra formas de concentrar a atividade distributiva que lhe confere superioridade competitiva em relação ao comércio pré-existente, que na segunda metade do século ainda era pré-capitalista, estando nas mãos de pequenos operadores. A grande vantagem inicial das cooperativas era o "mercado assegurado" por um quadro de sócios em plena expansão. Como vimos acima, nas duas últimas décadas do século XIX, o número médio de sócios das cooperativas de consumo dobrou assim como o valor médio de suas vendas. Nenhum outro varejista tinha uma clientela assegurada, com nomes e endereços conhecidos, com os quais era fácil conduzir sondagens etc.

Além disso, as cooperativas de segundo grau atacadistas também tinham mercado assegurado, formado pelas cooperativas varejistas que eram suas proprietárias e clientes. Nenhum atacadista convencional tinha algo parecido. O que fez com que o cooperativismo de consumo acabasse por dominar o mercado varejista e atacadista britânico e no século XX o de outros países.

Birchall (1997, p. 10) dá exemplos de cooperativas de consumo semelhantes aos Pioneiros de Rochdale sendo criadas

entre 1845 e 1850 nos Estados Unidos, na Suíça, na França e na Itália. Aplicando os princípios dos Pioneiros, elas foram capazes de repetir o mesmo roteiro "do varejo ao atacado, depois à produção própria e finalmente à criação de uma união cooperativa nacional". Na Suíça essa evolução já estava completa em 1904, na França em 1907 havia 2.166 cooperativas com mais de 600 mil membros, na Bélgica em 1905 havia 168 cooperativas com uma federação nacional, na Itália em 1904 havia 1.448 cooperativas registradas e mais um terço dessa quantidade, sem registro, várias federações provinciais com suas próprias cooperativas atacadistas e a Lega Nazionale, que representava todo tipo de cooperativa. Na Alemanha, uma União Central tinha 787 cooperativas associadas, além de 260 ligadas a cooperativas de crédito. A sua sociedade atacadista tomou por modelo a inglesa. Nos Estados Unidos, em 1920 havia 2.600 cooperativas articuladas na Cooperative League of the USA (Birchall, 1997, p. 10-11).

Datam dessa época os projetos de realizar o socialismo via República Cooperativa, pensada como resultado da generalização do cooperativismo de consumo ao conjunto de uma economia nacional.

> "Charles Gide, em sua análise das cooperativas de consumo, viu uma evolução gradual em direção ao conceito de comunidade cooperativa. Ele acreditava que se tornaria realidade como resultado de forças econômicas e sem necessidade de revolução socialista ou intervenção do Estado. [...] Ernest Poisson, um seguidor de Gide, publicou sua principal obra em 1920. Ele também proclamou a supremacia das cooperativas de consumo, argumentando que elas poderiam levar à evolução social. [...] Cooperativas de consumo numa situação competitiva cresceriam vertical e horizontalmente até submergir o capitalismo. [...] Assim, o impulso natural de pessoas se unindo para se prover de bens e serviços produziria

> uma sociedade econômica completamente nova, que ele chamava de República Cooperativa" (Craig, 1993, p. 55).

Infelizmente estes sonhos esbarraram numa realidade hostil quando o cooperativismo de consumo começou a entrar em crise, praticamente no mundo inteiro, depois da Segunda Guerra Mundial. Muito antes disso, um varejo capitalista começou a se desenvolver nos Estados Unidos, onde o cooperativismo de consumo só atingiu dimensões ponderáveis em 1920. Descobriram que as vendas em massa poderiam reduzir drasticamente os custos de intermediação mediante a mecanização e a automação de muitas operações. Em 1916, Clarence Saunders abriu sua loja Piggly Wiggly, na qual se aplicava de forma total o princípio do autosserviço. Em seis anos ele tinha mais de 1.200 lojas, entre próprias e franqueadas. Charles Walgreen levou a ideia um passo adiante e colocou os produtos em prateleiras em que os fregueses podiam vê-los e manipulá-los. Quando morreu, em 1939, ele havia aberto mais de 500 lojas em 200 cidades de 37 estados. O seu sucesso dependeu de outra inovação, a embalagem "que vendia a si mesma": bens oferecidos embalados, e não mais a granel, em tamanhos e pesos padronizados, com marcas intensamente divulgadas pela propaganda (Beniger, 1986, p. 335-337).

Após a Segunda Guerra Mundial, o automóvel como bem de consumo de massa começou a penetrar na Europa Ocidental e Central, juntamente com o supermercado e a loja de departamentos, ambos sem vendedores, em que os fregueses tinham contato direto com os bens oferecidos, de forma que pudessem se informar sobre eles e fazer suas escolhas. O automóvel como veículo familiar facilitava as compras do mês, que podiam ser feitas a distância da moradia, o que acabou favorecendo a construção de *shopping centers* na periferia das cidades, onde o

terreno é barato, tornando economicamente viável construir estacionamentos gigantescos, para muitos milhares de consumidores.

Estas inovações reduziram profundamente os custos de intermediação, mas não eram facilmente aplicáveis pelas cooperativas de consumo, que eram entidades comunitárias, formadas por vizinhos de bairro e que vendiam apenas a sócios. Repugnava aos cooperadores a concorrência, o recurso à propaganda comercial visando ao lucro e à massificação. Estavam pois condenadas a perder a clientela para concorrentes que ofereciam produtos mais baratos ou a abrir mão de seus valores e se fundir em cooperativas maiores, que abarcavam territórios mais vastos, perdendo seu caráter comunitário. A primeira opção foi a preferida inicialmente, os dirigentes eleitos das cooperativas confiando que os sócios não deixariam de lhes dar preferência. Mas não foi o que aconteceu.

Na Suíça, por exemplo, em 1960, as cooperativas de consumo tinham 4,1 milhões de membros, o que representava mais da metade da população, mas sua parte do mercado era de apenas 9,3%. Obviamente, os membros faziam em média mais de 80% de suas compras em outro lugar. No mesmo ano, na Holanda, as cooperativas tinham 13% da população como membros mas apenas 7% das vendas no varejo. É forçoso concluir que também lá os membros faziam quase a metade de suas compras no comércio que tinha como objetivo o lucro. Isso fez com que a maioria das cooperativas passasse a ter prejuízo, que era inicialmente coberto por reservas, mais tarde com subsídios da Cooperativa Atacadista, até que esta acabasse por assumir as cooperativas periclitantes, transformando-se assim em grande varejista.

A decadência das cooperativas se acentuava porque, no esforço de baixar preços, elas tinham de sacrificar a margem para dividendos, que deixaram de ser distribuídos aos membros. Em resposta, estes reduziam ainda mais as compras em suas cooperati-

vas. Até que as centrais cooperativas e as cooperativas atacadistas forçaram as cooperativas primárias a se fundir. Em 40 anos, o número de cooperativas de consumo na Grã-Bretanha caiu de mil para 50. E o tamanho destas era muito desigual: as duas maiores tinham 48% das vendas, as 15 maiores 90%. Na Áustria, um país pequeno, as cooperativas de consumo se reorganizaram depois da Segunda Guerra Mundial em 28 regionais, que na década de 1970 se reduziram a 16, das quais 14 se fundiram em 1978 numa só – Konsum Austria –, a qual faliu em 1995. Na Holanda, em 1967, 230 cooperativas se fundiram em 18 associações regionais, das quais 11 se fundiram em uma. Infelizmente, estas 11 eram as que tinham sido mais prejudicadas pela concorrência, e a cooperativa unificada teve de ser vendida ao capital privado em 1973.

Na Alemanha, a evolução foi semelhante. Criou-se BdK, um órgão que deveria supervisionar nacionalmente a racionalização das cooperativas, que iam mal. Mas ele não tinha autoridade sobre as cooperativas, de modo que só as que estavam pior aceitavam fundir-se, o que não era solução. Em 1971, o BdK se amalgamou com a cooperativa atacadista, formando uma central que assumiu o nome paradoxal de Co-op Zentrale AG (Central Cooperativa S.A.). A própria central deixou de ser cooperativa para tornar-se uma sociedade anônima, mas mesmo assim ela não conseguiu atrair capital. O que se seguiu merece ser citado do original:

> "Entretanto, os gerentes exploraram a falta de transparência na companhia e manipularam para adquirir a maioria das ações para si, enquanto escondiam a verdadeira fraqueza da posição comercial da companhia. [...] Os balanços haviam sido falsificados durante anos. Seguiu-se outra reorganização drástica.
>
> Paradoxalmente, as cooperativas que permaneceram fiéis a seus princípios se fortaleceram. Em particular, a Cooperativa

> Dortmund tem 480 mil membros (um de cada dois domicílios) e controla 14% do comércio em sua área. Ao pagar o tradicional dividendo sobre as compras, levantar capital mediante certificados de participação a juros fixos e investir nas relações com membros, ela demonstra que o compromisso com os princípios e práticas sadias de negócios são compatíveis. No entanto, o movimento alemão é agora mera sombra do que foi; em 1989, tinha 37 sociedades com 650 mil membros" (Birchall, 1997, p. 87).

Esta conclusão se aplica ao acontecido em outros países. Na Noruega, a central desenvolveu na década de 1990 uma estratégia de usar a identidade cooperativa como vantagem competitiva. Adotou como meta elevar o número de membros para 600 mil e restaurar o pagamento de um dividendo de 3% sobre as compras. As 400 cooperativas formaram um clube de compras e se tornaram franqueadas da central, que lhes fornece diretrizes.

> "Desse modo, elas alcançaram suas metas e aumentaram ligeiramente sua parte do mercado. Parece que, apesar de tudo, é possível manter centenas de sociedades locais independentes, desde que aceitem a disciplina de uma estrutura corporativa que é imposta pelo órgão nacional" (Birchall, 1997, p. 93).

Na Suécia, o movimento cooperativista tornou-se o mais inovador da Europa, adotando autosserviço, supermercados e congelados. Entre 1957 e 1970, o número de cooperativas caiu de 673 para 232 e o de lojas de 7.400 para 2.700. Sua parte no mercado aumentou para 18% e o número de membros para mais de 1,6 milhão. Para enfrentar a concorrência, as cooperativas trataram de reviver o interesse dos membros com círculos de estudos e envolvimento em questões mais amplas de consumo. Procuraram ligações com cooperativas da "nova onda", com sucesso parcial,

mas o grupo cooperativo KF tornou-se o maior vendedor de alimentos saudáveis e produtos ecológicos. Em 1986, KF reuniu a maioria das cooperativas num novo Grupo Varejista Cooperativo, com estrutura democrática mas disciplina de uma organização de negócios unificada. Em fins de 1993, havia 102 cooperativas com 2,2 milhões de membros, 1.500 lojas e 500 postos de gasolina. Sua parte do mercado varejista começou a subir e parece que o declínio foi contido (Birchall, 1997, p. 92).

Tudo isso mostra que o cooperativismo de consumo não está morto, mas perdeu a batalha contra o grande capital comercial, que é atacadista e varejista ao mesmo tempo. Em termos de preços e qualidade, ele é imbatível. Só que é impessoal, burocrático, voltado a um atendimento em massa, que não pode se permitir atentar para necessidades particulares. A massificação dos consumidores é um pressuposto. As vantagens que ele oferece se dirigem a um público homogeneizado, cujas preferências são pautadas pela publicidade nos meios de comunicação de massa. Sempre existem demandas por outro tipo de atendimento, em que o consumidor é cidadão, tem direito a ser ouvido e a participar das decisões que o afetam. São estas as demandas que a economia solidária atende melhor que o varejo capitalista.

> "Lendo a história deprimente de muitos de nossos mais antigos movimentos de cooperativas de consumo, poder-se-ia concluir que o verdadeiro êxito é a cooperação de pequenos lojistas revelado por grupos tais como Kesko na Finlândia, ICA na Suécia ou Londis na Grã-Bretanha. Durante o período do pós-guerra, os pontos fortes da forma cooperativa de consumo – lealdades locais, lojas pequenas mas convenientes, um processo democrático mas lento de tomada de decisões, ênfase nas obrigações sociais antes que no lucro – todos se transformaram em fraquezas. [...] É o peso da história e os interesses estabelecidos que impediram alguns

> movimentos cooperativos de se tornar varejistas modernos de sucesso" (Birchall, 1997, p. 96-97).

A tentativa de bater o grande capital varejista com suas próprias armas só teve um resultado: a perda dos valores próprios do cooperativismo. Mesmo quando as cooperativas conseguiram se reformular, igualando-se às gigantescas redes de lojas e hipermercados, garantindo sua parte do mercado, os consumidores nada ganharam com isso. Nem os empregados das cooperativas. Onde o cooperativismo de consumo pode ombrear com qualquer concorrente que visa ao lucro é nos serviços em que a qualidade é importante, mas não pode ser verificada antes que o serviço seja prestado, ou seja, em que uma relação de confiança é imprescindível entre prestador e consumidor. É por isso que as cooperativas escolares, habitacionais, de seguros e semelhantes continuam fortes ante a concorrência do grande capital.

2. O cooperativismo de crédito

Em termos cronológicos, o cooperativismo de crédito é o segundo mais velho, tendo nascido apenas seis anos após o de consumo. Como vimos na seção anterior, a Cooperativa de Rochdale, além de abastecer seus membros de alimentos puros e outros bens de consumo, aceitava depósitos a uma taxa fixa de juros. Desta forma ela oferecia aos trabalhadores um importante serviço financeiro que os bancos prestam às classes alta e média: o de guarda e aplicação de valores. Mas ela não oferecia o outro serviço complementar, o de fornecer empréstimos. Nesse sentido, as cooperativas de consumo também eram de crédito, mas pela metade.

Ora, para gente pobre, sujeita aos altos e baixos da economia de mercado, a guarda e aplicação de poupança não basta

exatamente porque sua renda é baixa demais para que ela possa amealhar reservas suficientes para enfrentar adversidades. Os pobres precisam, mais do que os remediados, de empréstimos para sobreviver a crises de desemprego, a intempéries meteorológicas, a perdas de colheitas, a derrotas militares do país, a epidemias etc. O que os coloca periodicamente à mercê dos agiotas, que aproveitam o ensejo para transformar uma emergência num laço perpétuo de dependência e exploração, mediante dívidas que nunca se resgatam e sempre se expandem por efeito dos juros não pagos. São conhecidas as histórias, sobretudo de camponeses, cujas dívidas impagáveis passam de pais para filhos e que entregam ao credor insaciável todo o excedente que conseguem produzir durante decênios.

As cooperativas de crédito foram invenções alemãs: a urbana por Hermann Schulze-Delitzsch e a rural por Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Ambos foram quase contemporâneos e políticos, homens públicos sensibilizados pela mesma tragédia – em 1846 perderam-se safras de cereais e em seguida veio um inverno excepcionalmente duro. A fome atingiu os pobres e este evento levou a ambos – cada um sem saber do outro – a procurar remédios institucionais para a vulnerabilidade dos que vivem do próprio trabalho.

Hermann Schulze (1808-1883) era juiz em Delitzsch, sua terra natal, quando ocorreu a desgraça. Ele formou um comitê que alugou um moinho de grãos e uma padaria, comprou trigo no atacado para distribuir pão aos necessitados. Em 1848, uma revolução obrigou o rei da Prússia a convocar uma Assembleia, para a qual Schulze foi eleito representante de seu torrão natal. Como eram muitos os Schulze entre os deputados, ele resolveu adicionar ao sobrenome a designação do distrito que representava, tornando-se desde então Schulze-Delitzsch. Alinhou-se aos liberais, que reivindicavam uma Constituição, e quando,

em 1850, a contra-revolução foi vitoriosa ele foi processado por alta traição. Conseguiu ser absolvido, mas perdeu o lugar de juiz.

Enquanto esperava o julgamento, Schulze-Delitzsch fundou uma sociedade mútua para artesãos, com a finalidade de segurá-los cooperativamente contra doença e morte. Pouco depois, fundou uma cooperativa de compras para mestres sapateiros, visando adquirir couro em maior volume, o que permitiria pagar preços de atacado. Ele descobriu, no entanto, que os sapateiros só poderiam se beneficiar das compras em comum se tivessem acesso a crédito. O que o levou ao passo seguinte, fundar uma cooperativa de crédito.

