

ECONOMIA SOLIDÁRIA *VERSUS* ECONOMIA CAPITALISTA

Paul Singer

Resumo. A economia solidária para ser competitiva no mercado capitalista não pode se furtar à concentração que incorpora progresso técnico. Experiências vêm demonstrando que cada associação ou cooperativa tem de atingir um tamanho em que ela possa resgatar seus membros da pobreza e acumular sobras que multipliquem fontes de trabalho e renda solidários. Para a economia solidária a conglomeração deve ser fácil porque a solidariedade torna natural a associação entre cooperativas.

Palavras-chave: economia solidária, cooperativa de produção, competitividade, solidariedade

Solidariedade x competição

Uma sociedade que levasse o individualismo e a competição como norma de sociabilidade às últimas conseqüências pereceria em pouco tempo. Alguma solidariedade, alguma interação desinteressada e altruísta é indispensável à reprodução de qualquer sociedade. Sem este tipo de interação as mulheres não teriam filhos – não por acaso elas os têm cada vez menos – e as que os tivessem os tratariam como objetos de prazer, o que dificilmente garantiria uma nova geração de adultos...

Na sociedade capitalista, a interação social está cindida em dois campos distintos: o *competitivo*, que abrange parte das atividades econômicas, políticas, lúdicas etc.; e o *solidário*, que engloba em princípio as relações familiares, de vizinhança, de coleguismo no estudo, no trabalho, em esportes de equipe etc.. Não é mole passar de um campo

a outro, mas todos nós nos acostumamos a brincar com os filhos e amar o cônjuge e no momento seguinte disputar um táxi quase a tapas, agredir alguém que furou a fila na frente da gente ou prestar um vestibular.

Na economia capitalista, a regra de sociabilidade ‘deveria’ ser a competição, tanto entre empresas quanto dentro das empresas. A competição entre empresas é essencial para preservar os direitos da parte mais desconcentrada, seja de compradores seja de vendedores. O equilíbrio entre oferta e demanda exige, em princípio, competição livre, que implica em um número tão grande de vendedores e compradores que nenhum dos lados pode impor o preço ao outro. Mas, o uso crescente de capital fixo indivisível na produção, distribuição e comunicação torna a livre competição extremamente anti-econômica.

Esta contradição está presente no capitalismo industrial desde a introdução das primeiras máquinas automáticas e semi-automáticas, ou seja, há mais de 200 anos. A empresa tem de ser suficientemente grande para comportar todo o capital fixo que a tecnologia mais moderna requer. Este tamanho mínimo proporciona *ganhos de escala*, uma categoria crucial para entender a lógica do capitalismo. A concentração do capital é uma conseqüência da própria competição, como Marx já tinha mostrado. A competição é sobretudo de preços, entre vendedores e entre compradores. Quem vende mais barato expulsa os outros vendedores do mercado. Quando o logra, a competição acaba, é substituída pelo monopólio.

Como o capitalismo (ao menos como o conhecemos) exige ‘alguma’ competição, a livre competição do grande número é substituída pela competição oligopólica (poucos vendedores) ou oligopsônica (poucos compradores). No capitalismo contemporâneo, a competição fundamental que ocorre é entre empresas gigantes ou multinacionais. Mas, no campo do consumo doméstico a dispersão continua a regra. Os compradores dos bens e serviços finais (destinados à satisfação direta de necessidades ou desejos humanos) vão ao mercado aos dezenas de milhões, individualmente, e são forçados a escolher entre um número muito limitado de marcas que, em geral, oferecem produtos padronizados e com preços muito semelhantes.

O grande capital tem um poder descomunal em relação ao consumidor final. A proliferação de ONGs de defesa do consumidor e

de Códigos de Defesa do Consumidor atesta este desnível, que a dita proliferação apenas atenua. Na realidade, onde a competição de fato disciplina o grande capital é no mercado de capitais, em particular nas Bolsas de Valores. Ali se leiloam diariamente ações de todas grandes empresas e as cotações refletem as expectativas sobre o desempenho de cada uma em comparação com as outras. A companhia que apresentar em seu balancete trimestral lucros decepcionantes, vê imediatamente o valor de suas ações despencar.

