

Padrões das organizações alternativas à lógica do capital na América Latina

Luiz Gaiger

Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Porto Alegre, Brasil
Email: gaiger@unisinos.br

Fernanda Wanderley

Universidad Católica Boliviana San Pablo, La Paz, Bolivia
Email: fernandawanderley38@gmail.com

Recibido: 03.04.2021 | **Aceptado:** 02.11.2021

Resumo:¹O artigo sintetiza resultados de uma pesquisa internacional, abrangendo a América Latina, e objetiva apresentar os principais tipos de organizações econômicas não determinadas exclusivamente pela lógica do mercado e das empresas capitalistas, em alguns casos contrapondo-se a elas. Sete padrões de organizações alternativas são elencados, com seus respectivos contextos e trajetórias de disseminação e institucionalização, as quais originaram formas de atuação econômica não tipicamente capitalistas, como a economia comunitária, popular, cooperativa e solidária. A análise apoia-se em investigações nacionais realizadas por meio de revisões bibliográficas, análises estatísticas, estudos de caso e questionários aplicados em setores mais relevantes. Em conclusão, ressaltam-se o papel central desempenhado pelo paradigma cooperativo no continente e o fato de as organizações alternativas funcionarem como fatores de contenção da lógica de mercado e de preservação de coletividades cujos sistemas de vida fundamentam-se em outros princípios econômicos, com destaque à reciprocidade.

Palavras-chave: Capitalismo; cooperativa; empresa social; estudos comparativos; projeto ICSEM.

Patrones de las organizaciones alternativas a la lógica del mercado en América Latina

Resumen: El artículo sintetiza los resultados de una investigación internacional, abarcando América Latina, y tiene por objetivo presentar los principales tipos de organizaciones económicas no determinadas exclusivamente por la lógica del mercado y de las empresas capitalistas, y en algunos casos en conflicto con las mismas. Siete patrones de organizaciones alternativas son identificados, con sus respectivos contextos y trayectorias de diseminación e institucionalización, las cuales originaron formas de actuación económica distintas a las

¹ Conforme se explica ao longo do texto, esse artigo origina-se de uma pesquisa internacional, coordenadores gerais Marthe Nyssens (Université Catholique de Louvain, Bélgica) e Jacques Defourny (Université de Liège, Bélgica) e integrantes das equipes nacionais da América Latina: Gonzalo Vásquez (Argentina), Isabelle Hillenkamp (Bolívia), Adriane Ferrarini, Marília Veronese e Paulo Cruz Filho (Brasil), Michela Giovannini, Nicolás Gómez, Pablo Nachar Calderón e Sebastián Gatica (Chile), Andreia Lemaître e María José Ruiz-Rivera (Equador), Carola Conde, Leila Oulhaj e Sergio Paramo Ortiz (México), María Angela Prialé e Susy Caballero (Peru).

típicamente capitalistas, como la economía comunitaria, popular, cooperativa y solidaria. El análisis se apoya en investigaciones nacionales con base en revisiones bibliográficas, análisis estadísticos, estudios de caso y cuestionarios aplicados en los sectores más relevantes. En conclusión, el documento resalta el papel central desempeñado por el paradigma cooperativo en la región y al hecho de que las organizaciones alternativas funcionan como factores de contención de la lógica de mercado y de preservación de colectividades cuyo sistema de vida se funda en otros principios económicos, especialmente el de la reciprocidad.

Palabras clave: Capitalismo; cooperativa; empresa social; estudios comparativos; proyecto ICSEM.

Patterns of Organizations Alternative to the Capitalist Logic in Latin America

Abstract: The article summarizes the outcomes of an international research project on Latin America, and aims to present the main types of economic organizations that differ from a market logic of the and the corresponding capitalist enterprises, in some cases opposing these. Seven patterns of alternative organizations are identified, with their respective contexts and trajectories of dissemination and institutionalization. These originated economic modes which are not typically capitalist, such as the communitarian, popular, cooperative or solidarity-based. The analysis is based on national studies conducted through bibliographic reviews, statistical analyses, case studies, and surveys applied in the more relevant sectors. In conclusion, the article highlights the central role played by the cooperative paradigm in the continent and the fact that the alternative organizations function as factors for containing a market-based logic and preserving collectivities whose life systems are based on other economic principles, in particular reciprocity.

Key words: Capitalism; cooperative; social enterprise; comparative analyses; ICSEM project.

Como citar este artículo:

Gaiger, L y Wanderley, F. (2022). Padrões das organizações alternativas à lógica do mercado na América Latina. *Polis Revista Latinoamericana*, 21 (61), 141-161. doi: <http://dx.doi.org/10.32735/S0718-6568/2022-N61-1601>

Introdução

Em nossos dias, predomina o entendimento de que a economia repousa essencialmente em uma dinâmica de mercado capitalista e prospera segundo os estímulos e a liberdade de ação que se concedam a seus agentes típicos, quais sejam as empresas assentes na propriedade privada dos meios de produção, orientadas à geração de lucro e à sua apropriação, disto decorrendo a acumulação e a concentração crescentes do capital. Consabidamente, trata-se aqui de empresas capitalistas, embora a essa adjetivação prefiram designar-se simplesmente de empresas, de setor produtivo ou mesmo de setor econômico, desse modo confundindo-se com a economia em geral e deixando à sombra diversas outras formas de organizar e garantir a produção e a circulação de bens e serviços. Circundando em níveis inferiores à economia de mercado, assim entronizada, passamos a ter a economia estatal ou pública, inevitável para cumprir algumas funções restritas a despeito de sua alegada ineficiência congênita, além de variados resquícios de formas

primitivas e arcaicas de economia pré-capitalista e, por fim, uma plêiade de organizações com funções subsidiárias e complementares, em geral identificadas com fins eminentemente sociais ou compensatórios. Conforme o caso, são-lhes atribuídos traços de anacronismo, irracionalidade e ineficácia, descredenciando-as como modalidades contemporâneas capazes de prover, com bens materiais ou imateriais, às nossas necessidades e aspirações. Essa supremacia intelectual e moral do mercado capitalista - ou sua hegemonia, nos termos de Antonio Gramsci - no entanto entra em choque com a história e com os fatos da atualidade. Bastaria passar os olhos em vários números desta mesma Revista Polis, ou de tantas outras que reconhecem a diversidade social e econômica da América Latina, para verificar que vivemos em sociedades e economias plurais, nas quais uma multiplicidade de agentes e de condutas têm assegurado níveis dignos de bem-estar para amplos contingentes da população. Já os fatores que conduzem a processos de crise, desintegração social e empobrecimento, ficam principalmente na conta da imposição da economia capitalista sobre as demais lógicas socioeconômicas, com impactos devastadores sobre os sistemas de vida correspondentes (Sassen, 2016).