Sua primeira tentativa, em 1850, foi uma associação filantrópica, com um capital equivalente a 140 dólares, emprestado por um grupo de amigos ricos. As pessoas que desejavam receber empréstimos a juros não extorsivos tinham que entrar na associação e comprar uma cota de capital, pagando-a em suaves prestações semanais de 5 centavos. Schulze-Delitzsch afastou-se em seguida para assumir novo posto de juiz, do qual se desligou em 1851. Ao retornar verificou que os seus amigos haviam retirado seus fundos da associação, que por isso estava moribunda. Outra associação, formada por dois amigos dele na vizinha Eilenburg, estava próspera. Schulze-Delitzsch percebeu que esta última não dependia de mecenas, mas apenas das contribuições dos sócios (pobres) que necessitavam dos empréstimos. Como as contribuições não bastavam, a associação de Eilenburg tomava empréstimos de outros intermediários financeiros, dando como garantia a "responsabilidade ilimitada" de todos os sócios. Estes eram artesãos e tinham algum patrimônio, faltava-lhes porém capital de giro. Associados, conseguiam obtê-lo no mercado, a juros de mercado, graças ao valor somado de seus patrimônios, oferecidos solidariamente em garantia.

Em 1852, Schulze-Delitzsch reorganizou a associação

segundo o esquema de Eilenburg. Imediatamente, o número de sócios subiu de 30 para 150 e eles puderam levantar todo o capital de que necessitavam, penhorando suas propriedades em conjunto. Estava inventada a Cooperativa de Crédito Schulze-Delitzsch, plenamente adaptada às possibilidades e necessidades dos artesãos e pequenos comerciantes urbanos. Cada novo membro tem de pagar uma taxa de entrada e uma cota em prestações. Os membros têm de depositar sua poupança na cooperativa para constituir o seu capital de giro. Precisando de mais dinheiro para atender às necessidades de capital dos membros, a cooperativa recorre ao mercado, a partir do princípio da responsabilidade ilimitada, que Schulze-Delitzsch traduzia no velho lema "todos por um e um por todos".

Todos os empréstimos feitos pela cooperativa destinam-se a financiar investimento produtivo. A garantia dos empréstimos era basicamente o caráter dos membros que os recebiam. Como todos penhoravam juntos seus bens, era de interesse de cada um admitir como sócios pessoas sóbrias, de hábitos regulares e frugais. Pois se parte dos sócios não honrasse seus débitos, os outros sócios tinham que pagar por eles, com seu dinheiro ou propriedades. Cada empréstimo era endossado por dois membros e vencia em três meses. Um princípio básico da cooperativa é que sua porta estava sempre aberta a pessoas de valor, necessitadas de empréstimos, sem distinção de profissão ou classe. Cooperativas com estes princípios passaram a ser conhecidas como "Bancos do Povo" (Moody e Fite, 1971, p. 4-6).

O Banco do Povo é autogestionário: a autoridade suprema é da assembleia dos sócios, em que cada um tem um voto, independentemente da sua quantidade de cotas do capital. A assembleia elege um conselho de supervisão e este escolhe um executivo, em geral formado por presidente, tesoureiro e secretário. Schulze-Delitzsch achava importante que os membros

aprendessem como opera o seu Banco do Povo, participando de suas atividades rotineiras. Assim, os membros assinavam cadernetas de depósitos e notas promissórias. O conselho de supervisão decide sobre pedidos de empréstimos e, quando os atende, deve providenciar os fundos necessários.

Schulze-Delitzsch começou a viajar de cidade em cidade, ensinando como se estabelecem Bancos do Povo. Depoimento de Henry Wolff, que o conheceu, relata que tinha:

> "personalidade impactante, eloquência convincente, fé invencível em sua causa e entusiasmo verdadeiramente contagiante, que faziam dele um propagandista quase ideal'. Por onde passava, novos Bancos do Povo surgiam, muitas vezes seguidos por outros tipos de cooperativas. Em 1859, havia 183 com 18 mil membros em Posen e Saxônia".

Naquele ano, delegados de 20 cooperativas de crédito resolveram criar um escritório central para trocar experiências e desenvolver laços de negócios entre elas e escolheram Schulze-Delitzsch para administrá-lo. Em 1865, organizou-se o Banco Alemão de Cooperativas, para aceitar depósitos de recursos excedentes de cooperativas e levantar dinheiro para emprestar a cooperativas necessitadas. A maioria das ações deste banco foi subscrita por Bancos do Povo e o restante por indivíduos privados. Em 1912, havia 1.002 Bancos do Povo na Alemanha com um total de 641 mil membros (Moody e Fite, 1971, p. 7-8).

Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818-1888) prestou exame para o serviço público e fez carreira rápida, começando como escriturário para se tornar prefeito de Weyerbusch em 1846, com apenas 28 anos. Comovido pelo sofrimento dos camponeses durante a crise de 1846-1847, Raiffeisen descobriu que uma

das causas estava na falta de acesso ao crédito, que os bancos se limitavam a oferecer aos grandes proprietários. Fundou várias organizações filantrópicas para vender pão barato aos famintos e sementes com desconto aos camponeses pobres. Como prefeito de Flammersfeld, em 1849, criou a União Auxiliar de Apoio a Camponeses Pobres, que dava crédito aos mesmos para melhorar seus sítios. Em 1854, ao assumir a prefeitura de Heddesdorf, criou uma organização beneficente com os mesmos fins e mais o de cuidar de crianças abandonadas, empregar vadios, ex-criminosos e construir bibliotecas.

As associações filantrópicas alcançavam resultados, mas com o passar do tempo os patronos ricos se retiravam delas. Raiffeisen, que havia tomado conhecimento das cooperativas de crédito Schulze-Delitzsch, resolveu adotá-las como modelo, mas adaptando-as às necessidades e possibilidades dos camponeses. O âmbito territorial deveria ser menor, não ultrapassando uma paróquia, o que faz sentido porque as distâncias no campo são muito maiores do que na cidade. Para que houvesse interação pessoal entre os membros, as cooperativas de crédito rurais teriam de ser menores que as urbanas. Novos membros tinham de ter, além de bom caráter atestado por dois vizinhos, terra ou ao menos patrimônio tangível, como gado e equipamentos (no caso de arrendatários). Inicialmente, as Cooperativas de Crédito Raiffeisen não tinham capital próprio, elas levantavam empréstimos no mercado de capitais contra a garantia da "responsabilidade ilimitada". Quando a lei passou a exigir, em 1889, que as cooperativas tivessem capital próprio, as cooperativas Raiffeisen fixaram uma cota de valor simbólico: $ 2,50 por membro.

A cooperativa de crédito Raiffeisen é autogestionária, com os mesmos princípios gerais do cooperativismo que Schulze-Delitzsch havia também adotado para os Bancos do Povo. Sendo

organizações menores e de gente mais pobre, as Cooperativas Raiffeisen utilizam ao máximo o trabalho voluntário de membros. Só os caixas em tempo integral recebiam salário. O seu crescimento numérico só deslanchou depois de 1880. Quando da morte de Raiffeisen, em 1888, havia 425 de suas cooperativas na Alemanha. Em 1872, Raiffeisen criou o primeiro banco regional, chamado Associação Bancária Agrícola do Reno, para servir de banco central das cooperativas de crédito da região. Outros foram criados em seguida. Em 1876, ele criou o Banco Central de Empréstimos Agrícolas, como sociedade anônima, com as ações detidas em confiança por funcionários.

As cooperativas Raiffeisen cresceram muito mais que as Schulze-Delitzsch. Em 1913, o número das primeiras era de 16.927 enquanto em 1915 o número das segundas era de 980.

> "Enquanto Schulze enfatizava uma filosofia de autoajuda puramente de negócios, as sociedades Raiffeisen enfatizavam a moral e os princípios cristãos do seu fundador. Historiadores recentes do movimento Raiffeisen concluíram, no entanto, que em meados do século XX a liderança profissional tornou-se decisiva nos assuntos do movimento" (Moody e Fite, 1971, p. 11-13).

As cooperativas de crédito foram levadas à Itália por Luigi Luzzatti, que em 1864, aos 23 anos, visitou a Alemanha para estudar o cooperativismo. Entusiasmou-se pelo Banco do Povo de Schulze-Delitzsch e em 1866, após escrever um livro a respeito, abriu o primeiro banco cooperativo em Milão. O modelo da Cooperativa de Crédito Luzzatti difere do de Schulze-Delitzsch em alguns pontos: empréstimos levantados no mercado financeiro têm por garantia "responsabilidade limitada", pois Luzzatti achava que os italianos jamais aceitariam a ilimitada; a cota de capital deve ser de pequeno valor (nesse sentido se aproximando

de Raiffeisen); a provisão de fundos emprestáveis deve depender de cotas pequenas e de depósitos;

> "ele decidiu que os dirigentes de seu banco devem servir sem ganhar e que mais cargos de diretor e em comitês devem ser criados para que os membros estivessem em contato mais estreito entre si e com a operação de seu banco. À medida que os bancos aumentaram em número e desenvolveram seus métodos de operação, eles se tornaram instituições de múltiplos propósitos. Eles recebiam depósitos de não-membros e lhes davam crédito, mas o seu princípio de 'crédito por caráter' seguia o modelo alemão. A clientela dos bancos Luzzatti era bastante idêntica à dos Schulze-Delitzsch – principalmente pequenos comerciantes e artesãos. Em 1909, o Banco do Povo de Milão era uma das maiores instituições bancárias da Itália, com 70 diretores não-remunerados e cem escriturários assalariados. Ele tinha quase 25 mil membros, cerca de 2 milhões de dólares de capital e poupança de mais de 32 milhões de dólares. Ao mesmo tempo, servia de modelo para numerosos outros bancos na Itália" (Moody e Fite, 1971, p. 13-14).

Cooperativas de crédito se difundiram pelos demais países da Europa continental e pela América do Norte. Nesta, a entrada foi pelo Canadá, graças aos esforços de Alphonse Desjardins, que abriu a primeira cooperativa de crédito em Levis (Québec), em 1901. Desjardins difundiu o cooperativismo de crédito pelo Canadá e pelos Estados Unidos, onde a liderança foi assumida por Edward J. Filene, importante empresário de Boston.

O cooperativismo de crédito foi iniciativa não dos próprios interessados, como o de consumo e o de produção, mas de figuras políticas que tentaram inicialmente ajudar os pobres por meio de instituições filantrópicas. Quando descobriram que a motivação para a caridade se exauria mais ou menos depressa, aderiram

aos princípios do cooperativismo de Rochdale (na década de 1850, ainda em sua infância), cujo ponto de partida é a auto-ajuda coletiva unicamente dos interessados, sem depender de assistência alheia. Em sua origem, a cooperativa de crédito *não é um intermediário financeiro*, como o são os bancos e as companhias de seguro, por exemplo, mas uma associação de pequenos poupadores que se unem para potencializar seu acesso a crédito mediante o financiamento mútuo. Ao reunir suas pequenas poupanças e colocá-las à disposição dos membros, a cooperativa pode atender às necessidades deles desde que a maioria esteja em condições de poupar e só uma minoria necessite, devido a circunstâncias excepcionais, recorrer à poupança alheia.

Em meados do século XIX, quando surgem as primeiras cooperativas de crédito, esta condição não é satisfeita nem pelos artesãos e comerciantes urbanos de Schulze-Delitzsch, nem pelos camponeses de Raiffeisen. Ambos os grupos precisavam de poupança alheia para se capitalizar. A cooperativa de crédito conseguia obter empréstimos no mercado financeiro, a juros normais, ao constituir uma *garantia solidária* mediante a "responsabilidade ilimitada". O princípio que regula a operação é o da probabilidade: cada pequeno produtor era individualmente um risco excessivo, a não ser para agiotas com seus juros ilimitados. Uma doença do pai, da mulher ou de algum filho, a perda de uma colheita ou de parte do rebanho, um acidente de trabalho ou de trânsito, uma inundação ou qualquer outra "infelicidade" o aniquilariam economicamente, tornando-o incapaz de honrar seus débitos.

Mas um grupo de centenas ou mesmo de milhares de pequenos produtores, penhorando seus patrimônios conjuntamente por intermédio da cooperativa, constituía um risco muito menor. É que era muito menos provável que alguma dessas infelicidades atingisse a totalidade deles ao mesmo tempo. Este era e, é o se-

gredo da multiplicação dos pães: a união solidária das garantias reduzia a probabilidade de malogro econômico do conjunto dos produtores, mesmo que um ou outro integrante malograsse. É o segredo atrás de todo negócio de seguros, aplicável a qualquer tipo de risco: morte, acidente, roubo, doença etc. As seguradoras teriam de cobrar prêmios enormes se não pudessem somar os prêmios de todos os segurados, usando os prêmios dos felizes para cobrir os sinistros que atingem os infelizes. O mesmo valia para os aplicadores nas cooperativas de crédito.

Mas esta redução vital do risco dependia da autogestão, ou seja, da partilha por igual das responsabilidades e dos direitos sobre os destinos da cooperativa. Se esta re-emprestasse os recursos levantados de fontes externas de forma leviana ou corrupta, os riscos de falta de repagamento se multiplicariam para a cooperativa e seus credores. A garantia contra este tipo de risco é a autogestão, a participação dos membros na operação direta da cooperativa, enfatizada como vital por Schulze-Delitzsch, Raiffeisen e Luzzatti. O autointeresse dos membros – na dupla condição de possuidores de cotas do capital da cooperativa e participantes da penhora coletiva "ilimitada" (exceto para os membros das cooperativas Luzzatti) de seus bens – os levará a adotar condutas responsáveis, frugais, diligentes etc.

A democracia econômica não é um luxo para a cooperativa de crédito, mas condição de seu êxito, que substitui a administração profissional especializada, de alto custo, e seu sistema dispendioso de coleta de informações. Nos bancos comerciais, é a qualidade profissional da gerência somada à riqueza de informações coletadas sobre candidatos a créditos que deve minimizar o risco de fazer empréstimos a pessoas que não merecem confiança. Ora, este sistema só se paga mediante operações de grande valor e por isso não se aplica a gente pobre. Como os membros da cooperativa se conhecem, são vizinhos e operam

no mesmo ramo, o seu endosso vale mais que pareceres técnicos baseados em um conjunto padronizado de informações. É por isso que os criadores das cooperativas de crédito recusam a profissionalização da gerência e propõem em seu lugar a direção exercida diretamente pelos membros, sem remuneração.

Importa assinalar também que em todos os sistemas as cooperativas se federam para constituir bancos cooperativos, cujo capital elas subscrevem. Estes bancos são importantes como depositários e redistribuidores dos excedentes financeiros. Em qualquer ano, algumas cooperativas recebem mais depósitos do que fazem empréstimos, enquanto outras fazem o contrário. Logo, as primeiras terão sobras de caixa e as segundas, rombos. O banco cooperativo transfere o excedente às cooperativas que mais precisam dele, o que reduz o risco de todas as cooperativas e de seus membros. O princípio da socialização dos riscos é aplicado num âmbito maior, regional ou nacional. O banco cooperativo pode mobilizar, quando necessário, fundos no mercado financeiro em valor maior e a custo menor do que qualquer cooperativa individual.

3. Mudanças estruturais

Após a Segunda Guerra Mundial, o cooperativismo de crédito sofreu profundas mudanças estruturais para se adaptar à evolução da intermediação financeira capitalista, marcada pela centralização do capital e a formação de gigantescos oligopólios financeiros globais.

> "Na Alemanha, em 1972, as duas correntes bancárias Raiffeisen e Schulze se fundiram para formar um setor cooperativo de crédito. Tem havido racionalizações: o número de cooperativas caiu de 12 mil para 2.589 com cerca de 20 mil agências (a rede bancária

> mais densa da Europa), mas o quadro de membros quadruplicou para 13,4 milhões. [...] Empregam 171 mil pessoas e têm como membros 75% dos lojistas, 80% dos agricultores e 60% dos mestres artesãos. Eles têm quatro bancos centrais para prover refinanciamento e fundos extras de investimento e se articulam com dois bancos hipotecários cooperativos e uma sociedade de financiamento imobiliário. Os bancos possuem também companhias de seguro e de investimento" (Birchall, 1997, p. 113-114).

Desenvolvimentos semelhantes se registram em outros países, como França, Suíça e Holanda.

> "A Irlanda tem o mais forte movimento de cooperativas de crédito da Europa, com mais de 500 cooperativas, 1,6 milhão de membros e uma taxa de penetração de 44% da população. A Grã-Bretanha é um país não associado comumente com cooperativismo de crédito. No entanto, recentemente tem crescido o interesse por cooperativas de crédito do tipo canadense e estas têm se expandido fortemente, muitas vezes em áreas de extrema pobreza como por exemplo em conjuntos de habitação públicos. Em 1994, o movimento de cooperativismo de crédito tinha 135 mil membros comparados com apenas 16 mil em 1985 e o número de cooperativas cresceu de 49 para 427. Se continuam a crescer assim poderão ser o maior depositário de fundos mútuos da Grã-Bretanha no início do próximo século" (Birchall, 1997, p. 115).