Isso poderá ser fatal para sua gerência, porque a desvalorização das ações aumenta a probabilidade de uma transferência consentida ou hostil de propriedade do bloco de ações que ‘controla’ o poder dentro da firma. Este bloco raramente alcança mais da metade das ações com direito de voto e ele constitui uma aliança entre diversos investidores: bancos, fundos de pensão, fundos de investimento, companhias de seguro etc. Se a expectativa em relação à companhia deteriora, é provável que alguns destes investidores queiram se desfazer das suas ações, o que desestabiliza o grupo controlador. Ou alternativamente, as ações depreciadas atraem grupos piratas, especializados em atacar firmas enfraquecidas, para tomá-las e depois reorganizá-las, eventualmente entregando sua direção a outra equipe de administradores ou desmembrando-a e vendendo os pedaços a outras multempresas.

A competição feroz entre os gigantes capitalistas no mercado financeiro torna o ambiente interno dos mesmos igualmente feroz. A competição entre as gerências das firmas para maximizar o lucro trimestral desencadeia uma competição generalizada entre os grupos burocráticos que formam a hierarquia administrativa de cada uma das firmas. Esta competição é, em parte, deliberadamente fomentada, com o propósito de melhorar o desempenho conjunto. Mas, só em parte. Dentro da firma, a cooperação entre as partes componentes é indispensável ao referido desempenho conjunto. Há um esforço considerável no sentido de criar espírito de ‘equipe’ entre todos os empregados da companhia e, ao mesmo, tempo ressaltar os desempenhos individuais e premiar, com recompensas materiais e morais, os melhores, os mais eficazes.

A contradição entre competição e solidariedade, que aparece na vida dos indivíduos, obrigados a cada momento a desempenhar papéis

diferentes, cada um exigindo atitudes solidárias ou competitivas, conforme as circunstâncias, se repete na vida dos empregados das empresas. Em certas situações, as regras do jogo exigem o máximo de competição; em outras, o máximo de cooperação. Como estas situações se combinam e como os indivíduos conseguem distinguir entre elas e se adequam ao que as regras deles exigem, é um tema ainda pouco estudado. Há forte indícios, no entanto, que as atitudes competitivas tendem a prevalecer, inclusive quando a situação requer atitudes cooperativas. Esta é a típica ‘traição’, quando alguém revela ao superior segredos que um colega lhe confiou, visando a ganhar uma promoção ou quando o chefe de um departamento esconde informações de outro, para fazê-lo malograr.

O problema é que a competição, ao passar de certo limite, torna-se destrutiva em relação ao fim maior que a justifica. A competição entre vendedores tem como justificativa favorecer o consumidor. Cada vendedor se esforça para agradar o comprador, oferecendo-lhe a melhor qualidade ao preço mínimo. Enquanto muitos vendedores estiverem empenhados neste esforço, tanto melhor para os compradores. Mas, se um vendedor vence a competição e elimina os outros, tanto pior para os consumidores. A competição tem como fim lógico apontar um vencedor e para que haja incentivos para competir é preciso que o vencedor seja devidamente recompensado e os vencidos punidos. Na competição pelo mercado, os compradores naturalmente eliminam os vencidos, sem sequer saber que o estão fazendo.

A competição dentro das firmas obedece à mesma lógica. A hierarquia gerencial tem a forma dum cone, as posições superiores sempre tem menos lugares que as imediatamente abaixo. Esse desenho obriga a eliminar os vencidos. Se houvesse o mesmo número de lugares nos vários níveis, todos teriam a expectativa de serem promovidos, o que eliminaria a competição. É difícil imaginar uma competição em que os vencidos não são eliminados. Mas, se os vencidos são sempre eliminados, então toda competição é sempre destrutiva, pois ela elimina jogadores que são necessários às finalidades da competição. A firma precisa de todos os gerentes, não só dos que, em determinado momento, demonstram o melhor desempenho.

A sociedade competitiva é culturalmente condicionada a acompanhar apaixonadamente as competições, no plano econômico, político ou esportivo. O público não-competidor torce por um ou outro dos concorrentes. O vencedor ganha o favor dos torcedores meramente porque é o vencedor, sem muita preocupação pelos métodos usados para vencer. Os derrotados ganham o menosprezo dos outros. Nos EUA, a expressão *loser* [perdedor] é pejorativa, é muito feio perder, a derrota não tem desculpa. A competição torna-se um fim em si, sem competição não há progresso.