A onipresença dessas **alternativas**, no sentido de serem estruturalmente distintas ou mesmo contrapostas à economia de mercado capitalista, é um fato reconhecido e estudado (Cattani et al., 2009). No âmbito da América Latina, elas receberam designações distintas, como economia comunitária, economia popular, economia cooperativa, economia social e/ou solidária, economia de autogestão e assim por diante. Essa flutuação semântica e conceitual é compreensível, dada a diversidade de experiências do ponto de vista do seu enraizamento, de suas trajetórias e de seu grau de disseminação, além por certo dos processos singulares de construção de suas identidades e, no caso dos estudos a seu respeito, da variedade de enfoques e matizes teóricas peculiar ao campo acadêmico.

Ao mesmo tempo, é de se presumir que essas experiências, não obstante sua diversidade, possuam elementos em comum e que, assim, haja casos típicos e representativos da realidade latino-americana em seu conjunto, a despeito das singularidades e-nacionais. Sendo assim, a qualificação e quantificação das organizações alternativas em cada país, bem como o estudo comparado de suas trajetórias e de suas características principais, teria ganhos relevantes com a identificação de suas similitudes e correspondências de um lugar a outro; ou seja, com a identificação de padrões supranacionais que condensem o que há de mais estruturante e constitutivo nessas formas alternativas de economia, expressando assim seus traços marcantes e sua configuração geral na América Latina.

Apresentar esses padrões, em resultado de uma pesquisa internacional realizada entre 2013 e 2018, constitui o objetivo principal desse artigo. Dessa pesquisa participaram investigadores da Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Equador, Peru e México, já nomeados na primeira nota de rodapé, supra. Em cada país, realizaram-se estudos históricos e levantamentos de dados sobre as organizações alternativas e seus processos de institucionalização, pelos quais se promoveu a formação de setores específicos - a exemplo da economia comunitária - por vezes dotados de arcabouços legais, como o cooperativismo e a economia

social. A seguir, procedeu-se a uma análise comparativa dos principais casos ou setores, construindo-se assim tipologias de modelos nacionais. A partir da leitura dos relatórios produzidos em cada país e do confronto entre esses modelos, formulou-se em um terceiro momento uma tipologia de **padrões** representativos da América Latina. Submetidos a discussões em encontros presenciais - de forma eminentemente participativa e colaborativa - ou por ocasião de sua apresentação em eventos, os padrões propostos foram validados como um resultado consistente e relevante da pesquisa.

Naturalmente, esses resultados não pretendem generalizar-se a todo o continente, uma vez que se originam de uma pesquisa realizada em alguns países. Contudo, discussões mais amplas travadas ao longo da investigação, além do considerável manancial bibliográfico manuseado pelos investigadores, levaram à convicção que os padrões em questão constituem uma boa aproximação dos demais países. Eles servem, assim esperamos, como baliza para estudos sobre as realidades nacionais não contempladas diretamente.

Outro aspecto a salientar, cujos detalhes serão explanados na seção dedicada aos aspectos metodológicos, é o fato de a pesquisa na América Latina ter sido parte de uma investigação mais abrangente, realizada simultaneamente em diversos continentes com o auspício da EMES – *European Research Network* e a participação de dezenas de países e mais de uma centena de pesquisadores. Dita pesquisa - *The International Comparative Social Enterprise Models Research* (ou *ICSEM Project*) - teve a importante virtude teórico-metodológica de empregar um conceito de natureza ideal-típica (no sentido de Max Weber²) para referir-se às organizações alternativas à lógica da acumulação do capital de forma clara e, ao mesmo tempo, abrangente. Assim, as singularidades continentais e regionais foram respeitadas, mantendo-se a unidade de enfoque e de propósitos requerida por uma investigação de tal envergadura.³

O Projeto ICSEM vem produzindo várias publicações, entre elas uma série de *Working Papers*, uma coletânea de livros e inúmeros artigos, alguns dos quais jogando um papel de referência (Defourny e Nyssens, 2012; 2017). Sobre a América Latina, os trabalhos originados do Projeto até o momento foram publicados quase exclusivamente em inglês, o que motivou a escrever esse artigo com vistas principalmente ao leitor latino-americano. Seus autores tomaram parte do Projeto ICSEM, liderando as equipes nacionais da Bolívia e do Brasil e, juntamente com Marthe Nyssens, Presidente da Rede EMES, coordenaram as análises e publicações em âmbito latino-americano.

2 Conceitos ideal-típicos são instrumentos de análise de uma classe dada de fenômenos sociais. Eles reúnem, em plano abstrato e anterior a seu confronto com a realidade, aquelas propriedades julgadas típicas do fenômeno em questão, no sentido de lhe serem constitutivas e não acidentais. Assim, permitem escrutinar a realidade daquele ponto de vista, entender suas forças estruturantes e, também, pôr o conceito à prova e refiná-lo progressivamente.

3 Informações sobre a Rede EMES podem ser obtidas em <https://emes.net/>. Elementos de referência do Projeto ICSEM, como objetivos, fundamentos, metodologia e publicações, podem ser consultados em <http://www.iap-so-cent.be/icsem-project>.

Esse continente possui singularidades que convém lembrar, mesmo brevemente, posto que foi a partir desses marcos que se conformaram visões de mundo, grupos de interesse e formas de atuação coletiva propulsoras das alternativas. Dentre elas, as organizações socialmente orientadas ou contrapostas à lógica utilitária do mercado, ao lado de inovações recentes que buscam dar uma nova inflexão àquela lógica e gerar impactos sociais positivos a partir da ação econômica.

De um modo geral, pode-se dizer que a conformação dos padrões examinados nesse artigo está vinculada às aspirações democráticas que perduraram ao longo da história latino-americana, apesar dos recorrentes obstáculos e reveses. No período recente, depois do período das ditaduras militares dos anos 1960 e 1970, o continente viveu um processo de democratização política, com a restauração do regime eleitoral competitivo e dos direitos políticos associados. Não obstante tais conquistas, alcançadas nos últimos quarenta anos, a democracia continua se apresentando como um processo incompleto na região.