No Canadá, o cooperativismo de crédito é muito forte na província de Québec. As *caisses populaires* de Desjardins são em número de 1.300, têm 5 milhões de membros e ativos de 48 bilhões de dólares. Elas possuem mais agências do que os bancos, detêm em depósitos mais de um terço da poupança da região, são responsáveis por um terço do crédito ao consumidor,

um quarto do crédito comercial e mais da metade do crédito agrícola. Agrupam-se regionalmente em dez federações e três outras federações agrupam as *caisses* fora de Québec, em New Brunswick, Ontário do norte e do leste e Manitoba. "Oferecem uma vasta série de serviços financeiros e programas sociais voltados à ajuda das comunidades de língua francesa. O segredo do sucesso do movimento é seu foco primordial em comunidades locais e sua capacidade de reforçar o senso de identidade étnica" (Birchall, 1997, p. 209).

O sistema de cooperativas Desjardins é um fator ponderável de desenvolvimento regional e local no Canadá, particularmente na parte em que predomina o idioma francês. Além de ter diversificado sua atividade, prestando serviços de compensação de cheques, de informação tecnológica e todo tipo de seguro, a Confederação das Caixas Populares e Econômicas de Québec também criou uma subsidiária para promover o desenvolvimento por meio de fundos regionais de investimento, de apoio a empreendedores locais e de investimento em firmas que consideram que devem ser possuídas em Québec.

> "Uma companhia de investimento procura capitais estrangeiros para se associar a negócios locais e uma sociedade de desenvolvimento internacional promove movimentos similares em outros países. Como o banco de Mondragón *Caja Laboral*, ela mostra como um sistema bancário de propriedade comunitária pode se tornar poderoso, ao promover o desenvolvimento econômico da região" (Birchall, 1997, p. 209).

No Canadá inglês, o cooperativismo de crédito não desempenha um papel tão dominante, mas tem forte presença na província de Saskatchewan (que chegou a ser governada por um partido formado por cooperadores durante cerca de duas décadas), onde

57% da população pertence a cooperativas de crédito. Em 1989, havia no Canadá de língua inglesa 1.301 cooperativas com 4,3 milhões de membros e 30 bilhões de dólares de ativos. Cooperativas provinciais aceitam depósitos de fundos excedentes e fazem empréstimos a cooperativas locais; elas, por sua vez, são membros da Central de Cooperativas de Crédito do Canadá.

Nos Estados Unidos, o cooperativismo de crédito tem sido, ultimamente, promovido por decisões legislativas.

> "Numa lei de 1978, o Congresso do país criou um Banco Cooperativo Nacional para prestar serviços financeiros 'a empresas estruturadas cooperativamente, democraticamente possuídas e controladas em todo território dos Estados Unidos'. Desde 1981, ele mesmo tem sido possuído e controlado por mais de um milhar de cooperativas, a ele associadas. [...] Cooperativas de crédito estão bem estabelecidas, com ligas em cada estado e uma associação nacional, Credit Union National Association – Associação Nacional de Cooperativas de Créditos (CUNA). Há um total estimado de 12.300 delas, servindo a 70 milhões de membros e com mais de 300 bilhões de dólares de ativos. Elas detêm 13% do mercado de crédito ao consumidor e 8% da poupança dos consumidores. É um movimento forte, alicerçado por capital no valor de mais de 10% dos ativos" (Birchall, 1997, p. 209-210).

Também na agricultura o cooperativismo de crédito desempenha um papel importante nos Estados Unidos.

> "Em 1916, o Congresso estabeleceu um sistema de bancos e associações de crédito agrícola, um sistema nacional destinado a garantir que os agricultores obtenham o capital de que necessitam. Há seis bancos regionais de crédito agrícola, oferecendo fundos e serviços de apoio a 228 associações de crédito agrícola localmente

> possuídas. A instituição líder é o CoBank, que foi estabelecido em 1933 e, em 1995 expandiu seus serviços às cooperativas agrícolas e de serviço público rural. Da mesma forma que as associações locais de crédito agrícola, ele é genuinamente possuído e controlado pelos seus 2.300 membros, cooperativas agrícolas, associações de crédito agrícola e cooperativas de serviço público [...]. Em 1995, as associações fizeram empréstimos no valor de 57 bilhões de dólares a mais de 400 mil agricultores. Elas não aceitam depósitos, mas levantam dinheiro mediante a venda de bônus de crédito agrícola. Elas são responsáveis por cerca da metade da dívida de longo e de curto prazo das cooperativas agrícolas e por cerca de um quarto das necessidades de crédito da agricultura dos Estados Unidos" (Birchall, 1997, p. 210).

De forma semelhante ao cooperativismo de consumo, o de crédito enfrenta nos países desenvolvidos a concorrência de intermediários financeiros privados e públicos, de grande dimensão e capacidade de desenvolver e aplicar tecnologias avançadas de informática. Para enfrentar tal concorrência, o movimento de cooperativismo de crédito tende a se centralizar e burocratizar, buscando ganhos de escala e atendimento em massa, com o que abre mão da autogestão e do caráter comunitário da cooperativa de crédito. Mesmo mantendo as formalidades do cooperativismo, o funcionamento concreto passa a se assemelhar cada vez mais ao dos intermediários convencionais.

É preciso considerar também que, nos países desenvolvidos, os pequenos produtores rurais e urbanos estão longe da pobreza que condicionou originalmente a invenção do cooperativismo de crédito. A grande maioria não requer poupança alheia para financiar seus investimentos e sua vulnerabilidade a infelicidades foi devidamente reduzida pelas redes nacionais de seguro que constituem o Estado de bem-estar social. Nessas condições, os

atuais membros do movimento de cooperativismo de crédito não demandam mais os mesmos serviços que formavam sua missão até o fim da Segunda Guerra Mundial. "Na Alemanha e em outros países europeus, onde cooperativas de crédito são fortes, a própria força deste setor criou problemas; o movimento de cooperativismo de crédito já estabelecido evoluiu para um sistema bancário moderno, que provê uma série sofisticada de produtos e é menos focado do que talvez devesse ser nas necessidades do grupo de menor renda" (Birchall, 1997, p. 210-211).

A explicação é óbvia: a grande massa dos atuais membros das cooperativas não pertence ao grupo de menor renda dos respectivos países europeus e certamente o mesmo vale para o Canadá e Estados Unidos e para os demais países desenvolvidos. Mas isso não quer dizer que não tenham surgido novos grupos sociais pobres que precisam de cooperativas de crédito do tipo que Schulze-Delitzsch, Raiffeisen, Luzzatti e Desjardins criaram e difundiram na segunda metade do século xix. Basta pensar na imensa pobreza do Terceiro Mundo e no ressurgimento dela, em proporções bem menores, em países do Primeiro Mundo.

No caso dos Estados Unidos, relata Birchall (1997, p. 211):

> "Novas cooperativas de crédito baseadas em comunidades começaram a ser desenvolvidas e retornam às raízes do movimento entre gente que tem pouco ou nenhum acesso ao sistema bancário convencional. Elas têm sido promovidas por uma federação nacional especializada, a Federação das Cooperativas de Crédito de Desenvolvimento Comunitário, e provavelmente vão se beneficiar de uma lei federal de 1993, que estabelece cem novas instituições financeiras para desenvolvimento comunitário; como o presidente Clinton deixou claro, isso se inspirou no exemplo das cooperativas de crédito na Itália, que desempenharam um papel importante no

financiamento de cooperativas operárias locais e no Banco Grameen em Bangladesh, que conseguiu alcançar os mais pobres".

4. O Grameen Bank (Banco da Aldeia): a volta às raízes do cooperativismo de crédito

Enquanto no Primeiro Mundo as cooperativas de crédito e os seus bancos cooperativos se transformavam em gigantescas organizações financeiras em razão do aumento da renda da grande maioria dos seus membros, que passaram a ter acesso também aos bancos capitalistas, no Terceiro Mundo uma grande massa de trabalhadores da cidade e do campo estava sendo lançada à economia de mercado, a maioria inserida precariamente na produção social e inteiramente dependente da usura para suas necessidades de crédito.

Uma resposta original e muito criativa às necessidades dos mais pobres surgiu em Bangladesh, um dos países mais pobres do mundo. Trata-se do Grameen Bank (Banco da Aldeia), fruto de uma iniciativa de professores e estudantes de economia da Universidade de Chittagong, chefiados e inspirados por Muhammad Yunus. Ele mesmo relata a história em um depoimento autobiográfico recente. Tudo começou com a grande fome de 1974, que impressionou o então jovem professor e chefe do Departamento de Economia. Observou que a fome não resultava da falta de comida, mas da incapacidade de uma parte grande da população de comprá-la por falta de dinheiro. "Em tempo de fome, apesar das abundantes reservas de cereais, os pobres não tinham acesso à alimentação" (Yunus, 1997, p. 79).

Yunus redigiu um manifesto, que foi assinado pelo presidente da Universidade de Chittagong e por todos os seus professores, convocando a sociedade a lutar contra a fome. O manifesto recebeu grande destaque na imprensa e provocou

manifestações análogas de outras universidades e organismos públicos "que jamais haviam se sublevado contra a fome". Desta experiência Yunus concluiu que a teoria econômica convencional, que atribui aos mercados a capacidade de otimizar a utilização dos fatores e satisfazer da melhor forma possível todos os agentes econômicos era totalmente irrelevante para entender e combater a pobreza. "A partir deste dia me consagrei a desaprender a teoria e, em seu lugar, extrair lições do mundo real. Para isso, bastava-me sair da sala de aula: o mundo estava em todo lugar" (Yunus, 1997, p. 81).

Yunus e seus colaboradores começaram a investigar as causas da pobreza na aldeia Jobra, que fica junto à Universidade. Verificaram que os verdadeiramente pobres não eram os camponeses proprietários de terra, mas os que não tinham nenhum tipo de propriedade, em sua maioria mulheres: viúvas, abandonadas ou divorciadas, quase sempre com filhos. Trabalhavam por conta própria, como artesãs ou agricultoras, e adquiriam seus meios de produção por empréstimo dos comerciantes agiotas que depois lhes compravam a produção. Os juros que cobravam não deixavam aos pobres mais do que o estritamente necessário para sobreviver. Estavam assim enredados numa situação de penúria, que não lhes deixava escapatória.

Como não tinham garantia para oferecer, não tinham possibilidade de obter empréstimos em bancos. Para poder trabalhar e viver tinham que se sujeitar às condições impostas pela agiotagem. Mas a descoberta verdadeiramente revolucionária feita pelos pesquisadores da Universidade de Chittagong era que o valor de que o pobre necessitava era irrisório. Sufia Begum, que fabricava tamboretes de bambu, poderia libertar-se do jugo da usura se pudesse dispor de 5 takas (moeda de Bangladesh), que valiam 22 centavos de dólar. Um levantamento

mostrou que a totalidade dos pobres de Jobra, constituída por 42 pessoas, precisaria de uma soma de 856 takas (27 dólares) para sair das garras dos agiotas.

Era um valor insignificante até mesmo para um mero professor de universidade como Yunus, o que indica a enorme distância econômica entre os pobres e a classe média em Bangladesh e em muitos outros países não-desenvolvidos. Só para experimentar, Yunus resolveu emprestar as 856 takas, tirando-as do próprio bolso. Assim começou a odisseia do Banco da Aldeia. A equipe da Universidade de Chittagong passou a emprestar as quantias necessárias aos microprodutores miseráveis, para que não precisassem mais recorrer aos usurários.

O problema crucial era levantar o capital inicial para reemprestá-lo aos pobres. Os primeiros 27 dólares vieram como aplicação filantrópica do próprio Yunus, que os ofereceu em empréstimo, sem prazo certo de reembolso e sem cobrar juros. Obviamente o defeito deste método é que ele não poderia ser estendido a um grande número de pobres, o que Schulze-Delitzsch e Raiffeisen já haviam descoberto mais de cem anos antes. Mas, ao contrário dos artesãos e camponeses alemães do século XIX, os de Bangladesh não possuíam propriedades que, reunidas, permitissem levantar, contra a garantia de responsabilidade ilimitada, as miseráveis quantias de que necessitavam.

Yunus conseguiu, usando o seu crédito pessoal como garantia, que um banco lhe fizesse empréstimos, que ele em seguida repassava aos pobres. Era um sistema trabalhoso e complicado. Entre 1977 e 1979, Yunus convenceu o presidente do Banco Agrícola a abrir uma agência experimental em Jobra, com o nome de Grameen porque não trabalharia exclusivamente com lavradores mas também com comércio, pequena indústria, venda porta a porta etc. A direção da agência ficou com estudantes da universidade, e Yunus obteve 1 milhão de takas para

emprestar aos pobres. Este arranjo deu um impulso decisivo à experiência dos acadêmicos em Jobra. "[...] nosso pequeno projeto universitário mudava de dimensão para se transformar em um banco experimental que nos daria alguma notoriedade em nível nacional" (Yunus, 1997, p. 153).

O passo seguinte foi um desafio lançado a Yunus pelo vice-presidente do Banco Central de Bangladesh: o de provar que sua experiência de Jobra (onde o Grameen tinha menos de 500 clientes) poderia ser estendida ao território nacional. Yunus aceitou o desafio, e a área escolhida foi a de Tangail, onde o Exército do Povo, um agrupamento marxista clandestino, semeava o terror. Yunus licenciou-se da Universidade de Chittagong e foi para lá na companhia de três estudantes. O experimento, destinado a durar dois anos, começou em junho de 1979 e 19 agências bancárias de todos os bancos, na área, foram colocadas à disposição para fornecer fundos a serem emprestados aos pobres.

Yunus e seus associados começaram a recrutar colaboradores entre os moradores, muitos dos quais eram rebeldes,

> "pessoas jovens, com no máximo 20 anos. No essencial eram rapazes trabalhadores, conscienciosos, e estávamos dispostos a dar-lhes uma oportunidade no banco desde que depusessem as armas. Os antigos *Gono Bahini* demonstraram ser excelentes empregados do Grameen. Tinham tentado libertar o país por meio das armas e da revolução e agora percorriam a pé as mesmas aldeias e as mesmas rotas para propor empréstimos aos mais pobres. A única coisa de que precisavam era um ideal, uma causa pela qual lutar" (Yunus, 1997, p. 164-165).

Em novembro de 1979, começaram a efetuar empréstimos aos camponeses sem terra de Tangail. Três anos depois, os membros do Grameen eram 28 mil. A aplicabilidade da metodologia

financeira desenvolvida pelos acadêmicos de Chittagong em escala nacional estava comprovada.

Esta metodologia foi criada empiricamente, por tentativa e erro, e ajustada às necessidades e peculiaridades de sua clientela. Um primeiro ponto foi efetuar empréstimos exclusivamente a mulheres, o oposto dos bancos, que só concediam financiamentos para homens. Não só porque a maioria dos pobres era formada por mulheres, mas também porque elas usavam melhor o ganho derivado, beneficiando a família toda, com prioridade para as crianças, ao passo que os homens tenderiam a pensar primeiramente em si. Além disso, Bangladesh é um país muçulmano, em que as restrições às mulheres são rigorosas, isolando-as de qualquer contato social que não seja com parentes próximos. Desta forma, o Grameen tornou-se implicitamente um projeto de libertação feminina.

Isso provocou forte resistência dos homens em geral contra o Grameen, liderada pelos maridos, sacerdotes e autoridades políticas. Usando de muita paciência, Yunus e seus companheiros conseguiam superar essa resistência, convencendo os maridos a que autorizassem suas mulheres a aderir ao Grameen e convencendo as autoridades locais a que permitissem a abertura de uma agência em sua aldeia. Os benefícios econômicos advindos da atividade do Banco da Aldeia para todos os moradores e a pressão das mulheres, diretamente interessadas, também devem ter contribuído para superar as resistências de maridos e autoridades.

Outro ponto metodológico foi substituir a garantia real (inexistente) pelo *aval solidário*: o Grameen só aceita como membros grupos de cinco mulheres, dispostas a se responsabilizar coletivamente pelos empréstimos feitos a cada uma. O grupo se reúne regularmente e aprova os pedidos de empréstimo de cada membro. Se a devedora deixar de reembolsar o empréstimo nos

prazos devidos, os demais membros a ajudam ou o fazem em seu lugar. Em caso de falta de reembolso, todas as cinco mulheres do grupo são eliminadas do Banco da Aldeia.