No capitalismo, a arma dos desprovidos de capital é a solidariedade. É a posse de capital que permite, em princípio, competir. Os proprietários não apenas podem dispor de seu dinheiro, mas a sua posse lhes dá crédito para obter mais dinheiro. A posse dum diploma, as conexões sociais da família, a residência num bairro fino e outros sinais exteriores de ‘riqueza’, vale dizer, de pertencer à classe superior são as condições essenciais para entrar nas competições por posições de poder, seja este empresarial, financeiro, político ou semelhante. Aos *outsiders* ficam abertas as portas em algumas competições, em que o talento individual conta mais que o capital: o meio artístico, a ciência, o esporte, as artes performativas e, sobretudo, algumas posições nos meios de comunicação de massa.

Para os demais, que formam uma minoria considerável em sociedades ricas e uma maioria em sociedades pobres, restaria torcer. Entre os pobres há muito menos competição, mesmo porque faltam recursos para premiar os vencedores. A infundável carência de tudo o que dá qualidade à vida – duma moradia confortável e segura à saúde, escola, vestuário etc. – torna o repartir um comportamento antes de mais nada racional.

A vida do pobre está muito sujeita ao acaso; ela é frágil porque os pobres carecem também dos seguros que dão aos não-pobres confiança em si e esperança no futuro. O pobre não tem patrimônio familiar para herdar, não tem seguro de vida, contra acidentes, fogo, roubo etc., sequer tem, muitas vezes, inscrição no seguro social obrigatório (que no Brasil constitui a fronteira entre o trabalho formal e o informal). O pobre não tem esperança no futuro, antes teme o amanhã, pois uma avaliação realista de suas possibilidades de melhorar não lhe permite otimismo.

Por isso, a solidariedade entre os pobres substitui os seguros faltantes. As pessoas se ajudam mutuamente, porque se hoje tenho condições de dar, é provável que amanhã vou precisar que alguém me dê. A solidariedade entre os pobres não é calculista, nem sempre ela é motivada por avaliações realistas como a referida acima. Entre os pobres, a cultura da solidariedade se desenvolve ‘naturalmente’.

Os pobres são religiosos, mais do que os ricos, e as religiões pregam a solidariedade. Não importa saber se os pobres são religiosos porque a solidariedade funciona para eles ou se eles são solidários porque suas religiões os levam a este tipo de conduta. Eu suspeito que *os pobres são solidários porque têm empatia pelo necessitado*. A lei ‘ame o próximo como a ti mesmo’ é quase uma definição de empatia. Há muita gente generosa entre os ricos, que se dedica a ajudar o próximo. Mas, não a generalidade. Os que se empenham em competições múltiplas o tempo todo, têm pouca disponibilidade ‘psíquica’ para o exercício da solidariedade. Quem está empenhado, por exigência das situações que vive, em vencer o próximo tem pouquíssima inclinação a ajudá-lo.

A economia solidária

Portanto, não deve surpreender que as organizações sociais e econômicas inventadas e mantidas por pobres (desprovidos de propriedade) sejam regidas muito mais pela solidariedade do que pela competição. A economia solidária compreende diferentes tipos de ‘empresas’, associações voluntárias com o fim de proporcionar a seus associados benefícios econômicos. Estas empresas surgem como reações a carências que o sistema dominante se nega a resolver.

A mais importante destas carências é, sem dúvida, a própria pobreza que, via de regra, decorre da falta de oportunidade de participar do processo de produção social. Os pobres são pobres porque foram colocados à margem das empresas que produzem a parte principal da riqueza social. Sobrevivem de transferências públicas (aposentadorias, pensões, cestas básicas ou *green stamps*, merenda escolar etc.), de transferências privadas (obras caritativas) ou do exercício de trabalhos que não exigem quase capital ou qualificação profissional: serviços domésticos remunerados, biscates, venda de bens ou serviços na rua,

sendo os serviços muitas vezes uma mistura de extorsão com mendicância, como a guarda de carros na rua etc.