Um dos fatores da fragilidade democrática latino-americana é a persistência da alta concentração da riqueza e sua relação com uma proporção significativa da população em situação de pobreza e indigência, à medida que esse quadro social significa a exclusão de cidadãos do exercício de direitos sociais reconhecidos pelas constituições nacionais. Já desde o horizonte normativo da democracia participativa e deliberativa, se pode afirmar que a trajetória latino-americana apresenta ainda experiências fragmentadas, descontínuas, e incipiente institucionalização. A restrição das democracias à sua dimensão eleitoral e as consideráveis deficiências para o seu adequado funcionamento explicam a distância entre a cidadania e os representantes políticos. De igual maneira, elucidam as dificuldades, por parte da sociedade civil, de lograr a implementação de mecanismos de transparência na tomada de decisão e de controle e seguimento das políticas públicas. Como resultado, persistem marcos legais incoerentes e ambíguos, baixa efetividade no cumprimento das normativas e descontinuidades nas políticas públicas.

No âmbito econômico, a América Latina não superou a herança colonial de economias primário-exportadoras a serviço da acumulação global do capital. Apesar das diferenças entre as estruturas produtivas nacionais, prevalece o padrão de crescimento assentado na extração e exportação de recursos naturais ou agrícolas, com baixo valor agregado. Além da alta dependência dos ciclos internacionais de alta e baixa de preços, o padrão de crescimento extrativista e de produção primária vem gerando perda acelerada do patrimônio ambiental, aumento dos conflitos sociais, violência e vulnerabilidade dos direitos humanos. O início do século XXI exemplifica essa forte dependência das dinâmicas globais: entre 2004 e 2014 ocorreu um crescimento econômico exponencial, resultando em avanços sociais, seguido de retrocessos indissociáveis das crises provocadas pela oscilação na demanda global de matérias-primas e de commodities.

Essa sucinta caracterização permite situar as experiências alternativas no período recente e compreender o papel que vêm desempenhando no fortalecimento da democracia formal e substantiva. Um traço sobressalente das mesmas é o predomínio de atores de extração popular, situados nas margens da dinâmica capitalista e excluídos dos sistemas institucionalizados de solidariedade. Esta posição social tem liberado uma potente energia coletiva para a transformação das estruturas assimétricas de poder econômico, político e social no continente. As forças transformadoras que emanam das características organizacionais das unidades econômicas e das visões de mundo dos sujeitos que as promovem são multidimensionais. No âmbito econômico, a cooperação no trabalho, a missão pró-social das organizações e a distribuição equitativa dos excedentes entre os membros são canais poderosos de subversão da lógica capitalista de acumulação privada da riqueza. No âmbito da governança, a gestão coletiva autônoma das unidades econômicas é um exercício prático e um aprendizado institucional fundamental para o fortalecimento de culturas democráticas participativas e deliberativas. No âmbito público, a luta pelo reconhecimento legal da diversidade das organizações econômicas e a liderança na proposição de políticas públicas e de marcos normativos condizentes contribuem com a construção de vias alternativas de desenvolvimento, considerando a pluralidade econômica. Da mesma forma, acumulam-se experiências de defesa de interesses gerais, desde a participação ativa na derrocada das ditaduras militares e a resistência contra a globalização neoliberal nos albores do século XXI.

Essa breve caracterização ficará mais completa e contextualizada com a exposição dos padrões das organizações alternativas. Antes disso, na próxima seção, faremos algumas considerações sobre o conceito de referência da pesquisa internacional e sobre o método utilizado para a identificação dos padrões referentes à América Latina. Na sequência do artigo, esses padrões serão apresentados, propiciando uma visão integrada e sintética dos modelos nacionais. A exposição detalhada desses modelos, suas respectivas fundamentações empíricas e as revisões bibliográficas pertinentes encontram-se nos Working Papers originados do Projeto ICSEM e nos diversos capítulos do livro dedicado à América Latina (Gaiger, Nyssens e Wanderley, 2019). Na última seção do artigo, destacaremos alguns traços significativos das organizações alternativas, concluindo que sua relevância histórica, além dos aspectos acima destacados, consiste no fato de instituírem formas de economia plurais, socialmente vinculantes, principalmente com base no princípio de reciprocidade.

Materiais e métodos

Como sugere o título do Projeto ICSEM, seu escopo empírico correspondeu às organizações identificáveis como **empresas sociais**. Esse conceito, com uma trajetória de duas décadas, pode ser entendido e utilizado em três acepções.

a) Em primeiro lugar, ele designa uma nova geração de organizações, impulsionadas nos anos 1990, que orientam suas atividades econômicas não pela busca de dividendos, mas por seu compromisso com questões de interesse público, em geral visando beneficiar categorias sociais ou coletividades específicas. Esse fenômeno teve origem na Europa, sendo emblemáticas as cooperativas sociais, emergentes sobretudo na Itália, e as empresas de inserção social pelo trabalho (WISE), que se disseminaram em vários países.⁴

b) Em segundo lugar, o conceito remete a características assumidas – e reconhecidas do ponto de vista conceitual e legal - por um conjunto crescente de organizações nas quais existe uma atividade econômica e um enfoque empreendedor, porém subordinados à sua missão social; por conseguinte, elas se valem de uma combinação de lógicas e estratégias para se viabilizarem a médio e longo prazo, sem dependerem inteiramente dos ganhos obtidos no mercado ou de transferências governamentais. Esse entendimento quanto à natureza das empresas sociais disseminou-se paulatinamente, em sintonia com ativistas, agentes públicos e estudiosos.

c) Em uma terceira acepção, proposta pela Rede EMES para fins acadêmicos, consideram-se empresas sociais as organizações orientadas por uma **missão social**, implícita ou explícita, que realizam **atividades econômicas** como forma de garantir o cumprimento dos seus objetivos. Sendo assim, a apropriação privada dos excedentes produzidos pela atividade econômica, por parte dos membros da organização e com fins de enriquecimento e acumulação privada, é vedada ou restrita. Ao lado dessa diferença em relação às empresas privadas com ânimo de lucro, as empresas sociais não se confundem com a economia pública, por serem não-estatais e gozarem de autonomia institucional e de gestão. Ademais, estando baseadas na livre adesão e em princípios de equidade, elas se governam segundo **princípios democráticos e participativos** (Gaiger, 2016a).