> "Individualmente, os pobres se sentem expostos a todo tipo de perigos. O pertencer a um grupo dá-lhes uma espécie de segurança. O indivíduo sozinho tende a ser imprevisível e inseguro. Em um grupo, beneficia-se do apoio e da emulação de todos, sua conduta se torna mais regular e mais confiável em matéria de empréstimos" (Yunus, 1997, p. 125).

A inadimplência no Grameen não atinge mais de 2% dos empréstimos, bem menos do que nos bancos convencionais.

As mulheres que recebem empréstimos não são meras clientes do Banco, elas se tornam sócias dele, integrando uma rede que se estende por milhares de aldeias de Bangladesh. Elas integram um grupo de cinco, que elege um presidente e um secretário. Cada grupo de cinco constitui um fundo mútuo, formado por 5% de cada empréstimo e mais 2 takas de cada membro. Este fundo ajuda os membros em dificuldade a manter em dia o seu compromisso com o Banco. Para melhorar a ajuda mútua, criaram-se "centros" que aglutinam até oito grupos de cinco e se reúnem semanalmente, com a presença de um agente de crédito do Banco. "Durante estes encontros semanais, os membros efetuam seus pagamentos, depositam seu dinheiro em contas de poupança e discutem novos pedidos de empréstimo ou qualquer outro tema relacionado" (Yunus, 1997, p.128). O Centro elege um diretor e um adjunto entre seus membros, com mandato de um ano; não pode haver reeleição.

Considerando que os membros são quase todos mulheres paupérrimas e analfabetas, que o recato imposto pela religião mantinha em reclusão, não há dúvida de que a experiência de

pertencer ao Grameen é profundamente emancipatória. O marido de uma associada fez a seguinte queixa a Yunus:

> "Costumava bater em minha mulher. Porém da última vez tive problemas. As mulheres do grupo de Farida vieram em casa, discutiram e gritaram comigo. Disso não gostei. Quem lhes deu o direito de gritar comigo? Posso fazer o que eu quiser com minha mulher, lhes disse. Antes, quando batia em minha mulher, ninguém dizia nada, ninguém se importava. Porém já não é assim. Seu grupo me ameaçou, disseram-me que não aceitariam que voltasse a bater nela" (Yunus, 1997, p. 140).

O Grameen não espera que os clientes venham a suas agências. Ele envia empregados seus – agentes de crédito – para convencer os pobres a entrar no Banco e para monitorar os grupos de aval solidário. Estes agentes de crédito são moradoras das aldeias, escolhidas pela sua capacidade de liderança. São elas que apreciam os pedidos de empréstimos e os aprovam, uma vez obtido o aval do grupo. E atuam para que os reembolsos, que são semanais, não se atrasem. Os membros do Banco não frequentam os escritórios do Banco e tampouco o fazem os agentes de crédito.

Em suma, o Banco da Aldeia é o antibanco, faz tudo o que os bancos convencionais fazem... porém ao contrário. Estes se preocupam com a capacidade de reembolso do prestatário. O Banco da Aldeia se preocupa com que seus clientes sejam realmente pobres. Os bancos convencionais têm a responsabilidade ante os acionistas de maximizar o lucro sobre o capital próprio. O Banco da Aldeia tem como acionistas seus depositantes e mutuários. Como observa Yunus (1997, p. 142), nesse sentido ele é uma cooperativa de crédito, na realidade, um novo tipo de cooperativa de crédito formado (em 1997) por 2 milhões e 100

mil membros, que vivem em 36 mil aldeias e dos quais 94% são mulheres. Seus empréstimos são em média de 150 dólares, o que foi suficiente para que, em dez anos, a metade dos membros se elevasse acima do umbral da pobreza e mais um quarto deles esteja em via de fazê-lo (Yunus, 1997, p. 46).

O Grameen está presente em mais da metade das comunas rurais de Bangladesh; em 1997, mantinha 1.079 agências e 12 mil empregados[3]. Ele pode ser considerado um banco cooperativo, mantido por dezenas de milhares de Centros, que equivalem de certa maneira às cooperativas primárias de crédito. Desde 1980, realizam-se encontros nacionais de responsáveis pelos Centros, em que se adotam resoluções destinadas a mudar a vida das associadas do Banco. Em 1997, as resoluções adotadas eram 16, das quais as mais interessantes nos parecem ser as seguintes: 6) Tentaremos ter poucos filhos. Limitaremos nossos gastos. Cuidaremos de nossa saúde. 7) Educaremos nossos filhos e nos daremos os meios para enfrentar esta educação. 9) Construiremos e utilizaremos latrinas. 11) Não exigiremos qualquer tipo de dote aos nossos filhos e não o daremos a nossas filhas. Os dotes serão proscritos de nossos Centros. Opor-nos-emos ao matrimônio de crianças. 14) Estaremos sempre dispostas a ajudar as demais. Se alguém tem dificuldades, o ajudaremos (Yunus, 1997, p. 137).

A experiência do Grameen inspirou programas de microcrédito no mundo todo. Segundo Yunus (p. 212), em 1997 havia programas desse tipo em 58 países, dos quais 22 na África, 16 na Ásia, 15 nas Américas, 4 na Europa e 1 na Australásia (região sudoeste da Oceania). Estes programas nem sempre correspon-

3. Em julho de 2001, o Grameen Bank tinha 2.383.681 membros, compondo 504.229 Grupos, 68.529 Centros em 40.346 aldeias. O número de empregados era de 11.457, o de agências era de 1.170. A taxa de reembolso dos empréstimos vem caindo de 93,52% em 1998 para 89,57% em 2001 (dados do site do Grameen: http://www.citechco.net/grameen/).

dem exatamente à proposta do Banco da Aldeia. No Brasil, há 30 "bancos do povo" apoiados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e que pretendem aplicar aqui aquela proposta. O exame detalhado dessas experiências mostra que quase todas deixam muito a desejar. Elas são em geral desenvolvidas por bancários e financiadas por banqueiros, o que as deixa muito mais próximas dos bancos convencionais do que o antibanco de Bangladesh. É claro que as condições no Brasil diferem das de Bangladesh e que adaptações são indispensáveis. Mas, nas experiências de microcrédito em nosso país, as adaptações sacrificam a prioridade aos mais pobres e o caráter democrático e emancipatório que são as marcas do Grameen.

5. Cooperativas de compras e vendas

Estas são associações de pequenos e médios produtores que procuram ganhos de escala mediante a unificação de suas compras e/ou de suas vendas. O tipo mais importante desta categoria é a cooperativa "agrícola", formada por agricultores, em sua maioria pequenos proprietários ou arrendatários. Há também cooperativas entre cujos associados se encontram empresas agrícolas capitalistas; embora legalmente sejam "cooperativas", elas nada têm a ver com a economia solidária. Na realidade, "cooperativas" de firmas capitalistas de grande tamanho tendem a agir como cartéis, que exercem o monopólio nos mercados em que vendem e o monopsônio nos mercados em que compram.

As autênticas cooperativas de compras e vendas são sempre formadas por pequenos e médios produtores, que podem ser agricultores, taxistas, caminhoneiros, comerciantes, profissionais liberais etc. Elas cumprem papel importante, pois em vários ramos a melhor tecnologia exige grandes investimentos em capital fixo, que não podem ser subdivididos entre muitos

estabelecimentos pequenos. Não é viável, por exemplo, que cada pequeno agricultor possa comprar trator, ceifadeira e outros equipamentos valiosos. Isso o impede de mecanizar sua lavoura e, portanto, de competir com grandes produtores, cujas dimensões justificam e viabilizam o referido investimento. Para não serem expulsos do mercado, os pequenos e médios produtores têm de se unir e fazer o investimento em capital fixo *em conjunto*. O trator, a ceifadeira etc., adquiridos pela cooperativa são postos à disposição de cada membro, por um tempo, de modo que os seus custos de produção se equiparam aos dos grandes proprietários.

No caso da agricultura, há ganhos de escala importantes a serem realizados também mediante a venda em comum das colheitas. Geralmente, os compradores dos produtos agrícolas são grandes firmas atacadistas ou indústrias processadoras, que frequentemente adiantam dinheiro ao camponês em troca do compromisso de venda da sua colheita. Estas são transações altamente assimétricas, em que numerosos pequenos produtores se defrontam com poucos grandes adquirentes. Estes últimos alcançam grandes margens de lucros de intermediação, porque sua superioridade econômica lhes permite pagar o mínimo aos produtores e cobrar o máximo aos varejistas, que tendem a ser pequenos e numerosos também.

A cooperativa de compras e vendas iguala os pequenos agricultores ou varejistas aos grandes. E ela pode ampliar a vantagem que proporciona aos membros fundando indústrias de processamento de seus produtos. Foi assim que começaram as primeiras cooperativas de criadores de gado leiteiro, nos Estados Unidos e na Dinamarca, ainda no século XIX. Em 1867, já havia 400 laticínios e fábricas de queijo cooperativos nos Estados Unidos. As vendas cooperativas de porcos começaram em 1820 e as de lã em 1844. As primeiras cooperativas de compras

agrícolas derivaram das cooperativas de crédito Raiffeisen. Em 1873, havia 15 cooperativas agrícolas de compras na Alemanha.

O cooperativismo agrícola atingiu seu pleno desenvolvimento na Dinamarca. O cooperativismo de consumo, iniciado nesse país em 1866, empolgou os camponeses, tornando-se, ao contrário do resto da Europa, predominantemente rural. Em 1882, surgiu o primeiro laticínio cooperativo em Hjedding. O exemplo se propagou e, em um único ano (1882/1883) 300 laticínios cooperativos foram fundados. Em 1900, o seu número era de mais de mil, processando 80% do leite produzido no país. Ao mesmo tempo, 27 cooperativas produziam 66% do *bacon* da Dinamarca. "Na época da Primeira Guerra Mundial, quase a metade dos lares rurais pertencia a alguma cooperativa de consumo, 86% do gado pertencia a cooperativas de laticínios e quase 50% dos porcos a cooperativas de *bacon*" (Birchall, 1997, p.15-19).

A Dinamarca havia se tornado virtualmente uma comunidade cooperativa de "agricultores". Manniche descreveu a situação nos seguintes termos:

> "Com o passar do tempo, os agricultores dinamarqueses se organizaram tão completamente que estão ambientados pela cooperação. Um agricultor que o deseje pode obter seu empréstimo hipotecário de cooperativas de crédito, ele pode eletrificar sua propriedade por meio de cooperativas, ele pode vender seu leite, porcos e ovos por intermédio de laticínios e exportadores cooperativos, e comprar artigos para a casa assim como sementes, rações e fertilizantes nas cooperativas de aldeia. Ele pode fazer seguros contra doença e morte por meio de cooperativas de assistência à saúde e de seguros e ele pode colocar sua poupança em cooperativas de crédito ou bancos mútuos de poupança" (*apud* Birchall, 1997, p. 20).

Esta evolução se estendeu ao resto da Europa ainda no século XIX e às Américas, Ásia e Oceania no século seguinte. Em meados da década de 1990, as cooperativas agrícolas europeias movimentavam anualmente 265 bilhões de dólares, eram em número de 58 mil com cerca de 13,8 milhões de membros. Os países europeus cujas cooperativas tinham maior receita anual eram, pela ordem: França, Alemanha, Bélgica, Holanda, Itália, Dinamarca, Irlanda e Suécia, cada um com mais de 10 bilhões de dólares. Em termos de participação das cooperativas agrícolas na receita agrícola nacional, o primeiro lugar é da Islândia (considerada a mais completa economia cooperativa do mundo), seguida pela Dinamarca e demais países escandinavos. Na França, 90% dos agricultores pertencem a cooperativas, as quais respondem por 60% do vinho, 52% do leite, 42% das aves etc.; elas controlam cerca de metade da indústria de alimentos do país. Na Alemanha, quase todo agricultor, horticultor e cultivador de vinha é membro de uma ou mais das 5 mil cooperativas, que manejam mais da metade das compras e das vendas dos agricultores e empregam 120 mil trabalhadores qualificados. Dados análogos são apresentados pelos demais países da Europa Ocidental e Central (Birchall, 1997, p. 109-112).

As cooperativas agrícolas também preponderam na América do Norte e têm forte presença na maioria dos países semidesenvolvidos da América Central e do Sul e da Ásia. No Brasil, o valor das vendas das 1.378 cooperativas agrícolas alcança 12 bilhões de dólares, o número de seus membros é de cerca de 1 milhão e de seus empregados é de 150 mil. Os membros produzem mais da metade do leite e 17% da produção vegetal vendida no atacado. As cooperativas agrícolas brasileiras possuem 900 fábricas processadoras: moinhos de trigo, destilarias, fábricas de óleo vegetal, arroz, café e sementes. As cooperativas de criadores de ovelhas respondem por 65% da lã produzida (Birchall, p. 205-206).

Poder-se-ia imaginar que países predominantemente agrícolas, em que a maior parte da produção agrícola e agroindustrial está nas mãos de cooperativas, como a Islândia, a Dinamarca ou a Irlanda, seriam formações socioeconômicas "solidárias" no sentido de que o maior modo de produção, em cada um destes países, seria a economia solidária. Infelizmente, isso seria uma ilusão. O cooperativismo agrícola, tanto nestes países como nos demais, é solidário apenas no relacionamento dos sócios entre si, ou seja, os membros das cooperativas praticam a democracia no governo das mesmas, mas organizam suas atividades de modo capitalista. A compra e revenda de insumos, a coleta e o processamento dos produtos dos agricultores associados e a sua venda são realizados por assalariados. Como relatamos acima, as cooperativas agrícolas na França têm 120 mil empregados e no Brasil 150 mil.

As relações sociais de produção nas cooperativas são, portanto, capitalistas, ou seja, caracterizam-se pela desigualdade e pelo antagonismo entre patrões e empregados. Como vimos, isso resultou de uma opção dos trabalhadores industriais associados a cooperativas de consumo no fim do século XIX e que foi adotada pelos pequenos produtores associados a cooperativas de compras e vendas e demais modalidades cooperativas. As cooperativas de compras e vendas que assalariam seus operadores – dos diretores e gerentes aos simples executantes de tarefas – são entidades híbridas, metade solidárias e metade capitalistas. Na agricultura, as cooperativas de compras e vendas impediram o domínio completo do setor pelo grande capital. Não cabe dúvida de que, se hoje ainda predomina na maioria dos países a agricultura familiar, praticada em pequenas e médias propriedades, sobretudo pelos próprios proprietários e seus familiares, isso se deve aos efeitos do cooperativismo, que dão à agricultura familiar competitividade e, portanto, possibilidade de resistir e se reproduzir.

Se o cooperativismo agrícola desempenhou e desempenha um papel de freio à centralização do capital ao menos num setor, ele não passa de um modo de produção intersticial nas formações capitalistas. Isso significa que o cooperativismo de compras e vendas se insere em interstícios da economia em que a tendência centralizadora do capital, entregue a seu curso natural, destruiria a pequena produção de mercadorias. No caso da agricultura, isto significaria a eliminação total do campesinato, de sua cultura e do seu modo de vida, pelo *agrobusiness*, a grande empresa agrícola capitalista e seus trabalhadores assalariados e fornecedores contratados etc. A força do cooperativismo impediu esta eliminação, preservando para o camponês uma parcela importante da atividade agrícola.

Mas o cooperativismo de compras e vendas não se constitui num modo de produção alternativo ao capitalismo exatamente porque não estende a democracia e a igualdade à totalidade dos que trabalham nele. Ele preserva a divisão de classes, separando os pequenos produtores, como proprietários do capital cooperativo, dos trabalhadores que lhes prestam serviços de intermediação e de produção em troca de salários[4]. E isso vale tanto para as cooperativas de pequenos agricultores como para as de caminhoneiros, taxistas, médicos, catadores de material reciclável etc. O transporte rodoviário e o urbano são disputados por empresas capitalistas, de um lado, e operadores individuais, possuidores de veículos próprios, de outro. Para que os últimos possam resistir, eles se unem em cooperativas que, mediante compras em comum e vendas em comum, permitem que reduzam custos e permaneçam competitivos.

4. Na Corporação Cooperativa de Mondragón, as cooperativas de compras e vendas são cogestionárias: seus trabalhadores são sócios das mesmas, assim como as cooperativas de produção que utilizam seus serviços. São em geral cooperativas de segundo grau, como a Caja Laboral Popular (banco cooperativo), a cooperativa de seguro social etc. Trata-se de uma demonstração concreta de que a economia solidária funciona aplicando os princípios da autogestão.