A cooperativa de produção, talvez a mais importante das empresas solidárias, surge muitas vezes como defesa contra a ameaça da pobreza. Empresas capitalistas em vias de falir são assumidas pelos seus trabalhadores, que integralizam o capital com seus créditos trabalhistas e, naturalmente, as reorganizam como empreendimentos autogestionários. A outra origem importante das cooperativas de produção é a cooperativa de consumo. Esta surge como reação à exploração sofrida pelos pobres nas mãos do comércio varejista, na época da 1ª Revolução Industrial. Com o seu crescimento, o cooperativismo de consumo suscita o de produção, oferecendo a este um mercado preferencial.

A cooperativa que deu mais certo, e até hoje domina segmentos importantes da agricultura, é a de comercialização. Ela surge como reação dos agricultores familiares à exploração que eles sofriam por parte dos atacadistas e industriais que lhes compravam a produção e, mais recentemente, também por parte dos industriais que lhes vendem sementes, fertilizantes, inseticidas, equipamentos mecânicos etc. Esmagados por oligopólios a jusante (oligopsônio) e a montante (oligopólios), a saída lógica foi organizar os pequenos agricultores em empresas solidárias que realizassem em nome deles as compras e as vendas, proporcionando-lhes com isso o que os economistas chamam de *poder de mercado*, ou seja, poder de barganha, além de ganhos de escala.

A cooperativa de comercialização também serve a pequenos produtores urbanos: taxistas, processadores de dados, artesãos etc. O que caracteriza todas estas empresas é a escassez de capital (decorrência da pobreza) e a prática solidária. *A solidariedade substitui, em alguma medida, o capital faltante.* Na cooperativa de produção – e isso vale para uma grande variedade de empresas autogestionárias que não são cooperativas – a ‘acumulação primitiva’ se viabiliza pelo autosacrifício dos associados.

Enquanto a economia solidária não representa um setor consolidado da economia, como o é, por exemplo, a Corporação Cooperativa de Mondragón, cada nova cooperativa de produção é uma

aventura, cujo êxito não está assegurado. Ela passa quase sempre por um estágio inicial que pode ser chamado de tempos heróicos, quando a retirada dos associados se limita ao indispensável para assegurar a subsistência, as jornadas são de longa duração e todos fazem de tudo para a sobrevivência da cooperativa. É neste estágio que se forjam os laços de confiança mútua que tornam a solidariedade possível.

O mesmo vale para outros tipos de cooperativas, que igualmente são iniciativas de gente desprovida de capital e que se capitalizam por meio do sacrifício dos associados. A prática da solidariedade consiste precisamente nisso: na generosidade que não enseja que o grau de sacrifício de cada indivíduo seja medido para futuras compensações; no desprendimento que faz com que cada trabalhador abra mão de lazer ou de dinheiro não só para o bem comum mas também para cobrir deficiências de companheiros. E assim por diante.

Companheiros da cooperativa carbonífera de Criciúma (Santa Catarina) contam o seguinte caso: nos tempos heróicos, um trabalhador embriagado arremessou um caminhão da mina contra um poste de luz, que caiu ocasionando considerável estrago. No dia seguinte, o caso foi trazido para a assembléia e se cogitou da exclusão do culpado. Mas, os companheiros da equipe dele pediram que a medida extrema não fosse adotada e se propuseram a reconstruí-la, em suas horas de folga, as instalações estragadas. O final feliz foi que o quase excluído parou de beber e teve, a partir daí, comportamento exemplar.

Uma vez superados os tempos heróicos, a solidariedade passa a ser combinada com alguma consideração pelas diferenças e idiosincrasias individuais: a assembléia organiza um plano de retiradas mensais, que em geral são diferenciadas por critérios de habilitação profissional, responsabilidade, dedicação etc, requeridos para cada cargo. O que implica fixar a divisão técnica de trabalho, atribuindo a cada associado determinadas funções e uma remuneração correspondente. A jornada de trabalho passa a ter uma duração fixa e horas extras são eventualmente remuneradas.

Não obstante, a solidariedade continua dando o tom e a especificidade da cooperativa. A direção é eleita pelos associados, cada um tendo um voto. Todas as decisões estratégicas são submetidas à

assembléia. Em casos de divergência, é comum o recurso a referendos. A disciplina é mantida solidariamente, ou seja, transgressores são identificados pelos próprios companheiros de trabalho. Não há uma estrutura estranha aos trabalhadores que os vigia, admoesta e pune. A autodisciplina, um elemento fundante da autogestão, dá dignidade ao trabalhador e representa uma vantagem considerável da cooperativa em relação à empresa capitalista.