A modelização conceitual da Rede EMES destaca assim três dimensões das empresas sociais, relativas à missão social, à atividade econômica e à governança participativa, as quais podem ser desdobradas em critérios mais específicos, operacionalizáveis por meio de indicadores observacionais, passíveis de confronto com a realidade empírica. Como tais, as três dimensões são reconhecíveis em um conjunto vasto de organizações, em distantes países e lugares, independentemente de suas denominações locais. Organizações socioeconômicas comunitárias, cooperativas, associações, mutualidades, empreendimentos econômicos solidários, fábricas recuperadas por trabalhadores, organizações do terceiro setor e empresas de impacto social, entre outros, enquadram-se em alguma medida no conceito genérico de empresa social e, assim, podem ser identificados e comparados sob esse prisma analítico (Gaiger, 2016a; Ferrarini et al., 2018).

Esse foi o objetivo do Projeto ICSEM, valendo-se para isso de um conceito de referência capaz de adaptar-se a diferentes contextos, sem perder o foco: a existência e a relevância de organizações com atuação econômica de produção de bens e serviços, com caráter eminentemente social, desprovidas de ânimo de lucro e do mister de reproduzir a lógica da acumulação do capital. A aplicação do conceito a realidades muito distintas, da América Latina à Ásia, serviu paulatinamente ao aprimoramento do conceito e à identificação de suas principais variantes, redundando em uma tipologia internacional (Defourny et al., 2019). Facultou ainda proposições teórico-conceituais parcialmente divergentes, mas

⁴ Uma das primeiras pesquisas abrangentes sobre a emergência das empresas sociais na Europa rendeu o acrônimo da Rede EMES (cfr. Borzaga e Defourny, 2001).

complementares, a exemplo do destaque dado à dimensão política das empresas sociais (Ferrarini et al., 2018), posicionada em segundo plano na definição geral proposta pela Rede EMES.

Isto posto, na maior parte dos países latino-americanos o conceito de empresa social é inabitual, do ponto de vista institucional e acadêmico. Quando empregado, em geral adquire conotações restritas a determinados círculos sociais ou a classificações estabelecidas em marcos jurídicos. Nos estudos nacionais, o conceito foi utilizado, via de regra, como um instrumento heurístico, com a finalidade de identificar as organizações cujos traços se aproximam consideravelmente daquelas que, no contexto europeu, deram origem ao conceito. Apenas em alguns casos foram constatadas correspondências patentes entre as realidades da Europa e da América Latina. No mais, dada a ausência de correlatos empíricos equiparáveis, preferiu-se manter o conceito de empresa social nos estudos nacionais como uma referência implícita: num primeiro momento, para fins de delimitação do campo empírico a ser analisado; num segundo momento, com propósitos de qualificação e comparação dos tipos de organização já sob análise, do que resultaram as tipologias nacionais. A escolha dos campos sociais a serem escrutinados para identificar organizações correlatas às empresas sociais, em seu sentido típico-ideal, orientou-se via de regra por conceitos usuais em cada país, como a Economia Social e Solidária (Argentina e Chile), a Economia Popular Solidária (Equador), a Economia Comunitária (Bolívia), a Economia Solidária e as Empresas de Impacto Social (Brasil).⁵ Essas particularidades nacionais, somadas a algumas nuances dos enfoques teórico-metodológicos adotados, não permitiram que os modelos nacionais fossem promovidos à categoria de modelos gerais na América Latina. Não obstante, foi possível delinear padrões supranacionais sintéticos, com o objetivo de produzir uma visão panorâmica e integrada dessas organizações na América Latina.

Ditos **padrões** provêm da identificação dos sujeitos sociais que se postam como protagonistas primordiais, determinantes do advento e da trajetória das organizações incluídas nos modelos nacionais. Trata-se de um sujeito coletivo: uma classe, uma categoria social, um conjunto de indivíduos vinculados a um território ou um tipo de instituição, que agem e promovem iniciativas para atender a necessidades ou responder a aspirações comuns. Disto resultam condições similares de ação, que se revertem em modalidades de auto-organização e de intervenção na sociedade. Nessas circunstâncias, configura-se um processo de gênese e de evolução daquele tipo de iniciativas, cujo vetor propulsor primordial é então o sentido que assumem para seus protagonistas, considerando-se seus modos de vida e o ambiente institucional em que se encontram.

Esse prisma de análise afasta-se dos enfoques institucionais orientados em primeira mão pelos marcos jurídicos vigentes, o que se justifica por uma razão simples: malgrado certas equivalências entre as legislações nacionais, em geral não há congruência entre a normatividade jurídica e as realidades de fato na América Latina. Basta lembrar que a

⁵ As atividades de pesquisa adaptaram-se às condições locais, a partir de um roteiro geral contendo revisões bibliográficas, análises estatísticas, aplicações de um questionário padronizado e estudos de caso em setores mais relevantes.

ubiquidade das leis sobre as cooperativas não impede que seu comportamento em vários países seja dos mais ambíguos. Quanto à nomenclatura dos padrões, julgamos preferível não empregar termos usuais, sobretudo em marcos jurídicos, para deixar claro que os padrões se situam em um plano de abstração maior do que os modelos nacionais e não coincidem com nenhum tipo empírico particular. Voltando às cooperativas, se é verdade que constituem um paradigma alternativo às empresas capitalistas na América Latina, figurando em vários modelos nacionais e padrões gerais, em muitos casos as organizações registradas legalmente como tais afastam-se dos ideais cooperativos e, a fortiori, do universo conceitual das empresas sociais.

Por fim, inspirados nas lições de Henry Desroche (Bouchard, 2008), adotamos uma abordagem gradualista: no lugar de descartar aquelas organizações que não atendem a todos os (ou à maioria dos) critérios do conceito de referência, ou considerar o tipo empírico correlato, na sua totalidade, como defectivo em relação a uma dada dimensão ou indicador, julgamos relevante distinguir as situações de correspondência plena ou parcial entre os casos e o conceito de referência, identificando situações atípicas, híbridas, situadas nas fronteiras de organizações afins, como será discutido adiante.