O caso dos catadores de lixo merece uma menção especial, devido a seu significado social. Recolher material reciclável entre os dejetos é o meio de vida que resta aos que a exclusão social degradou ao máximo. Eles não têm outras alternativas a não ser, talvez, atividades criminosas e a mendicância. Uma grande parte dos que moram na rua ou em lixões se dedica a catar material reciclável. Sendo extremamente pobres, são explorados pelos sucateiros, que lhes adiantam dinheiro para poderem subsistir em troca da entrega do material coletado a preços vis. A única defesa é *a união que faz a força*: a cooperativa. A cooperativa possibilita compras em comum a preços menores e vendas em comum a preços maiores. Sendo entidade econômica e política, a cooperativa representa os catadores perante o poder público e dele reivindica espaço protegido para armazenar e separar o material recolhido e financiamento para processar parte do material separado, agregando-lhe valor. A cooperativa é uma oportunidade de resgate da dignidade humana do catador e de desenvolvimento da autoajuda e da ajuda mútua, que permite constituir a comunidade dos catadores.

As cooperativas de compras e vendas ganham novos espaços para se desenvolver à medida que surgem atividades econômicas que podem ser desenvolvidas em pequena escala, desde que os pequenos produtores se associem para gerar os mesmos ganhos de escala que o grande capital. Constituem parte integrante do movimento cooperativo, articuladas por princípios e ideologia às cooperativas de crédito, de consumo e de produção.

6. Cooperativas de produção

Cooperativas de produção são associações de trabalhadores, inclusive administradores, planejadores, técnicos etc., que visam produzir bens ou serviços a serem vendidos em mercados. Como

toda cooperativa, aplicam aos seus membros os princípios que garantem democracia e igualdade entre eles na condução da entidade: um voto por cabeça, autoridade suprema investida na assembleia-geral de sócios, todos os sócios tendo a mesma cota do capital da cooperativa. Escrevemos no item 1 do primeiro capítulo deste livro que a cooperativa de produção é o protótipo de empresa solidária. Ela o é porque associa os produtores, e não seus fornecedores ou clientes, como o fazem as cooperativas de consumo, de crédito e de compras e vendas. Por isso ela não pode ser híbrida, como estas outras cooperativas, que combinam igualdade e democracia no relacionamento externo[5] da empresa com desigualdade e heterogestão em seu interior.

Os três primeiros capítulos deste trabalho apresentam análises comparativas entre a empresa capitalista e o protótipo de empresa solidária, que é a cooperativa de produção. Isso nos poupa (e ao leitor) a retomada desses aspectos, que lhe conferem o caráter de antítese da empresa capitalista e a vocação de constituir um modo de produção *alternativo* ao capitalismo, e não meramente *intersticial*. E explicam provavelmente por que a quantidade de cooperativas de produção existentes nos diversos países e sua expressão econômica são incomparavelmente menores do que as dos outros tipos de cooperativa.

Birchall (1997, p. 20-23) atribui a invenção da cooperativa de produção aos franceses, mencionando o periódico *L'Artisan* como primeiro difusor da proposta de cooperativas de produção ou cooperativas operárias. "Como vocês estão sendo expulsos das oficinas por máquinas, deixem de ser trabalhadores e tornem-se em vez disso mestres", era a justificativa da proposta. A primeira cooperativa de produção francesa teria resultado de uma série de

5. Cooperativas de compras e vendas ou de consumo se relacionam com seus instituidores *externamente*, pois prestam-lhes serviços, sem que estes trabalhem dentro delas.

greves, em 1833. A data suscita dúvidas quanto a ter sido esta a primeira cooperativa de produção, pois, como vimos, no mesmo ano Owen estava fazendo pregação idêntica aos operários ingleses (Capítulo II, item 1), da qual resultou a criação de centenas de cooperativas de produção. Possivelmente, a primeira cooperativa de produção moderna tenha sido a dos jornalistas que formaram a Sociedade Cooperativa de Londres e publicaram *The Economist*, sob a liderança de George Mudie, em 1821/1822 (idem).

O fato relevante é que praticamente na mesma época – começo dos anos 1830 – cooperadores ingleses e franceses recorriam à formação de cooperativas de produção como arma de enfrentamento do capital. Onde a experiência francesa se torna original, diferindo da inglesa, é na defesa do financiamento estatal de cooperativas de produção, que Louis Blanc empreendeu no livro *A organização do trabalho,* publicado em 1839 e que teve ampla influência. Blanc foi um dos líderes da Revolução de 1848, tendo sido autor de uma lei (apoiada por Proudhon) que prometia, em nome do Governo Provisório da República Francesa, um salário vital e "o direito ao trabalho" a todos. Esta lei respondia às demandas das delegações operárias, que exigiam medidas urgentes contra o desemprego, então em aumento. O resultado concreto da lei foi a criação das famosas Oficinas Nacionais, na realidade uma espécie de frente de trabalho que garantia apoio financeiro a quem não tinha trabalho. Ela chegou a incorporar 94 mil trabalhadores em fins de abril de 1848, mas para os quais não se chegou a organizar atividades úteis. A sua ociosidade desmoralizou a ideia (Duveau, 1965, p. 65-67).

Criou-se também uma Comissão Governamental para o Trabalho, conhecida como Comissão de Luxemburgo (onde se reunia), que foi presidida por Blanc. Ela se compunha de delegados de patrões e empregados de todos os setores da economia e tinha a seu cargo arbitrar disputas entre capital e trabalho, além de

fazer planos de ajuda às classes trabalhadoras. Blanc aproveitou o ensejo para promover a criação de cooperativas de produção, possivelmente sucedendo firmas capitalistas em bancarrota. Duveau cita o caso das grandes fundições de Jean François Cail. "Durante a crise econômica e os distúrbios sociais de 1848, os trabalhadores e empregadores compareceram diante da Comissão de Luxemburgo para ajustar suas diferenças. O resultado foi a decisão de transformar as oficinas Cail numa cooperativa operária." Mas estas cooperativas não tiveram vida longa, pois

> "a maioria delas perdeu seu impulso original quando a onda da reação varreu o país. O golpe de Estado de Luís Napoleão em 2 de dezembro de 1851 desferiu-lhes um golpe mortal. [...] Algumas destas associações expiraram por sua própria vontade como resultado da incompetência ou inadequação de seus membros, mas outras, que pareciam razoavelmente viáveis, estavam condenadas porque traziam a marca de uma república que estava ela própria condenada" (Duveau, 1965, p. 70).

Birchall (1997, p. 22) confirma o relato de Duveau e oferece estimativas da dimensão do movimento:

> "Uma segunda onda de cooperativas operárias formou-se após a Revolução de 1848, com a ajuda do governo provisório, que votou para que lhes fosse emprestado capital. Mas as cooperativas, em número de 200 ou mais, tiveram vida curta. Em 1855, sobrava apenas uma dúzia. Fay diz que elas receberam ajuda demais do Estado, que escolheram os seus membros sem o devido cuidado e assim por diante".

A ajuda do Estado será um fator importante para o movimento das cooperativas de produção, por uma série de motivos.

O primeiro é que os trabalhadores não dispõem de capital nem de propriedades que pudessem oferecer como garantia para levantar capital no mercado financeiro. O segundo é que as firmas capitalistas, que concorrem com as cooperativas de produção, também contam com a ajuda do Estado, sob as formas usuais de isenções fiscais e crédito favorecido. Portanto, para concorrer em condições de igualdade com estas firmas, as cooperativas de produção precisam do apoio do poder público.

Nos países que se atrasaram na corrida industrial, o apoio estatal à empresa produtiva é quase sempre permanente, constituindo parte integrante do esforço para a superação do atraso. São casos notórios a França e especificamente a Alemanha, a Itália e o Japão, a partir de suas revoluções nacionais, no século XIX, e mais recentemente numerosos países da América Latina, da Ásia, da Europa Oriental e da África. Mas este apoio raramente se estende à cooperativa de produção, vista pelo lado conservador do espectro político como anomalia. Também a esquerda, que aposta tudo na tomada do poder político como via única de transformação estrutural, enxerga a cooperativa de produção como quimera, cujo único efeito é desperdiçar forças e esperanças. De modo que é apenas nos raros momentos em que se encontram à testa do Estado pessoas e correntes que percebem a cooperativa de produção como desejável que ela obtém apoio significativo para poder demonstrar sua viabilidade e seu potencial de desenvolvimento.

Na Itália, a ideia da cooperativa de produção foi trazida da Inglaterra por Mazzini, um dos pais da unificação e independência do país. Sob sua influência, numerosas cooperativas de produção foram criadas, particularmente em Gênova.

> "Por volta de 1870, estimou-se que havia 878 sociedades, muitas das quais também operavam lojas varejistas e ofere-

> ciam seguro social. Então, nos anos 1870, com a agricultura deprimida pela importação de cereais baratos da América e com trabalhadores sendo despedidos, mais uma vez a única opção parecendo ser a emigração, trabalhadores sem terra se uniram para oferecer a única coisa que tinham – seu trabalho. Ficaram conhecidos pela secagem de terras pantanosas, particularmente ao redor de Roma, e uma lei aprovada em 1889 concedeu-lhes tratamento preferencial na contratação de obras públicas. Em 1906, Fay relatava que havia 25 sociedades de padeiros, 153 sociedades industriais e 454 sociedades de trabalho e serviços públicos e ele concluía que equipes auto-organizadas de trabalho foram a contribuição peculiar da Itália à cooperação" (Birchall, 1997, p. 23).

Atualmente, a Itália é o país em que há mais cooperativas de produção: em 1988 havia 12 mil com meio milhão de trabalhadores. Destaca-se a região de Emilia-Romana,

> "que tem uma concentração particularmente elevada; em 1980, cooperativas afiliadas à Lega Nazionale incluíam 226 no setor de produção e trabalho com 32 mil operários [...]. O que torna esta região tão especial? Ela tem uma concentração de firmas pequenas e médias, uma tradição de artesanato baseada em pequenas oficinas e um pano de fundo ideológico de socialismo descentralizado anarquista, que enfatiza o valor da associação em pequena escala. É uma economia 'pós-fordista' que, em contraste com a produção em massa e a perda de qualificações dos trabalhadores, característicos da indústria fordista, tem mais capacidade de capitalizar a mudança da produção em massa à alta tecnologia, indústrias inovadoras em que pequenas firmas cooperam por meio de relações de elevada confiança e no suprimento de mercados sofisticados" (Birchall, 1997, p. 97).

Na França, o cooperativismo de produção tornou-se um elemento constante da economia. Mas, a partir de 1978, com a crise atingindo muitas empresas e o desemprego em aumento, o governo passou a oferecer subsídios para que os trabalhadores assumissem as empresas em via de fechar. Isso fez com que o número de cooperativas de produção passasse de 571 para 1.200 em cinco anos, com mais de 50 empresas transformadas em cooperativas operárias por ano. A mesma crise atingiu a indústria britânica, um terço da qual entrou em colapso. Autoridades locais criaram Agências de Desenvolvimento Cooperativo, para estimular novas cooperativas e converter empresas em crise em cooperativas. Estas conversões resultaram em 200 cooperativas. No fim da década de 1990, havia na Grã-Bretanha cerca de 1.200 cooperativas operárias, com cerca de 170 novas cooperativas surgindo a cada ano. O setor em que a expansão destas cooperativas é mais intensa é o de prestação de cuidados à população em situação de risco. Estes serviços eram antes prestados pelas autoridades locais, que passaram a contratar sua prestação mediante licitações.

Uma outra modalidade de cooperativas de produção que tem crescido acentuadamente é a "nova onda" de cooperativas de alimentos orgânicos, livrarias alternativas, editoras comunitárias e promotoras de tecnologias alternativas. Estas cooperativas são o produto do movimento de contracultura, que empolga amplos setores da juventude e visa preservar a natureza, eliminar a discriminação racial e sexual e de modo geral se opõe ao capitalismo, sobretudo em sua forma neoliberal. No fim da década de 1970, na Grã-Bretanha estas cooperativas tinham em conjunto cerca de 10 mil membros. Na Alemanha, a nova onda atingiu dimensões bem maiores: criaram-se 11.200 cooperativas com 80 mil membros (Birchall, 1997, p. 98). A nova onda não se restringe a estes países. Ela se faz presente em toda a Europa, na América do Norte, na Oceania e nos centros urbanos do Terceiro Mundo.

A cooperativa de produção existe em praticamente todos os países, mas em quantidade muito menor do que as cooperativas de compras e vendas, de crédito e de consumo. No Canadá, havia cerca de 300 cooperativas operárias com pouco mais de 6.000 membros, 41 cooperativas florestais e um conjunto de cooperativas de ambulância, que prestam 50% do serviço em Québec. Há ainda um significativo grupo de cooperativas de alimentos orgânicos. Nos Estados Unidos, o número de cooperativas de produção é estimado em 150, com 6.500 membros.

Muito maior é o número de empresas capitalistas nas quais os empregados participam do capital mediante Planos de Propriedade Acionária pelos Empregados (esops), que são incentivados pela legislação: "Cerca de 10 mil firmas são possuídas inteiramente ou em parte pelos seus empregados, que são donos de 60 bilhões de dólares em ações" (Birchall, 1997, p. 215-216). É preciso não confundir cooperativas de produção com firmas de participação acionária, comuns sobretudo em países anglo-saxões. Nas firmas, os empregados não participam no capital por igual, mas em proporção aos seus ganhos e, sobretudo, não participam da gestão. Ao não aplicar os princípios cooperativos, as relações de produção nestas empresas não são democráticas nem igualitárias. Portanto, não devem ser contabilizadas como integrantes da economia solidária.

No Terceiro Mundo, a cooperativa de produção foi promovida pelos governos de muitos países, seja para desenvolver a economia, seja para que fossem a base de uma sociedade "socialista". Tais tentativas resultaram quase sempre num avultado número de cooperativas, absorvendo parcela importante de toda a força de trabalho, mas carente de autonomia e, portanto, incapaz de realizar na prática a democracia na empresa, que é a razão de ser da economia solidária.

Eis alguns exemplos africanos.

> "Houve um rápido crescimento das cooperativas: na África como um todo, o seu número era estimado em 6.637 em 1951, 7.342 em 1966, com um crescimento dos membros de quase 1,3 milhão para 1,8 milhão, principalmente no setor agrícola. [...] Na Tanzânia houve um movimento para assegurar o controle africano da economia e muitas sociedades foram registradas. [...] Em 1966, 16 federações cooperativas e centenas de sociedades foram tomadas pelo Estado. Em 1967, Nyerere anunciou as políticas gêmeas de nacionalização do 'alto comando' da economia e o conceito de '*ujamaa*' da cooperativa aldeã de múltiplos propósitos. Depois de alguns anos de desenvolvimento voluntário das aldeias *ujamaa*, a política mudou para 'aldeamento' compulsório e um sistema uniforme de organizações aldeãs passou a desempenhar as funções das cooperativas tradicionais, que foram dissolvidas" (Birchall, 1997, p. 138-139).

E assim por diante. Outros episódios análogos foram registrados na própria Tanzânia, em Zimbabwe, no Chade, em Madagascar e na Tunísia.

A partir de 1980, o neoliberalismo varreu a África. A abertura do mercado e o corte do déficit público implicaram a redução do papel do Estado na condução da economia. As cooperativas, antes superprotegidas e subsidiadas, não suportaram, em muitos casos, a súbita perda de seus apoios governamentais.

> "Para piorar, as cooperativas estão sendo expostas a um mercado global em que o poder está em outras mãos: nas de corporações multinacionais, que já operam 30% da economia mundial, de agrupamentos econômicos poderosos como a União Europeia (que está ainda protegendo seus agricultores) e de bancos internacionais perante os quais os países do Terceiro Mundo estão pesadamente endividados" (Birchall, 1997, p. 144).

Na Tanzânia, a retirada do apoio governamental ao cooperativismo foi tão rápida que o número de sociedades caiu de 9.000 para 4.337 e de 41 federações cooperativas, sete foram liquidadas. Pretende-se criar bancos cooperativos para ajudar as cooperativas a se tornarem financeiramente independentes. A Zâmbia pretendia ser uma economia 100% cooperativa. Em 1991, assumiu um novo governo que aboliu o monopólio das cooperativas e lhes retirou os subsídios. Sua participação no mercado caiu de 100% para 10% e muitas desapareceram. Algo semelhante aconteceu em outros países (Birchall, 1997, p. 146). Na Ásia, a história não foi muito diferente em relação às cooperativas agrícolas e, em sua esteira, às cooperativas operárias (Birchall, 1997, p. 185).