Um outro aspecto em que a solidariedade diferencia a cooperativa da empresa capitalista é a escala de remunerações. Para começar, ela é decidida pelo voto individual de cada associado. Como só uma minoria cabe no topo da pirâmide salarial, é natural que a distância entre a maior e a menor remuneração seja muito menor na cooperativa do que na empresa capitalista. Esta diferença menor nas cooperativas é produzida principalmente pelo fato de que seus executivos se satisfazem com remunerações muito menores do que os das congêneres capitalistas. É por solidariedade aos demais trabalhadores que os gerentes de grandes empresas solidárias se dispõem a ganhar muito menos do que poderiam ganhar em empresas não solidárias.

O principal campo de ação solidária das cooperativas já consolidadas é para fora. As suas sobras ('lucros') são em geral reinvestidos integralmente tendo em vista gerar novas fontes de trabalho e renda dentro da própria empresa ou sob a forma de novas cooperativas. Esta solidariedade intercooperativas é vital para o êxito das empresas solidárias. O desafio que o mercado em geral lança à empresa capitalista – ou cresce ou perece – vale também para as cooperativas e demais organizações solidárias.

Em épocas de recessões freqüentes e de revolucionamento tecnológico, quando o desemprego atinge dimensões de massa e a exclusão social atinge milhões de pessoas até então inseridas na produção social, a reação toma muitas vezes a forma de multiplicação de pequenas organizações solidárias de produção. Por serem pequenas e quase sempre com pouco ou nenhum capital, elas apresentam grande propensão a vegetar por algum tempo para, em seguida, desaparecer.

Sua maior debilidade não é a falta de capital mas o seu tamanho reduzido, que não permite uma divisão técnica do trabalho, ponto de partida para ganhos de produtividade e geração de sobras que possam

ser reinvestidas. Elas em geral são pequenas demais para poder crescer. As exigências da produção em escala se impõem a elas tanto quanto às empresas capitalistas. A primeira dessas exigências é que a empresa empregue um número suficiente de pessoas para que seja possível dividir o trabalho em tarefas distintas e especializar algumas no gerenciamento da produção, de vendas, financeiro etc.

Sem estes recursos, as empresas não têm como competir nos mercados que empregam grande quantidade de capital fixo, sendo obrigadas a se refugiar em nichos de mercado que dependem de trabalho artesanal ou semelhante. Mas, estas são exatamente as atividades que os pobres exercem e o seu grande número faz com que continuem pobres. Assim, por exemplo, a confecção de roupas ainda se faz em sua maior parte a domicílio, com emprego de mão-de-obra familiar pessimamente paga. A confecção de roupa é também um dos ramos em que se multiplicam pequenas associações solidárias, cujas associadas tendem a ganhar tão pouco como as trabalhadoras a domicílio.

Há no campo da chamada ‘economia social’ uma escola de pensamento que preza o pequeno tamanho das associações solidárias porque permite a prática da democracia direta e do igualitarismo, sendo, portanto, uma garantia contra a burocratização e as concessões ao individualismo, que são endêmicas às grandes organizações, inclusive as solidárias. Estes argumentos têm muito de verdade, mas eles não resolvem a contradição central deste modelo: as microassociações solidárias continuam pobres, seus associados permanecem mergulhados em pobreza e nada permite esperar que isso mude no futuro.

Não há como desconhecer que a economia solidária é parte integrante da formação social capitalista, na qual a concentração do capital incorpora o progresso técnico e assim determina as condições de competitividade em cada mercado. Para que uma associação ou cooperativa realize seu propósito é essencial que ela atinja um tamanho em que ela possa resgatar seus associados da pobreza e acumular sobras que multipliquem as fontes de trabalho e renda solidários.

As empresas capitalistas resolvem esta questão mediante aquisições e fusões: algumas empresas adquirem outras e várias empresas se fundem. Além disso, as empresas capitalistas acumulam capital, ou seja, reinvestem parte dos seus lucros e obtêm empréstimos para financiar

a compra de mais meios de produção e o emprego de mais trabalhadores. As empresas solidárias não se fundem mas se associam formando empresas ou cooperativas de segundo grau; as de segundo grau se associam formando empresas ou cooperativas de terceiro grau e assim por diante.