Resultados

No contexto latino-americano, as organizações alternativas promovem experiências diversas de preservação ou de criação de formas de economia que se afastam da racionalidade estrita da economia capitalista. Como será salientado, são formas de economia indissociáveis de seus agentes e de seus entornos humanos, estando em geral não apenas socialmente orientadas, mas também “encaixadas” (ou “embedded”, no original: Polanyi, 2001, 45-58). Por não serem determinadas pelo princípio do intercâmbio mercantil, tal como ele se encontra instituído na economia de mercado atualmente reinante (Polanyi, 1957), as organizações pesquisadas cumprem ademais uma função essencial de conservação ou de promoção de formas híbridas de economia, tendo funcionado historicamente como vetores da pluralidade econômica (Gaiger, 2021). Em alguns casos, elas se contrapõem à economia capitalista e aos poderes exercidos em seu nome, promovem a participação de novos atores na política e na esfera pública e veiculam, em maior ou menor grau, demandas e propósitos de transformação das sociedades.

Antes de apresentar os padrões, a seguir, convém frisar novamente que eles não incorporam perfeitamente os modelos oriundos dos estudos nacionais. Confrontando-se padrões e modelos, aparecem situações de correspondência parcial e de vinculações múltiplas, em resultado do estado compósito das realidades empíricas e da variedade de métodos utilizados para a construção das tipologias em cada país. Evoluções de um modelo ou padrão a outro também ocorrem: nos dois últimos padrões, como veremos, enquanto os provedores são profissionais e voluntários que atuam na organização, os beneficiários constituem em geral um público-alvo externo. Contudo, sua dinâmica leva em certos casos à criação

de pequenos negócios, de propriedade e sob a gestão coletiva dos beneficiários, como forma de melhorar seu padrão de vida com estratégias de mercado. Surgem então novos empreendimentos coletivos, de perfil classista e autogestionário, alocáveis noutro padrão.

Organizações de base étnica e comunitária (COMUN)

Esse padrão compreende as formas de atuação econômica e social promovidas e geridas no âmbito de comunidades territorialmente delimitadas e cuja lógica geral depende da pertença, às mesmas, de indivíduos e coletividades, por razões étnicas ou de ancestralidade. O padrão caracteriza-se por sua abrangência histórica e, com certeza, constitui a mais antiga fonte de organizações não mercantis na América Latina. Suas origens remontam às sociedades dos povos originários que habitavam o continente antes da colonização europeia. Casos emblemáticos encontram-se na Bolívia e no México, embora o padrão se manifeste também no Chile, Equador e Brasil. Somando-se às comunidades étnicas originárias, vínculos sociais de proximidade e dinâmicas comunitárias marcaram posteriormente o povoamento de inúmeras regiões pelos imigrantes chegados ao continente desde o séc. XIX. Posteriormente, os elementos de sociabilidade e de organização comunitária se trasladaram a zonas urbanas, reproduzindo organizações análogas ou promovendo novas práticas de solidariedade, a exemplo das iniciativas de finanças solidárias.

Embora as organizações de base comunitária tenham sido sistematicamente taxadas de arcaísmo e relegadas à impotência política, esse padrão é o que justifica a presença histórica e atual de indígenas, camponeses e agricultores no espaço público. Por vezes, disto resultando um elevado grau de institucionalização, caso em que a tradição étnica e comunitária se vê amparada em direitos legais conferidos a territórios e a seus respectivos habitantes, a exemplo dos “povos tradicionais” no Brasil. Dentre os países estudados, a Bolívia constitui o exemplo mais acabado e institucionalizado: as organizações desse padrão baseiam-se em estruturas étnico-comunitárias autônomas de governo e de gestão de seus territórios, no que respeita a bens comuns (terra, água, florestas, infraestrutura) e às atividades econômicas (extrativismo, produção, comercialização, pesca, turismo, etc.). No Chile, destacam-se as organizações indígenas que desempenham atividades econômicas no âmbito de suas etnias e relações de parentesco. No Equador, existem organizações rurais que atuam em benefício das comunidades, indo além do interesse imediato dos seus integrantes diretos. Envolvem-se em questões ambientais e em práticas de comércio justo, entre outras, sendo atuantes na esfera pública. No México, as organizações de comunidades indígenas exercem um papel-chave de preservação de sua cultura e suas tradições socioeconômicas, embora sofram com a negligência dos poderes públicos e com sua falta de reconhecimento social.

Organizações tradicionais de economia social (SEC)

Esse padrão representa um correlato das formas históricas de organização que conformaram a Economia Social, na Europa e no Canadá, principalmente. Nos dias atuais, ele perdura em vários países latino-americanos. Pode-se considerá-lo matriz de boa parte das organizações que desenvolvem atividades econômicas socialmente orientadas e politicamente sancionadas pelos indivíduos que a elas se associam paritariamente. Em alguns países, o braço mutualista da Economia Social teve considerável importância durante o séc. XX, como se destaca no Chile, país em que sua atuação se estendeu inovadoramente a várias frentes, da equidade de direitos entre mulheres e homens à educação de adultos. Em todo o continente, associações foram criadas com fins de integração social e de provimento de serviços de interesse comum. Mútuas e cooperativas foram implantadas principalmente por imigrantes europeus que desenvolveram a agricultura familiar, alicerçando-a em vínculos comunitários. A principal forma de organização foi a cooperativa, com sua doutrina específica e, no geral, identificada com o movimento cooperativista. Ao longo do tempo, passando por momentos de refluxo e de nova ascensão, as cooperativas se expandiram em vários setores econômicos – da agricultura ao crédito – e foram gradualmente promovidas por diversas categorias sociais, rurais e urbanas. Além disso, elas transitaram do universo dos trabalhadores aos setores médios e empresariais, em particular no caso das cooperativas agropecuárias – por vezes de grande porte – voltadas ao segmento de commodities e ao mercado internacional. Exemplo desse padrão e de suas transformações encontram-se nos sete países estudados.

Esse padrão dispõe de elevado grau de institucionalização, possuindo entidades representativas e considerável influência política. A sua forma típica de organização, cooperativa, apresenta-se no plano jurídico de forma relativamente homogênea, mas com frequência as organizações correlatas fogem aos princípios cooperativistas e às normas instituídas. Isto ocorre especialmente por conta da pressão isomórfica exercida pela lógica do mercado capitalista, o que debilita a governança participativa em favor da prioridade atribuída à eficiência econômica e resulta na primazia dos interesses individuais dos associados, os quais findam por vezes sobrepondo-se utilitariamente aos interesses mútuos e, além disso, aos interesses mais amplos da comunidade circundante, com os quais a doutrina cooperativista encontra-se historicamente comprometida. O domínio da lógica da acumulação privada da riqueza e de interesses corporativos explica por que o setor cooperativista, em alguns países, se tem oposto ao crescimento de outros tipos de organizações similares e ao seu reconhecimento institucional. Na Bolívia, as cooperativas apresentam-se amiúde com deficiências em quesitos de transparência, gestão democrática e respeito às condições e direitos do trabalho. Assim, embora possuam elevado grau de institucionalidade e de interlocução com o Estado, enfrentam problemas de legitimidade perante outras organizações equiparáveis às empresas sociais.