Em suma, as cooperativas de produção, autônomas e autênticas, não são numerosas mas ressurgem com vigor quando a economia entra em recessão e governos reagem patrocinando a conversão de empresas em crise em cooperativas operárias e quando a contracultura suscita novas atividades, que costumam se organizar como cooperativas. Cooperativas de produção inautênticas, estabelecidas de cima para baixo, foram ubíquas no Terceiro Mundo, e a maioria não resistiu ao neoliberalismo.

7. A Corporação Cooperativa de Mondragón

Trata-se provavelmente do maior complexo cooperativo do mundo, que combina cooperativas de produção industrial e de serviços comerciais com um banco cooperativo, uma cooperativa de seguro social, uma universidade e diversas cooperativas dedicadas à realização de investigações tecnológicas. O que torna Mondragón ainda mais notável é a aplicação coerente dos princípios do cooperativismo a todas estas sociedades: elas não empregam assalariados, a não ser em caráter excepcional. Sem

ignorar as dificuldades que o cooperativismo de Mondragón enfrenta, é inegável que ele procura realizar a autogestão numa medida que hoje, infelizmente, é difícil de encontrar nas grandes organizações cooperativas.

A Corporação Cooperativa tem sua origem na pequena cidade basca de Mondragón, ao norte da Espanha, em 1956, em pleno franquismo, por iniciativa de José Maria Arizmendiarreta, mais conhecido como padre Arizmendi. Este clérigo basco, que lutou na Guerra Civil Espanhola do lado republicano e servia na paróquia de Mondragón, havia conseguido criar, com apoio comunitário, uma escola técnica na qual lecionava o que hoje denominaríamos "economia solidária". Com o patrocínio de Arizmendi, cinco técnicos formados pela escola conseguiram que cerca de cem moradores de Mondragón lhes emprestassem o capital inicial para adquirir uma empresa falida, transformada na Cooperativa Ulgor, uma indústria de fogões.

Era uma época de grande expansão industrial e a nova cooperativa progrediu rapidamente. O propósito inicial dos jovens ao redor de Arizmendi era criar cooperativas pequenas, em que o contato face a face garantisse efetiva igualdade e solidariedade entre os sócios. Mas as exigências da concorrência no mercado impunham o crescimento da cooperativa para que houvesse ganhos de escala que permitissem vender a produção a preços mais baixos e obter grande margem de lucro (sobras), para financiar máquinas-ferramenta, os investimentos que impulsionavam o crescimento. De modo que Ulgor expandiu-se rapidamente, tornando-se em poucos anos uma das cem maiores indústrias do país.

Para limitar o tamanho das cooperativas, decidiram criar indústrias que produzissem insumos para Ulgor sob a forma de cooperativas independentes: em 1958 surgiu Arrasate, fábrica de máquinas-ferramenta, em 1963 foi fundada Copreci,

fábrica de termostatos, e no mesmo ano formou-se a fundição Ederlan, mediante a fusão da fundição de Ulgor com a Comet, uma firma privada que faliu. O padre Arizmendi projetou então o primeiro grupo cooperativo, Ularco, formado inicialmente por Ulgor, Arrasate e Copreci. Posteriormente passaram a integrá-lo também Ederlan e Fagor Eletrotécnica. O grupo cooperativo é uma cooperativa de segundo grau, sendo governado por um conselho formado por um representante de cada cooperativa singular.

O modelo de grupo cooperativo foi muito importante não só por coordenar as atividades das cooperativas associadas e permitir economias de escala na prestação de serviços de pessoal, legais e contábeis em comum a todas elas, mas para eliminar diferenças de resultados econômicos entre elas. Os ganhos ou perdas líquidas de cada cooperativa do grupo dependem, em grande medida, dos preços que elas praticam nas compras e vendas entre si, o que poderia representar uma fonte de atritos entre elas. Para evitar isso, a partir de 1970, as cooperativas de Ularco reuniram todas as suas sobras (ou prejuízos, se houvesse) num único fundo, a ser distribuído entre todos os sócios das cooperativas integrantes do grupo, sem considerar as contribuições específicas de cada cooperativa ao fundo. Esta foi uma das muitas inovações que provavelmente se deveu ao gênio de Arizmendi. Daí em diante generalizou-se a expansão, mediante a formação de cooperativas de segundo grau, reunindo cooperativas de produção complementar, com a equalização dos resultados entre todos os membros das cooperativas integrantes.

Logo depois da criação da primeira cooperativa, Arizmendi propôs a criação de um banco cooperativo, para garantir a independência das cooperativas ante os bancos. Teve de enfrentar certa resistência dos dirigentes de Ulgor, que eram engenheiros e não sonhavam em se tornar banqueiros. Mas Arizmendi estudou a legislação, redigiu os estatutos do que viria a ser a Caja

Laboral Popular e forjou a ata de uma reunião de fundação que nunca houve. Diante do fato consumado, cessou a resistência, e a Caja veio à luz em 1959, sendo a primeira cooperativa de segundo grau do agrupamento de Mondragón. Daí em diante, ela exerceu funções essenciais não só na prestação de serviços financeiros mas na formação de novas cooperativas, funcionando como incubadora das mesmas.

Além disso, a Caja funciona como uma espécie de *holding* (controladora) de todas as cooperativas singulares. Cada cooperativa assina um contrato com a Caja, obrigando-se a obedecer a princípios comuns ao complexo, como, por exemplo, não empregar mais do que 10% de seu pessoal na condição de não-membro, manter a diferença entre as retiradas máximas e mínimas em não mais de 1:3, posteriormente ampliada para 1:6; fazer com que a cota-parte de cada sócio no capital da cooperativa fique entre 80% e 120% da cota-parte da própria Caja e aplicar as mesmas políticas de repartição das sobras, entre as quais a de que as somas destinadas aos membros devem ser creditadas em contas individuais, e não distribuídas em dinheiro.

A Caja passou a prestar serviços de assistência social – saúde, pensões e aposentadorias – aos trabalhadores das cooperativas. Esta seção da Caja, em 1967, tornou-se uma cooperativa independente de segundo grau, com o nome de Lagun-Aro. Ela passou a desempenhar um papel crucial no enfrentamento do desemprego, quando as cooperativas de Mondragon foram atingidas pela crise do início da década de 1980. A partir de então, a Lagun-Aro passou a receber uma taxa de 0,5% sobre a folha de pagamento de cada cooperativa para formar um fundo de ajuda aos desempregados. Em 1985, a taxa havia subido para 2,35%. Quando, devido à redução das vendas, cooperativas são obrigadas a dispensar membros, a responsabilidade primeira de realocá-los é do grupo cooperativo. Se as demais cooperativas do

grupo não puderem absorver os membros que não têm trabalho nas cooperativas em crise, a responsabilidade passa à Lagun-Aro. Esta procura encontrar alguma cooperativa, nos demais grupos cooperativos, que necessite de novos membros e encaminha os dispensados a ela, cobrindo os custos da transferência, inclusive perdas de retirada para os transferidos, quando se supõe que passada a crise eles retornarão à sua cooperativa de origem. Se a transferência for considerada definitiva, a Lagun-Aro cobre apenas despesas extraordinárias. Enquanto membros estão sem trabalho, eles recebem da Lagun-Aro 80% de suas retiradas.

Numa época em que a Espanha exibia uma das maiores taxas de desemprego da Europa, o agrupamento cooperativo de Mondragón se mantinha praticamente com pleno emprego, graças à ação dos grupos cooperativos, complementada pela da Caja[6]. Quando alguma cooperativa estava ameaçada de fechar, a direção do grupo cooperativo, em conjunto com a Caja Laboral e com o apoio da Lagun-Aro, promovia sua fusão com outra cooperativa em melhor situação e que tivesse bastante afinidade com a primeira. Fusões desta espécie são comuns entre empresas capitalistas, mas sempre culminam em profundos cortes de pessoal. No caso de Mondragón, tais fusões exigem a aprovação por dois terços dos votos de cada uma das duas assembleias-gerais, o que só se alcança quando elas não implicam desemprego de membros. Graças ao grande tamanho e diversidade do agrupamento, foi possível encontrar trabalho para quase todos os membros que tiveram de ser realocados de suas cooperativas originais.

Desde antes da criação da primeira cooperativa, a preocupação com o progresso técnico dominava o pensamento do

6. O número total de trabalhadores no agrupamento de Mondragón passou de 18.733 em 1980 para 19.161 em 1985. Foi um crescimento de apenas 2%, mas foi positivo. No quinquênio seguinte, o crescimento foi de mais de 20%, passando o total a 23.265 em 1990 (dados do Relatório de 2000, colhidos no site da MCC).

padre Arizmendi e seus discípulos. Por isso começaram por criar uma escola técnica. Em 1968, criou-se o departamento de pesquisa da escola, e seis professores da escola estagiaram em universidades francesas, estudando pesquisa industrial. Em 1972, Emanuel Quevedo conseguiu fundar na escola um laboratório de automação. Em 1974, Arizmendi propôs a construção de um centro de pesquisa com laboratórios, escritórios e uma oficina mecânica. Como sempre, a liderança das cooperativas achou o projeto ambicioso e caro demais, pois custaria 2 milhões de dólares. Como sempre, a doce insistência do sacerdote acabou vencendo, e foi criada a cooperativa Ikerlan, dedicada exclusivamente à pesquisa industrial, à cuja testa foi colocado Quevedo. Em 1977, ela se instalou no novo prédio.

A assembleia de Ikerlan é formada em 40% pelo *staff*, 30% pelas cooperativas associadas e os 30% restantes pela Caja e pela Escola, hoje Universidade de Mondragón. Em 1999, Ikerlan tinha 149 pesquisadores e técnicos, além de 39 bolsistas, que trabalhavam em dois centros: Mondragón, de mecatrônica, e Miñano, de energia. Muitos destes bolsistas acabam por se incorporar ao *staff* de Ikerlan. Outra cooperativa de pesquisa é Ideko, dedicada a máquinas-ferramenta e a tecnologias de internet.

A Universidade de Mondragón tinha 3.715 alunos em 2001, 8,3% acima dos 3.430 de 2000. É relativamente nova, tendo começado em 1998. Seus cursos giram em torno das engenharias e das humanidades de interesse empresarial. Junto a ela funciona o Centro de Predição Econômica (Ceprede), associada a Lawrence Klein, prestigiado centro estadunidense, que tem como associados, além de Mondragón, as principais empresas espanholas.

Parece não haver dúvida de que a elevada competitividade das empresas do agrupamento de Mondragón deve ser atribuída, em parte, ao grande investimento feito em educação e pesquisa desde antes de sua criação. Mas este investimento também

contribuiu para evitar que o caráter solidário da economia de Mondragón degenerasse, apesar da inegável melhoria do nível de renda e de consumo dos que pertencem ao agrupamento. É que a elite gerencial do agrupamento se compõe majoritariamente dos egressos da escola técnica, muitos tendo sido discípulos diretos de Arizmendi. Eles foram formados na adesão aos valores da economia solidária e treinados em autogestão.

Graças a isso, é possível dizer que em Mondragón e em grande parte do País Basco a cultura do cooperativismo é hegemônica, o que foi observado por Sharryn Kasmir:

> "O complexo de vidro e aço da Caja Laboral se encontra numa elevação que domina a cidade. A cadeia de cooperativas de consumo Erkosi [...] atrai compradores de Mondragón e de cidades vizinhas. Cooperativas da Erkosi menores pontuam as vizinhanças. A Escola Politécnica e Profissional ocupa uma área de dois quarteirões diretamente abaixo do banco e centros cooperativos de língua oferecem cursos de inglês e basco. A clínica que foi construída originalmente como um centro médico privado pelas cooperativas (cooperadores não participam do sistema nacional de saúde) é agora o hospital público da cidade. Da educação às compras, as cooperativas prevalecem na vida cotidiana" (1996, p. 63)[7].

Hoje a Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) está em franca expansão. Ela tem 53.377 postos de trabalho, com um crescente ritmo de expansão nos últimos anos: 1997 – 34.397;

7. Para Sharryn Kasmir, a hegemonia cooperativa em Mondragón é o resultado do domínio da classe média sobre os trabalhadores. Ela é crítica do cooperativismo de Mondragón, como o título de seu livro deixa claro. Por isso mesmo o seu testemunho da hegemonia alcançada pelo agrupamento cooperativo na região é precioso. Em minha opinião, as críticas de Kasmir são criteriosas e discutíveis, sempre baseadas em dados e depoimentos colhidos *in loco*. Não compartilho de sua avaliação global do papel do cooperativismo.

1998 – 42.129; 1999 – 46.861 e 2000 – 53.377. Nestes últimos quatro anos, o nível de ocupação de Mondragón cresceu 55%. Ela é o mais completo exemplo de uma economia solidária que não é intersticial, mas possuidora de sua própria dinâmica. Ao contrário das cooperativas de produção na França, na Grã-Bretanha e também no Brasil, que surgem majoritariamente da quebra de empresas capitalistas, o agrupamento cooperativo de Mondragón surge de um processo autônomo de acumulação, que se inicia na comunidade católica de Mondragón e passa a se alimentar das sobras reinvestidas pelas cooperativas e do financiamento pela Caja Laboral Popular, a qual torna o cooperativismo desta região da Espanha efetivamente independente da intermediação financeira capitalista.

Os dados disponíveis indicam que a MCC está em constante processo de transformação e que a prática autogestionária se encontra sob pressões que se originam do gigantismo e do burocratismo, que se manifestam cada vez mais no funcionamento do grupo. Não obstante, a cultura da economia solidária persiste e possivelmente se enriquece em Mondragón, que se tornou paradigma para cooperadores e estudiosos do mundo inteiro. O exemplo de Mondragón vem inspirando outras iniciativas em outras partes da Espanha e nos Estados Unidos.

8. Clubes de troca

Os clubes de troca são uma inovação recente na economia solidária. Eles foram inventados mais ou menos ao mesmo tempo no Canadá, na ilha de Vancouver, e na Argentina, em Bernal, em meados da década de 1980. São, em ambos os casos, respostas ao desemprego e à queda da atividade econômica provocada por recessões. Os clubes de troca reúnem pessoas desocupadas que têm possibilidades de oferecer bens ou serviços à venda e

precisariam comprar outros bens e serviços, mas não podem fazê-lo porque para poder comprar têm antes de vender e no seu meio não há quem tenha dinheiro para poder comprar sem ter vendido antes. Em outras palavras, a falta de dinheiro inibe a divisão social do trabalho. Estas situações são muito comuns em localidades atingidas por grande perda de empregos.

O clube de troca resolve o impasse pela criação de uma moeda própria, que recebe um nome que em geral exprime a ideologia do clube: green dollar, real solidário, hora de trabalho etc. O clube escolhe democraticamente – um voto por cabeça –, determina a taxa de câmbio de sua moeda com a do país, o valor total da emissão de sua moeda e sua repartição por igual entre todos os membros. Com esta moeda local os membros do clube começam a comprar bens e serviços uns dos outros. Para facilitar o intercâmbio, os clubes promovem reuniões e feiras de troca periodicamente, em que cada membro se apresenta aos demais, descreve o que tem para vender e o que precisa comprar. Ao fim das apresentações, os membros se encontram e efetuam as trocas, usando a moeda do clube como meio de pagamento. Também se recorre a jornais impressos e eletrônicos para divulgar as ofertas e as demandas entre os membros.

O clube de troca gera assim um mercado que só havia anteriormente em potencial. Economicamente, há vantagens para todos: os que estavam parados passam a trabalhar e a ganhar, os que estavam carentes satisfazem necessidades. Há, além destas, vantagens culturais que todas as formas de economia solidária proporcionam. Pessoas há tempo sem trabalho se isolam socialmente, entram em crise familiar e pessoal. O clube de troca favorece novos contatos, o início de novas amizades, traz oportunidades de trocas não-econômicas de afetos, favores, gentilezas. Em sua dinâmica, o clube atrai

novos membros e permite que vários se associem em outros empreendimentos solidários, tais como cooperativas de produção, de crédito, de compras e vendas.

Todas as transações do clube de troca são registradas por sua direção e são divulgadas aos membros periodicamente, o que dá total transparência à vida do clube. Pessoas desejosas de comprar serviços de alta responsabilidade, como cuidar de bebês ou de pessoas doentes, podem se informar com outros membros que já os adquiriram quanto aos diferentes provedores. A direção do clube pode detectar membros que só compram mas não vendem, ou vice-versa, o que lhe permite intervir para abrir estes pontos de estrangulamento da circulação do dinheiro do clube. Ela pode, por exemplo, comprar dos que nada vendem serviços para o próprio clube ou sugerir a eles que passem a oferecer bens ou serviços que têm mais demanda. Quando o clube cresce e se torna economicamente significativo, comerciantes das imediações tendem a se associar, aceitando a moeda do clube e usando-a para assalariar eventualmente membros desocupados. Desse modo, cresce o nível de ocupação e se enriquece a vida comunitária.