Além deste processo já clássico de concentração cooperativa, assiste-se a algo que se poderia chamar de conglomeração cooperativa. Cooperativas de ramos de atividades distintas mas complementares se associam formando o que se chamou de 'complexo cooperativo'. Esta tendência na economia capitalista tem sua lógica na substituição da mão invisível do mercado pela mão visível da coordenação e do planejamento.¹

A competição em mercados torna as relações entre empresas fornecedoras e compradoras extremamente mutáveis e imprevisíveis. Cada compra e venda é um ato completo, transações futuras dependem de novas comparações de preços, condições de pagamento etc.. Isso impede evidentemente que as empresas possam fazer planos de médio e longo prazo, contando com a continuidade das transações entre elas. Tais planos ganham importância porque é necessário investir em capital fixo e pesquisa e desenvolvimento de novas tecnologias, que imobilizam grandes valores por longos períodos. Expor tais imobilizações de capital aos riscos do acaso da competição mercantil torna-se cada vez mais irracional.

Por isso, a formação de conglomerados é imperativa. Nas indústrias de montagem ou desmontagem, como a automobilística, a aeronáutica, a frigorífica, petrolífera etc., a firma montadora ou refinadora integra grande parte das firmas produtoras de insumos assim como as firmas que processam e distribuem seus produtos. À medida que o conglomerado cresce ele se diversifica, incorporando firmas que lhe fornecem serviços: bancos, seguradoras, escritórios de advocacia, de publicidade etc.. A conglomeração permite fundir em planos de médio e longo prazo as atividades complementares de dezenas ou centenas de empresas distintas, com grandes ganhos de produtividade em comparação com as empresas que continuam expostas às vicissitudes dos mercados competitivos tanto para se abastecer como para escoar sua produção.

A conglomeração contradiz a lógica competitiva do capitalismo. De acordo com a doutrina econômica liberal, a produtividade é elevada ao máximo pela competição entre as empresas no mercado. Esta doutrina já vem sendo desmentida desde a 2ª Revolução Industrial (1880-1980): os ganhos de escala e a corrida tecnológica impõem tanto a fusão de empresas que estão produzindo a mesma gama de mercadorias como a fusão entre empresas complementares. Mas, é claro que isso cria problemas para as multiempresas resultantes, pois a coordenação e o planejamento em escala universal requerem alto grau de burocratização, que traz consigo novas ineficiências.

Para a economia solidária, em que a competição não é regra preferencial, a conglomeração é comparativamente mais fácil, porque a solidariedade torna a associação e a colaboração entre empresas natural. O caso de Mondragón talvez não seja único (há notícias que no norte da Itália existem outros complexos cooperativos) mas, certamente, é exemplar. O complexo basco se formou a partir de 1956, tendo como centro original uma escola profissional que hoje tornou-se uma universidade. Após a criação e consolidação das primeiras cooperativas industriais, que rapidamente atingiram grandes tamanhos, fundou-se o Banco Laboral Popular, ao redor do qual surgiram outras cooperativas industriais, de comercialização, de consumo, de prestação de serviços e, inclusive, uma especializada em pesquisa tecnológica avançada.

Notas

- 1 Cf. Chandler Jr., Alfred. *The visible hand: the managerial revolution in American Business*. Cambridge, Mass : Harvard University Press, 1977.

Abstract. To be competitive in the capitalist market the supportive economy should not allow itself to lose their concentration incorporated in the technical progress being made. Experiences show that each association or cooperative should reach a certain size to be able to rescue its members from poverty and accumulate excesses that multiply springs of work and supportive fields. Accumulation should be an easy feat for the supportive economy because solidarity ends up becoming natural to associations between cooperatives.

Résumé. L'économie solidaire pour être compétitive sur le marché capitaliste ne peut se dérober à la concentration qui incorpore le progrès technique. Les expériences montrent que chaque association ou coopérative doit atteindre une taille qui lui permette de délivrer ses membres de la pauvreté et accumuler des excédents pour multiplier les sources de travail et revenus solidaires. Pour l'économie solidaire le conglomérat doit être facile car la solidarité rend l'association entre les coopératives naturelle.