Embora existam cooperativas voltadas, na prática, exclusivamente aos interesses de seus membros, cabe registrar que tais interesses adquirem uma dimensão social relevante quando as cooperativas pertencem e servem a categorias sociais em situação insatisfatória de trabalho, renda e bem-estar (Defourny e Nyssens, 2017, 2487). Nesses casos, as cooperativas (e associações, igualmente) suprem necessidades de populações desfavorecidas pelo sistema econômico e desatendidas pelo poder público, fato que as conduz com frequência a envolvimento em questões de interesse geral, caso das cooperativas rurais de abastecimento de água no Chile.

Organizações assentes na economia popular (POP)

Esse padrão compreende as modalidades associativas e de cooperação assentes na economia familiar e comunitária dos setores populares, observáveis em periferias urbanas e em zonas de agricultura familiar. Trata-se de um segmento do amplo universo da economia popular, cujas atividades econômicas, informais e de pequeno porte, estão integradas a sociabilidades primárias que se estendem vicinalmente e dão suporte à vida comunitária através de uma combinação entre lógicas econômicas de domesticidade e de reciprocidade (Polanyi, 2001, 1977; Gaiger, 2016b). Cumprem uma missão social na medida em que garantem a subsistência de categorias sociais preteridas pela economia capitalista, fortalecem identidades coletivas e suscitam a inserção de atores sociais populares em espaços públicos locais, embora estejam em geral desprovidos de unidade para atuarem politicamente com eficácia. No interior das unidades domésticas, essas organizações tendem a reproduzir as relações de poder típicas da vida familiar, mas podem ao mesmo tempo suscitar aspirações igualitárias e democráticas, em particular graças ao protagonismo assumido pelas mulheres.

A informalidade reinante nas iniciativas de economia popular, sua efemeridade e o fato de voltarem-se prioritariamente às necessidades de subsistência das famílias envolvidas, podem suscitar dúvidas quanto à sua inclusão no campo das organizações alternativas, uma vez que sua conversão em espaços de cooperação e solidariedade social não constitui um devir natural (Wanderley, 2017, 17). Entretanto, as percepções sobre a economia popular (ou informal) devem superar a ênfase usualmente colocada em suas debilidades diante do ambiente econômico em que se encontram, ou na sua condição de "franja periférica" da economia, o que as define sobretudo por suas carências e sua precariedade. A economia popular, seja do campesinato (Wanderley, 2014) ou de setores urbanos (Coraggio, 1999), corresponde a um modo de vida e a uma cultura, diz respeito a formas próprias de viver e trabalhar. A vida econômica dos pobres é árdua, mas não pobre (Abramovay, 2004). Sua racionalidade, assente nas unidades de trabalho domésticas e nos seus laços sociais internos, contém um potencial de ativação de formas expandidas de solidariedade, de acionamento de práticas de cooperação e de envolvimento em questões de interesse comum, precisamente porque não se trata de viabilizar negócios estritamente econômicos, senão empreendimentos atípicos aos olhos da dinâmica do capital, devido precisamente à sua dimensão social inerente.

Assim sendo, a economia popular pode ser entendida não apenas como uma resposta paliativa e circunscrita à pobreza, mas como fonte de alternativas à lógica capitalista e a seus efeitos deletérios. Ela pode criar postos de trabalho, promover economias locais, fortalecer o capital social e ser instrumento de desenvolvimento sustentável (Rusek, 2015). Pode assim cumprir, em determinadas circunstâncias e de forma indireta, mas efetiva, um papel similar às empresas sociais.

Muitas organizações formalizadas como associações ou cooperativas são indissociáveis da lógica e dos ativos relacionais típicos da economia popular, de forma que inexistem fronteiras nítidas entre uns e outros. No Equador, constata-se que numa parcela das organizações de base comunitária assentes na economia popular a prioridade da sobrevivência econômica não descarta envolvimento em questões de interesse comum mais amplos, como melhorias urbanas, equidade de gênero, acesso à cultura etc. No Peru, os imigrantes que

se trasladaram do campo para as cidades, tal como no Brasil e na Argentina, guardaram suas tradições de cooperação e criaram grupos de ajuda mútua como suporte coletivo diante da pobreza urbana. Lideradas muitas vezes por mulheres, sua atuação teve lugar numa zona cinza diante da formalização requerida pelas autoridades públicas, mas sendo efetiva na obtenção de diversas melhorias sociais, como habitação, infraestrutura urbana, escolas, transporte público e segurança. No Chile e no Brasil, projetos sociais assentes em formas autóctones de economia popular constituíram, desde os anos 1990, uma das vertentes mais importantes da Economia Solidária.

Organizações autogestionárias de classe (CLASS)

Com designações diferentes, esse padrão aparece com destaque nos sete países diretamente estudados. Ele se refere a unidades de produção, prestação de serviços ou consumo de bens, oriundas da associação de produtores, usuários e consumidores, que funcionam com base em princípios democráticos de governança e gestão. Suas características mais salientes são a autogestão, em âmbito interno, e sua tendência a vincular-se a movimentos sociais e outras formas de participação na esfera pública, o que acentua a sua dimensão política. Seu protagonista primordial apresenta feições classistas, estando formado por operários, artesãos, camponeses, agricultores familiares, trabalhadores de diversas categorias ocupacionais ou, ainda, por indivíduos cujas condições materiais similares de vida os levam a ressentir necessidades comuns. Além de grupos informais, são frequentes nesse padrão associações e cooperativas nas quais o interesse mútuo dos membros integra-se a demandas de caráter mais geral e tende a alinhar-se a perspectivas de transformação social.