Há hoje clubes de troca na América do Norte, na Europa Ocidental, na Oceania (nos países de língua inglesa são chamados de LETS (Local Exchange Trade System – sistema local de intercâmbio) e na América Latina, em particular na Argentina, onde eles atingiram dimensões inéditas. Calcula-se que mais de meio milhão de argentinos estão em clubes de troca, que se organizaram em rede, dentro da qual circulam as moedas dos clubes, uns aceitando a moeda dos outros. A grande expansão dos clubes de troca na Argentina se explica pela peculiaridade do sistema monetário do país, que só permite a emissão de pesos (a moeda oficial) se houver a entrada no país de dólares. Como estes se tornaram arredios,

a Argentina está em recessão desde 1998, com sua economia literalmente estrangulada pela falta de meios de pagamento. Num ambiente como este, o papel econômico dos clubes de troca se torna crucial, pois suas moedas locais suprem a falta da oficial.

Capítulo IV

Presente e futuro

1. A reinvenção da economia solidária no fim do século XX

Na medida em que o movimento operário foi conquistando direitos para os assalariados, a situação destes foi melhorando: menos horas de trabalho, salários reais mais elevados, seguridade social mais abrangente e de acesso universal, ou quase, tornaram-se realidade nos países desenvolvidos. Mesmo em países semi-industrializados, como o Brasil, os direitos obtidos pelos sindicatos deram a muitos assalariados formais (com carteira de trabalho assinada) um padrão de vida de classe média.

Este avanço se acentuou e generalizou após a Segunda Guerra Mundial e debilitou a crítica à alienação que o assalariamento impõe ao trabalhador. Em vez de lutar contra o assalariamento e procurar uma alternativa emancipatória ao mesmo, o movimento operário passou a defender os direitos conquistados e sua ampliação. Os sindicatos tornaram-se organizações poderosas, cuja missão passou a ser a defesa dos interesses dos assalariados, dos quais o mais crucial é conservar o emprego.

Por meio do emprego os trabalhadores alcançam uma espécie de cidadania "social", que compensaria a posição subordinada e alienada que ocupam na produção.

Esta mudança foi sem dúvida uma das causas do crescente desinteresse pela economia solidária e pela tolerância com a introdução do assalariamento nas cooperativas e da "profissionalização" de suas gerências. Em termos quantitativos, o movimento cooperativista nunca deixou de se expandir em plano mundial, mas qualitativamente é provável que a sua degeneração tenha se acentuado. Surgiu uma classe operária que se acostumou ao pleno emprego (que vigorou nos países centrais entre as décadas de 1940 e 1970) e se acomodou no assalariamento.

Tudo isso mudou radicalmente a partir da segunda metade dos anos 1970, quando o desemprego em massa começou o seu retorno. Nas décadas seguintes, grande parte da produção industrial mundial foi transferida para países em que as conquistas do movimento operário nunca se realizaram. O que provocou a desindustrialização dos países centrais e mesmo de países semidesenvolvidos como o Brasil, eliminando muitos milhões de postos de trabalho formal. Ter um emprego em que seja possível gozar os direitos legais e fazer carreira passou a ser privilégio de uma minoria. Os sindicatos se debilitaram pela perda de grande parte de sua base social e consequentemente de sua capacidade de ampliar os direitos dos assalariados. Na realidade, pela pressão do desemprego em massa, a situação dos trabalhadores que continuaram empregados também piorou: muitos foram obrigados a aceitar a "flexibilização" de seus direitos e a redução de salários diretos e indiretos. Sobretudo a instabilidade no emprego se agravou, e a competição entre os trabalhadores dentro das empresas para escapar da demissão deve ter se intensificado.

Como resultado, ressurgiu com força cada vez maior a economia solidária na maioria dos países. Na realidade, ela foi

reinventada. Há indícios da criação em número cada vez maior de novas cooperativas e formas análogas de produção associada em muitos países. *O que distingue este "novo cooperativismo" é a volta aos princípios, o grande valor atribuído à democracia e à igualdade dentro dos empreendimentos*, a insistência na autogestão e o repúdio ao assalariamento. Essa mudança está em sintonia com outras transformações contextuais que atingiram de forma profunda os movimentos políticos de esquerda.

A primeira destas transformações foi a crise dos Estados do "socialismo realmente existente" da Europa Oriental, que estourou em 1985, com a Perestroika e a Glasnost na União Soviética, e culminou em 1991 com a sua dissolução. Até mesmo a Iugoslávia, que desenvolveu um modo de produção com traços de economia solidária, teve o mesmo destino. Subitamente ficou claro para milhões de socialistas e comunistas de todo o mundo que o planejamento central da economia do país, imposto por uma "pseudo-ditadura do proletariado", não constrói uma sociedade que tenha qualquer semelhança com o que sempre se entendeu que fosse socialismo ou comunismo. Esta nova consciência levou indubitavelmente muitos a se reconciliar com o capitalismo, mas muitos outros sentem-se desafiados a buscar um novo modelo de sociedade que supere o capitalismo, em termos de igualdade, liberdade e segurança para todos os cidadãos.

A outra transformação contextual foi o semifracasso dos governos e partidos social-democratas, principalmente na Europa mas também, *mutatis mutandi*, na América Latina. Mesmo vencendo eleições e exercendo o poder governamental, os social-democratas não conseguiram muito mais do que atenuar os excessos do neoliberalismo e preservar mal as instituições básicas do Estado de bem-estar social. Não tentaram reverter a privatização dos serviços públicos nem a desregulamentação das

finanças mundiais, submetendo as economias nacionais, sobretudo na periferia, aos ditames do grande capital financeiro global.

As duas transformações subverteram a concepção (até então amplamente dominante) de que o caminho da emancipação passa necessariamente pela tomada do poder de Estado. O foco dos movimentos emancipatórios voltou-se então cada vez mais para a sociedade civil: multiplicaram-se as organizações não-governamentais (ongs) e movimentos de libertação cuja atuação visa preservar o meio ambiente natural, a biodiversidade, o resgate da dignidade humana de grupos oprimidos e discriminados (de que o zapatismo mexicano talvez seja o paradigma) e a promoção de comunidades que por sua própria iniciativa e empenho melhoram suas condições de vida, renovam suas tradições culturais etc.

É neste contexto que se verifica a reinvenção da economia solidária. O programa da economia solidária se fundamenta na tese de que as contradições do capitalismo criam oportunidades de desenvolvimento de organizações econômicas cuja lógica é oposta à do modo de produção dominante. O avanço da economia solidária não prescinde inteiramente do apoio do Estado e do fundo público, sobretudo para o resgate de comunidades miseráveis, destituídas do mínimo de recursos que permita encetar algum processo de autoemancipação. Mas, para uma ampla faixa da população, construir uma economia solidária depende primordialmente dela mesma, de sua disposição de aprender e experimentar, de sua adesão aos princípios da solidariedade, da igualdade e da democracia e de sua disposição de seguir estes princípios na vida cotidiana.

Cumpre observar, no entanto, que a reinvenção da economia solidária não se deve apenas aos próprios desempregados e marginalizados. Ela é obra também de inúmeras entidades ligadas, ao menos no Brasil, principalmente à Igreja Católica e

a outras igrejas, a sindicatos e a universidades. São entidades de apoio à economia solidária, que difundem entre trabalhadores sem trabalho e microprodutores sem clientes os princípios do cooperativismo e o conhecimento básico necessário à criação de empreendimentos solidários. Além disso, estas entidades de apoio treinam os cooperadores em autogestão e acompanham as novas empresas dando-lhes assistência tanto na realização de negócios como na construção do relacionamento interno da cooperativa.

2. Perspectivas da economia solidária

A reinvenção da economia solidária é tão recente que se torna arriscado projetar a sua tendência de crescimento acelerado para o futuro. Em grande medida, as empresas solidárias são resultados diretos da falência de firmas capitalistas, da subutilização do solo por latifúndios (o que permite, no Brasil, exigir sua expropriação para fins de reforma agrária) e do desemprego em massa. Pode-se projetar a vasta crise do trabalho que atingiu a maioria dos países nos anos 1980 e 1990 do século xx para as próximas décadas?

É preciso considerar que a abertura de mercados ao comércio e o deslocamento de empresas para países de trabalho barato são mudanças estruturais que tendem a se esgotar no tempo. Provavelmente, nos próximos decênios, o deslocamento de postos de trabalho industriais e de serviços do centro da economia mundial para a periferia perderá intensidade. Muito vai depender também do ritmo de crescimento das economias nacionais, estimuladas por novos padrões de consumo que decorrem dos efeitos não só da revolução microeletrônica mas também da genômica e de outras frentes da biotecnologia. E da capacidade das potências dominantes de manter alguma ordem

no mercado financeiro global, para evitar que crises financeiras localizadas (que são quase ininterruptas, variando apenas de lugar a cada período) se transformem em crises globais.

Isso significa que se a economia solidária for apenas uma resposta às contradições do capitalismo no campo econômico seu crescimento poderá se desacelerar no futuro e, pior, ela não passará de uma forma complementar da economia capitalista, cuja existência será funcional para preservar fatores de produção – trabalho, terra, equipamentos e instalações – que, se ficassem sem utilização, estariam sujeitos a se deteriorar. Em suma, a economia solidária só teria perspectivas de desenvolvimento se a economia capitalista mergulhasse numa depressão longa e profunda (como a da década de 1930, por exemplo) ou se a hegemonia da burguesia rentista mantivesse a economia da maioria dos países crescendo sempre menos que a elevação da produtividade do trabalho.

Há, no entanto, uma outra alternativa. A economia solidária é ou poderá ser *mais do que mera resposta* à incapacidade do capitalismo de integrar em sua economia todos os membros da sociedade desejosos e necessitados de trabalhar. Ela poderá ser o que em seus primórdios foi concebida para ser: *uma alternativa superior ao capitalismo*. Superior não em termos econômicos estritos, ou seja, que as empresas solidárias regularmente superariam suas congêneres capitalistas, oferecendo aos mercados produtos ou serviços melhores em termos de preço e/ou qualidade. A economia solidária foi concebida para ser uma alternativa superior por proporcionar às pessoas que a adotam, enquanto produtoras, poupadoras, consumidoras etc., uma *vida melhor*.

Vida melhor não apenas no sentido de que possam consumir mais com menor dispêndio de esforço produtivo, mas também melhor no relacionamento com familiares, amigos, vizinhos, colegas de trabalho, colegas de estudo etc.; na liberdade de cada

um de escolher o trabalho que lhe dá mais satisfação; no direito à autonomia na atividade produtiva, de não ter de se submeter a ordens alheias, de participar plenamente das decisões que o afetam; na segurança de cada um saber que sua comunidade jamais o deixará desamparado ou abandonado. A grande aspiração que, desde os seus primórdios, sempre animou a economia solidária tem sido superar as tensões e angústias que a competição de todos contra todos acarreta naqueles que se encontram mergulhados na lógica da "usina satânica", tão bem analisada por Karl Polanyi.

A economia solidária foi concebida pelos "utópicos" como uma nova sociedade que unisse a forma industrial de produção com a organização comunitária da vida social.

> "Embora tenha sido a fonte do socialismo moderno, suas propostas não se baseavam na questão da propriedade, que é apenas o aspecto legal do capitalismo. Ao enfocar o novo fenômeno da indústria, como o fez Saint-Simon, reconheceu o desafio da máquina. Porém o traço característico do owenismo era sua insistência no enfoque *social*: negava-se a aceitar a divisão da sociedade em uma esfera econômica e uma esfera política e por essa razão rechaçava a ação política. A aceitação de uma esfera econômica separada teria implicado o reconhecimento do princípio do ganho e do lucro como força organizadora da sociedade. Owen negou-se a fazê-lo. Seu gênio reconheceu que a incorporação da máquina só seria possível numa nova sociedade. [...] New Lanark havia lhe ensinado que na vida de um trabalhador os salários são somente um de muitos fatores tais como o ambiente natural e doméstico, a qualidade e o preço dos bens, a estabilidade do emprego e a segurança de sua posição. [...] Mas o ajuste incluía muito mais do que isso. A educação de meninos e adultos, a provisão de entretenimento, dança e música e o pressuposto geral de elevadas normas morais e pessoais para velhos e jovens criavam a atmosfera em

> que a nova posição era alcançada pela população industrial em conjunto" (Polanyi,1944, p.174).

Trata-se duma concepção de socialismo que dominou a infância e a adolescência do movimento operário europeu e que nunca desapareceu inteiramente, mas foi ofuscada pela perspectiva da "tomada do poder" seja pelo voto, após a conquista do sufrágio universal, seja pela força, após a longa série de revoluções armadas vitoriosas, inaugurada pelo Outubro soviético. É a concepção de que é possível criar um novo ser humano a partir de um meio social em que cooperação e solidariedade não apenas serão possíveis entre todos os seus membros mas serão formas *racionais* de comportamento em função de regras de convívio que produzem e reproduzem a igualdade de direitos e de poder de decisão e a partilha geral de perdas e ganhos da comunidade entre todos os seus membros.

A questão que se coloca naturalmente é como a economia solidária pode se transformar de um modo de produção *intersticial*, inserido no capitalismo em função dos vácuos deixados pelo mesmo, numa forma *geral* de organizar a economia e a sociedade, que supere sua divisão em classes antagônicas e o jogo de gato e rato da competição universal. O que implica que os empreendimentos solidários, que hoje se encontram dispersos territorial e setorialmente, cada um competindo sozinho nos mercados em que vende e nos que compra, teriam que se agregar num todo economicamente consistente, capaz de oferecer a todos os que a desejassem a oportunidade de trabalhar e viver cooperativamente.

A economia solidária teria que gerar sua própria dinâmica em vez de depender das contradições do modo dominante de produção para lhe abrir caminho. Não se pode excluir a possibilidade de que o capitalismo passe nas próximas décadas por uma

fase de alta, com ganhos de consumo, produção e produtividade análogos aos dos 30 *anos dourados* do pós-Segunda Guerra Mundial. Nesta hipótese, o desemprego diminuiria, assim como a quantidade de empresas falidas e a massa dos socialmente excluídos. Estas fontes de crescimento da economia solidária sofreriam forte contração. Em compensação, as empresas solidárias já formadas teriam importantes estímulos de mercado para se expandir e diversificar, para não só crescer em tamanho mas se multiplicar, seja por subdivisão das cooperativas em expansão, seja pelo apoio das mesmas à criação de novas empresas solidárias. A partir de 1956, durante os *anos dourados*, o Complexo Cooperativo de Mondragón praticou todas estas modalidades de expansão.

A trajetória de Mondragón é uma clara demonstração de que isso poderá ser novamente possível, em qualquer país em que a economia solidária tenha se difundido. Seria imprescindível erguer um sistema de crédito cooperativo que desse suporte financeiro a esse crescimento e ao mesmo tempo incubasse os novos empreendimentos (como a Caja Laboral Popular de Mondragón tem feito sistematicamente). Outro pré-requisito seria construir um sistema de geração e difusão de conhecimento, para dar formação técnica e ideológica aos futuros integrantes da economia solidária.

Esta via de crescimento da economia solidária pode desembocar em duas formas muito distintas de relacionamento com a economia inclusiva, dominada pelo capital. Uma destas formas seria o *isolamento*: a economia solidária tenderia a constituir um todo autossuficiente, protegido da competição das empresas capitalistas por uma demanda ideologicamente motivada – o chamado *consumo solidário*, que dá preferência a bens e serviços produzidos por empreendimentos solidários. Já existe um movimento nesse sentido, promotor do comércio

"justo" (*fair trade*) que procura convencer o público de que deve comprar não em função do seu proveito individual (a melhor mercadoria em termos de preço e qualidade), mas em função do modo como bens e serviços são produzidos.

Euclides Mance (2000, p. 30) escreve:

> "Consumir um produto que possui as mesmas qualidades que os similares – sendo ou não um pouco mais caro – ou um produto que tenha uma qualidade um pouco inferior aos similares – embora seja também um pouco mais barato – com a finalidade indireta de *promover o bem-viver da coletividade* (manter empregos, reduzir jornadas de trabalho, preservar ecossistemas, garantir serviços públicos não-estatais etc.) é o que denominamos aqui como *consumo solidário*".