Encontram-se casos exemplares desse padrão na Argentina, país em que o modelo correspondente predomina e foi o único que prosperou durante as crises econômicas e sociais sucessivas havidas desde o período militar, produzindo o fenômeno das “fábricas recuperadas” (Ruggeri, 2014). Na Bolívia, encaixam-se nesse padrão as organizações camponesas autônomas, baseadas em princípios de autogestão e de alternância da liderança, em sua maior parte registradas como associações civis sem fins lucrativos. Cabe mencionar igualmente as organizações de artesãos, incluindo associações, uniões, sociedades mútuas e ligas de comércio, com estruturas organizativas e representativas de longa data. No Brasil, esse padrão constitui o modelo de referência da Economia Solidária. No Chile, constata-se a aparição recente de uma nova onda de cooperativas baseadas na autogestão e em processos horizontais de trabalho e de tomada de decisões. O aspecto saliente dessas organizações consiste na governança coletiva, em formas de decisão por consenso e na criação de alternativas ao modelo de gestão das empresas capitalistas, graças a seus vínculos com movimentos sociais e a seus impactos sobre os entornos sociais em que atuam. No Equador, os casos em tela agrupam-se em um modelo específico, de organizações impulsionadas por movimentos sociais, caso em que tais envolvimento no espaço público modelam a atuação econômica e definem seus objetivos, incluindo compromissos com uma agenda de transformação da sociedade. No Peru, destaca-se igualmente o propósito dessas organizações de gerar benefícios para seus membros e suas comunidades, além de viabilizarem-se com base na contribuição de seus integrantes, membros e parceiros. Ressalta-se ainda que tais organizações, nesse país, são as únicas que explicitamente cumprem com o requisito de não fundamentar seus processos de tomada de decisão nas quotas de capital detidas pelos membros.

Organizações de inclusão e fortalecimento socioeconômico (INC)

Tais organizações são formadas por indivíduos em situação de vulnerabilidade social que contam com o apoio de entidades externas para formarem empreendimentos coletivos com vistas ao atendimento de suas necessidades. Incluem-se nessa condição indivíduos com baixa escolaridade, desempregados, famílias de baixa renda, portadores de deficiências físicas ou transtornos psíquicos e idosos desprovidos de assistência. O propósito dessas organizações é que os indivíduos beneficiários se tornem aptos a conduzir as iniciativas, em paridade com entes públicos e entidades da sociedade civil que as promovem. As iniciativas decorrem via de regra de políticas estatais e de programas sociais encampados por organizações não-governamentais, mas são idealizados com o objetivo de favorecer a autonomia dos beneficiários. Por essa razão, podem evoluir para as organizações do padrão anterior, cujo principal fundamento é a autogestão.

A atividade econômica desempenha aqui uma função instrumental diante dos objetivos sociais de assistência e inclusão social, a exemplo das cooperativas sociais no Brasil - um formato jurídico específico voltado ao campo da saúde mental e cujo caráter participativo e emancipatório tem sido valorizado pela Economia Solidária. Há também casos em que o fortalecimento econômico das organizações populares constitui o objetivo principal, como no Equador, país em que programas de Estado estimulam a associação e a criação de redes entre as unidades familiares. Em ambos os casos, as organizações desse padrão dependem em grande medida de políticas públicas, de entidades da sociedade civil e, por vezes, de programas de cooperação internacional. Em tais circunstâncias, os agentes externos mantêm peso preponderante na sua condução, de sorte que o sujeito social protagonista resulta de uma combinação variável entre os membros da organização, integrantes de categorias sociais vulneráveis, entes públicos e entidades civis. Tem-se uma situação de transição entre os padrões anteriores, nos quais protagonistas e beneficiários das empresas sociais coincidem, e os padrões a seguir, nos quais a iniciativa e o controle de gestão das empresas sociais são externos aos beneficiários, ainda que esses formalmente possam ser membros da organização.

Organizações de solidariedade filantrópica (PHIL)

Nesse padrão enquadram-se organizações que oferecem serviços e benefícios a um público-alvo externo, por meio de programas próprios conectados a demandas sociais e a políticas públicas correlatas. Seu foco de atuação concentra-se em necessidades básicas de populações confrontadas com a pobreza e a vulnerabilidade social, desatendidas pelo poder público e sem possibilidades de inserção econômica consistente. Sua heterogeneidade institucional é elevada, compreendendo associações benevolentes, fundações e variadas organizações não-governamentais. Seu sujeito social protagonista é constituído por entidades tradicionalmente devotadas à caridade e, mais recentemente, por cidadãos movidos pelo altruísmo, caso em que possui relações com o Terceiro Setor. As organizações são privadas e podem gozar de plena autonomia ou tê-la adjudicada a outra organização, a exemplo das fundações criadas e mantidas por companhias privadas. Governam-se com graus diversos de participação dos membros, parceiros e beneficiários, estando esses últimos em dependência dos responsáveis pela organização. Seu principal traço comum é seu caráter filantrópico e não-lucrativo, o que veda a distribuição de excedentes entre seus membros sob a forma de apropriação privada, mas lhes permite receber

doações e subvenções públicas, além de contar com o trabalho voluntário de membros, parceiros e beneficiários. As organizações, nesse caso, qualificam-se como alternativas graças especialmente à sua missão social, enquanto os quesitos de atividade econômica e governança participativa variam consideravelmente.

Além da assistência social a populações vulneráveis, as ações desenvolvidas abrangem capacitação, educação, projetos sociais, arte e cultura. Atividades comerciais funcionam como fonte de recursos para a organização, mas podem também constituir parte da atividade-fim, a exemplo dos programas de integração pelo trabalho que lidam com a venda de bens produzidos pelos beneficiários. Esse caráter híbrido pode erguer barreiras à sua viabilidade, caso do México em que uma pesada regulação é imposta para impedir ocultamento de lucro ou lavagem de dinheiro. No Brasil e Peru, menciona-se a modernização recente dessas organizações, com adoção de novas técnicas de gerenciamento e valorização de parcerias com múltiplos setores e entidades. As organizações voltadas a causas ambientais despontam, ademais, por suas conexões com redes internacionais.

Do ponto de vista legal, as organizações desse padrão são definidas normalmente como entidades sem ânimo de lucro, o que as diferencia das empresas privadas e lhes confere um caráter filantrópico, eminentemente social, ao mesmo tempo em que as enquadra em um regime fiscal e tributário especial, entre outras peculiaridades. Esse fato não deve levar-nos a confundí-las com organizações não-econômicas: os serviços que prestam são facilmente mensuráveis em valores de mercado, mas no seu caso não se vendem e tampouco se subordinam à regra de oferta e procura. Desse ponto de vista, o caráter distintivo dessas organizações reside no modelo econômico que acionam, atinente a lógicas de reciprocidade e redistribuição, discutidas adiante, e ao fato de ativarem solidariedades primárias e secundárias.