A partir desta fundamentação, Mance (2000, p. 32) abre a perspectiva da constituição de uma sociedade pós-capitalista:

> "[...] os excluídos, isoladamente, não têm como competir com o capital. O fator preponderante até agora na permanência ativa destas novas unidades produtivas, precárias e de pequenas proporções, é o consumo solidário que elas agenciam. Contudo, quando um movimento de redes integrar a todas, e elas se conectarem em cadeias produtivas, consumindo e produzindo prioritariamente para ampliar a própria rede, que se expande multiplicando-se em novas células, então um novo movimento de geração de riquezas se desenvolverá progressivamente, em razão da incorporação ao processo produtivo dos trabalhadores atualmente excluídos. A qualificação da produção e o aumento da produtividade permitirão uma progressiva redução da jornada laboral. E uma nova sociedade pós-capitalista estará surgindo, centrada não somente no consumo solidário, mas no consumo em razão do bem-viver".

Pela descrição do consumo solidário de Mance, fica claro que este oferece uma margem limitada de proteção às mercadorias produzidas pelos excluídos, pois para poderem ser vendidas elas podem ser apenas "um pouco" mais caras ou "um pouco" inferiores em qualidade. É fácil perceber que, se a distância entre preço e qualidade da produção capitalista e da produção solidária for mais do que "um pouco", a quantidade de mercadorias compradas solidariamente cai rapidamente, pois apenas um punhado de consumidores solidários ricos e caridosos se disporia a adquiri-las.

Além disso, se a maioria dos que praticam consumo solidário for constituída pelos próprios trabalhadores das cooperativas autogeridas, o seu limitado poder aquisitivo impede que o consumo solidário seja mais do que uma fração irrisória do consumo total. O que implica que *os empreendimentos solidários precisariam vender o grosso de suas mercadorias a consumidores que não vão lhes dar preferência por solidariedade*. Eles seriam, pois, obrigados a competir diretamente com firmas capitalistas, em termos de preço e qualidade.

Sem dúvida há um esforço militante por parte de paróquias e dioceses da Igreja para promover o consumo solidário por parte dos fiéis, mas os resultados são medíocres, a julgar pelo fato de que a maioria das unidades solidárias de produção, que dependem do mercado solidário, se mostra incapaz de crescer e de elevar sua produtividade ao patamar da produtividade média das empresas capitalistas. Daí se segue o principal argumento contra a proposta de consumo solidário: ao proteger pequenas unidades solidárias de produção, *o consumo solidário lhes poupa a necessidade de se atualizar tecnicamente, levando-as a se acomodar numa situação de inferioridade, em que ficam vegetando*.

A proposta de isolar a economia solidária do seu entorno capitalista só adquiriria efetividade, no sentido de propiciar o

surgimento de uma sociedade pós-capitalista, se as unidades produtivas e as comunidades de compras solidárias se integrassem em rede e desenvolvessem padrões de consumo consideravelmente diferentes dos prevalecentes na economia capitalista. Prenúncio de algo assim poderia ser a recusa das comunidades, que se opõem ao capitalismo, de consumir produtos transgênicos e de sua preferência por alimentos provenientes da agricultura orgânica. O estilo de vida de tais comunidades favorece o consumo de produtos artesanais e *étnicos* e o uso de serviços que não produzem emissões de gases que possam agravar o efeito estufa. Não obstante, esta diferenciação do consumo é restrita demais para constituir um padrão distinto do capitalista. Os membros dessas comunidades participam das modalidades de consumo habituais, exceto as acima mencionadas.

Se a grande maioria do público se mantiver nos padrões de consumo desenvolvidos sob a égide do grande capital, como até agora tem feito, os empreendimentos solidários terão de se tornar realmente competitivos. E mesmo se determinados produtos *alternativos* acabarem se tornando objeto de consumo de massa (como os *blue-jeans* nos anos 1960, por exemplo), nada impedirá o surgimento de empresas capitalistas que os produzirão com máxima produtividade e os venderão a preços mínimos, para tomar o mercado das cooperativas e das unidades familiares de produção.

Então a forma mais provável de crescimento da economia solidária será continuar integrando mercados em que compete tanto com empresas capitalistas como com outros modos de produção, do próprio país e de outros países. O consumo solidário poderá ser um fator de sustentação de algumas empresas solidárias, do mesmo modo como o são os clubes de troca. Mas a economia solidária só se tornará uma alternativa superior ao capitalismo quando ela puder oferecer

a parcelas crescentes de toda a população oportunidades concretas de auto-sustento, *usufruindo o mesmo bem-estar médio que o emprego assalariado proporciona*. Em outras palavras, para que a economia solidária se transforme de paliativo dos males do capitalismo em competidor do mesmo, ela terá de alcançar níveis de eficiência na produção e distribuição de mercadorias comparáveis aos da economia capitalista e de outros modos de produção, mediante o apoio de serviços financeiro e científico-tecnológico solidários.

Atualmente, a maioria dos empreendimentos solidários é de caráter intersticial. Surgiram como respostas a crises nas empresas, ao desemprego e à exclusão social. Mas, em determinadas regiões, a economia solidária atingiu densidade tal que domina a vida econômica e pauta a sua expansão. Mondragón é o exemplo mais acabado, mas no mesmo contexto cabe citar Emilia-Romana na Itália, Québec no Canadá, Grande Buenos Aires na Argentina (em que prevalecem clubes de troca), o Grameen Bank em Bangladesh e, quem sabe, nos próximos anos a região de Catende, no sul da Zona da Mata pernambucana, onde a maior agroindústria açucareira da América Latina se encontra em autogestão desde 1995.

No Brasil, a reinvenção da economia solidária é recente, mas apresenta grande vigor e notável criatividade institucional. São invenções brasileiras a Associação Nacional de Trabalhadores de Empresas de Autogestão e de Participação Acionária (Anteag), que já orientou a conversão de centenas de empresas em crise em cooperativas, e as Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares (ITCPS) inseridas em universidades, das quais 13 formam uma rede e outras tantas desenvolvem atividades análogas ligadas à Fundação Unitrabalho, integrada por mais de 80 universidades de todo o país. As incubadoras organizam comunidades periféricas em cooperativas mediante

a incubação, um complexo processo de formação pelo qual as práticas tradicionais de solidariedade se transformam em instrumentos de emancipação.

Economia Solidária no Brasil

O cooperativismo chegou ao Brasil no começo do século XX, trazido pelos emigrantes europeus. Tomou principalmente a forma de cooperativas de consumo nas cidades e de cooperativas agrícolas no campo. As cooperativas de consumo eram em geral por empresa e serviam para proteger os trabalhadores dos rigores da carestia. Nas décadas mais recentes, as grandes redes de hipermercados conquistaram os mercados e provocaram o fechamento da maioria das cooperativas de consumo. As cooperativas agrícolas se expandiram e algumas se transformaram em grandes empreendimentos agroindustriais e comerciais. Mas nenhuma destas cooperativas era ou é autogestionária. Sua direção e as pessoas que as operam são assalariadas, tanto nas cooperativas de consumo como nas de compras e vendas agrícolas. Por isso não se pode considerá-las parte da economia solidária.

Com a crise social das décadas perdidas de 1980 e de 1990, em que o país se desindustrializou, milhões de postos de trabalho foram perdidos, acarretando desemprego em massa e acentuada exclusão social, a economia solidária reviveu no Brasil. Ela assumiu em geral a forma de cooperativa ou associação produtiva, sob diferentes modalidades mas sempre autogestionárias, de que trataremos resumidamente a seguir.

Ainda nos anos 1980, a Cáritas, entidade ligada à Conferência Nacional dos Bispos do Brasil (CNBB), financiou milhares de pequenos projetos denominados PACs, Projetos Alternativos Comunitários. Uma boa parte dos PACs destinava-se a gerar trabalho e renda de forma associada para moradores das periferias pobres de nossas metrópoles e da zona rural das diferentes regiões do país. Uma boa parte dos PACs acabou se transformando em unidades de economia solidária, alguns dependentes ainda da ajuda caritativa das comunidades de fiéis, outros conseguindo se consolidar economicamente mediante a venda de sua produção no mercado. Há PACs em assentamentos de reforma agrária liderados pelo Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST), confluindo com o cooperativismo agrícola criado pelos trabalhadores sem terra.

Outra modalidade foi a tomada de empresas, falidas ou em via de falir, pelos seus trabalhadores, que as ressuscitam como cooperativas

autogestionárias. Foi uma forma encontrada pelos trabalhadores de se defender da hecatombe industrial, preservando os seus postos de trabalho e se transformando em seus próprios patrões. Após casos isolados na década de 1980, o movimento começou em 1991 com a falência da empresa calçadista Makerli, de Franca (SP), que deu lugar à criação da Associação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão e Participação Acionária (Anteag), à qual estão hoje filiadas mais de uma centena de cooperativas. A mesma atividade de fomento e apoio à transformação de empresas em crise em cooperativas de seus trabalhadores é desenvolvida pela União e Solidariedade das Cooperativas do Estado de São Paulo (UNISOL).

O MST conseguiu assentar centenas de milhares de famílias em terras desapropriadas de latifúndios improdutivos. O movimento decidiu que promoveria a agricultura sob a forma de cooperativas autogestionárias, dando lugar a outra modalidade de economia solidária no Brasil. Para realizar isso, "criou em 1989 e 1990 o Sistema Cooperativista dos Assentados (SCA). Passados dez anos de sua organização, o SCA conta com 86 cooperativas distribuídas em diversos estados brasileiros, divididas em três formas principais em primeiro nível: Cooperativas de Produção Agropecuária, Cooperativas de Prestação de Serviços e Cooperativas de Crédito"[1].

Um outro componente da economia solidária no Brasil é formado pelas cooperativas e grupos de produção associada, incubados por entidades universitárias, que se denominam Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares (ITCPS). As ITCPS são multidisciplinares, integradas por professores, alunos de graduação e pós-graduação e funcionários, pertencentes às mais diferentes áreas do saber. Elas atendem grupos comunitários que desejam trabalhar e produzir em conjunto, dando-lhes formação em cooperativismo e economia solidária e apoio técnico, logístico e jurídico para que possam viabilizar seus empreendimentos autogestionários.

Desde 1999, as ITCPS constituíram uma rede, que se reúne periodicamente para trocar experiências, aprimorar a metodologia de incubação e se posicionar dentro do movimento nacional de economia solidária. No mesmo ano, a rede se filiou à Fundação Unitrabalho, que reúne mais de 80 universidades e presta serviços, nas mais diferentes áreas, ao movimento operário. A Unitrabalho desenvolve desde 1997 um programa de estudos e pesquisas sobre economia solidária. Um crescente número de núcleos da Unitrabalho em universidades acompanha e assiste às cooperativas, numa atividade que, sob muitos aspectos, se assemelha às das ITCPS.

Prefeituras de diversas cidades e alguns governos de estados têm contratado ITCPS, a Anteag, a UNISOL e outras entidades de fomento da economia solidária para capacitar beneficiados por programas de renda mínima, frentes de trabalho e outros programas congêneres. O objetivo é usar a assistência social como via de acesso para combater efetivamente a pobreza mediante a organização dos que o desejarem em formas variadas de produção associada, que lhes permita alcançar o autossustento mediante seu próprio esforço produtivo.

A Central Única dos Trabalhadores (CUT), a maior central sindical brasileira, criou em 1999, em parceria com a Unitrabalho e o Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Sócio-Econômicos (Dieese), a Agência de Desenvolvimento Solidário (ADS). A ADS vem difundindo conhecimentos sobre a economia solidária entre lideranças sindicais e militantes de entidades de fomento da economia solidária, por meio de cursos de pós-graduação em várias universidades, em parceria com a Unitrabalho. Uma de suas atividades prioritárias é a criação de cooperativas de crédito com o objetivo de estabelecer uma rede nacional de crédito solidário, em parceria com o Rabobank, importante banco cooperativo holandês.

Por ocasião do primeiro Fórum Social Mundial, realizado em Porto Alegre em 2001, foi lançada a Rede Brasileira de Sócio-Economia Solidária, integrada por diversas entidades de fomento da economia solidária de todo o país. É uma rede eletrônica que enseja o intercâmbio de notícias e opiniões e está se transformando também em rede eletrônica de intercâmbio comercial entre cooperativas e associações produtivas e de consumidores.

Este quadro sintético da economia solidária no Brasil é incompleto, pois se restringe às informações disponíveis no momento (fevereiro de 2002). É muito provável que outras iniciativas de economia solidária estejam se desenvolvendo no vasto território de nosso país.

Nota:

1. Ferreira, Elenar. "A cooperação no MST: da luta pela terra à gestão coletiva dos meios de produção." In Singer e Souza (org.). *Economia Solidária no Brasil: autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo, Editora Contexto, 2000.

Bibliografia

Beniger, James R. *The Control Revolution: Technological and Economic Origins of the Information Society*. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1986.

Birchall, Johnston. *The International Co-operative Movement*. Manchester, Manchester University Press, 1997.

Cole, G. D. H. *A Century of Co-operation*. Manchester, Co-operative Union Ltd., 1944.

Craig, John. *The Nature of Co-operation*. Montréal, Black Rose Books, 1993.

Duveau, Georges. *1848: the Making of a Revolution*. New York, Vintage Books, 1967 (publicado originalmente em 1965).

Engels, Friedrich. *Herrn Eugen Dührings Umwälzung der Wissenschaft*. Berlim, Dietz Verlag, 1955 (3ª edição publicada originalmente em 1894).

Gide, Charles. "Introduction". In: Fourier, Charles. *Design for Utopia: Selected Writings of Charles Fourier*. New York, Schocken Books, 1971.

Kasmir, Sharryn. *The Myth of Mondragón. Cooperatives, Politics and Working-class Life in a Basque Town*. New York, State University of New York Press, 1996.

Mance, Euclides. *A revolução das redes: a colaboração solidária como alternativa pós-capitalista à globalização atual.* Petrópolis, Vozes, 2000.

Mill, John Stuart. *Capítulos sobre o socialismo*. São Paulo, Editora Fundação Perseu Abramo, 2001.

Moody, J. Carrol e Fite, Gilbert C. *The Credit Union Movement: Origins and Development 1850-1970*. Lincoln, University of Nebraska Press, 1971.

Owen, Robert. *Book of the New Moral World* (citado em Mill, 2001).

Polanyi, Karl. *La gran transformación: las orígenes políticas y económicas de nuestro tiempo.* México, Fondo de Cultura, 1992 (publicado originalmente em 1944).

Rawls, John. *A Theory of Justice*. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1971. (Edição brasileira: *Uma teoria da justiça*. São Paulo, Martins Fontes, 3ª ed., 2000).

Yunus, Muhammad (com a colaboração de Alan Jolis). *Hacia un mundo sin pobreza.* Santiago de Chile, Andrés Bello, 1998 (publicado originalmente em francês, em 1997; edição brasileira: *O banqueiro dos pobres*. São Paulo, Ática, 2000).

Sobre o autor

PAUL SINGER nasceu em Viena (Áustria), em 1932, e vive no Brasil desde 1940. É professor titular na Universidade de São Paulo (USP). Foi membro fundador e economista sênior do Centro de Análise e Planejamento – Cebrap (1969-88), chefe do Departamento de Economia da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP), membro do primeiro Conselho Diretor do Instituto de Estudos Avançados – IEA-USP (1986-90) e secretário municipal de Planejamento de São Paulo (1989-92). É coordenador acadêmico da Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da USP. No governo Lula (2003-2006), assumiu o cargo de Secretário Nacional de Economia Solidária do Ministério do Trabalho e do Emprego, permanecendo no governo Dilma.

Algumas obras publicadas: *Desenvolvimento e crise* (1968), *Economia política da urbanização* (1998), *A crise do milagre* (1976), *Guia da inflação para o povo* (1980), *O que é socialismo hoje* (1980), *Aprender economia* (1983), *A formação da classe operária* (1985), *Repartição da renda: ricos e pobres sob o regime militar* (1986), *O capitalismo: sua evolução, sua lógica e sua dinâmica* (1987), *O que é economia* (1998), *Um governo de esquerda para todos* (1996), *Globalização e desemprego: diagnósticos e alternativas* (1998), *Utopia militante: repensando o socialismo* (1998), *O Brasil na crise: perigos e oportunidades* (1999), *Para entender o mundo financeiro* (2000).

Caso não encontre este livro nas livrarias,
solicite-o diretamente a:

Editora Fundação Perseu Abramo
Rua Francisco Cruz, 234
04417-091 – São Paulo – SP
Fone: (11) 5571-4299
Fax: (11) 5571-0910
Correio Eletrônico: editoravendas@fpabramo.org.br