Organizações com fins sociais orientadas pela lógica de mercado (MKT)

Incluem-se nesse padrão as empresas privadas que, de forma integrada com suas atividades econômicas, procuram gerar impactos sociais positivos em favor de categorias específicas de indivíduos, territórios e comunidades, ou em prol de causas gerais de interesse da sociedade, como a sustentabilidade ambiental. Elas refletem a entrada em cena de um ethos empresarial inovador, socialmente engajado. Suas estratégias de gestão seguem o modelo típico das empresas capitalistas, mas visam gerar externalidades positivas e dar suporte econômico-financeiro para a consecução de sua agenda social. Adotam a premissa de que empresas com ânimo de lucro podem e devem agir com responsabilidade social, o modelo de eficiência e rentabilidade típico dos mercados competitivos sendo considerado uma base apropriada a programas sustentáveis de impacto social e ambiental. Os recursos necessários a tais iniciativas provêm sobretudo do mercado, por meio da comercialização de bens e serviços, mas doações privadas e subvenções públicas, além do trabalho voluntário, podem igualmente adquirir importância. O público-alvo favorecido por sua missão social lhe é externo e, geralmente, não toma parte das decisões estratégicas sobre as ações empreendidas, salvo em caráter consultivo. Isto deixa esse padrão em posição deficiente nos requisitos de governança participativa, próprios ao conceito ideal-típico de empresa social.

Na Argentina, esse padrão aparece vinculado à emergência do empreendedorismo social, isto é, de lideranças formadas no mundo dos negócios cuja capacidade de atuação é direcionada pela ideia de que problemas sociais, tais como desemprego, insuficiente escolarização e baixa qualidade de vida, podem ser resolvidos ou substancialmente atenuados por via de iniciativas inovadoras, lucrativas e socialmente eficazes. Nesse país, no Chile, no México e no Peru, registra-se igualmente o fenômeno em ascensão das “Empresas B”, cuja diretiva principal consiste em comprometer as competências das empresas com a resolução de problemas sociais e ambientais. Embora o número atual dessas empresas seja modesto, sua expansão e seu progressivo reconhecimento pelos marcos legais desses países são inegáveis. No Brasil, nos últimos anos expandiu-se uma série de iniciativas visando gerar impactos sociais a partir da ação empresarial, principalmente através da ampliação do acesso de populações vulneráveis a bens e serviços. Essas empresas provêm da cultura de responsabilidade social de setores empresariais, de modelos anteriormente desenvolvidos pelo Terceiro Setor no país e de uma nova geração de jovens empreendedores, que exploram novas tecnologias e conceitos, como economia criativa e economia colaborativa. No México, a vaga crescente das “Social Start Ups” conta com elevada coesão e grande popularidade em meios acadêmicos, empresariais e governamentais.

Discussão

A título de fixação dos padrões acima expostos, pode-se compará-los do ponto de vista de sua correspondência às três dimensões do conceito tipo-ideal antes evocado. Organizações de base étnica e comunitária (COMUN) e Organizações autogestionárias de classe (CLASS) são as que atendem mais plenamente aos critérios relativos à missão social, atividade econômica e governança participativa, simultaneamente. As Organizações assentes na economia popular (POP) desenvolvem em geral atividades econômicas contínuas, mas seu compromisso social (mesmo tácito) e os níveis de participação observáveis em sua governança podem ser débeis e insatisfatórios. A dimensão econômica também se verifica nas Organizações tradicionais de Economia Social (SEC) e nas Organizações com fins sociais orientadas pela lógica de mercado (MKT), mas as primeiras podem ter seus fins sociais esmaecidos pela primazia acordada à lógica da acumulação do capital, enquanto as segundas, além de a subscreverem, tendem a adotar modelos de governança restritos, sem paridade entre gestores e beneficiários. Uma tendência similar caracteriza as Organizações de solidariedade filantrópica (PHIL) e as Organizações de inclusão e fortalecimento socioeconômico (INC), em função da sua assimetria estrutural e da distância social que as separam dos seus públicos-alvo. No entanto, esses padrões singularizam-se pela missão social que lhes é inerente, diante da qual a atividade econômica cumpre um papel instrumental, correndo então o risco de ser relegada a um plano secundário. Entre os padrões, as linhas divisórias são permeáveis e há vias de passagem, entre eles e com organizações situadas em campos limítrofes.

Além de corresponderem às três dimensões, os padrões COMUM e CLASS possuem práticas e orientações que ressaltam a natureza coletiva e o engajamento social próprio de suas organizações: no plano interno, adotando regimes de propriedade social (capital e meios de produção) e sistemas de autogestão; no plano externo, assumindo compromissos com uma agenda de transformação societal em linha com movimentos sociais diversos. Eles revitalizam o paradigma cooperativo, no qual propriedade, trabalho e gestão fundem-se na mesma categoria - os cooperados - e cujo interesse mútuo historicamente interligou-se a questões de interesse geral, atinentes à justiça e à equidade. Assim, acentuam-se a dimensão política dessas organizações e o seu caráter alternativo: a autogestão é promovida como um meio efetivo de transformação das relações de trabalho e da economia, em prol da dignidade e do bem-estar dos seus membros, mas ao mesmo tempo como exemplo e base de uma transformação geral das sociedades.

A onipresença das cooperativas, além de sua supremacia em alguns padrões, é notória na América Latina, sobretudo no universo da Economia Social e Solidária, cujos limites, embora sejam objeto de controvérsia, interseccionam-se com aqueles das empresas sociais (Wanderley, 2017). Nos países estudados, ao longo do tempo a cooperativa constituiu a solução organizativa mais lógica e a opção legal mais adequada – ou única – para o desenvolvimento de atividades econômicas com base na associação deliberada e paritária entre indivíduos dispostos a empreender coletivamente. Mas é igualmente notório o seu caráter cambiante, o fato de o marco legal cooperativo ter servido a variados propósitos, originando situações díspares. O caráter assumido historicamente pelas organizações cooperativas é por demais heterogêneo e seu papel, ambivalente.⁶ Assim, na Bolívia registram-se casos de nítido distanciamento dos princípios democráticos e igualitários da doutrina cooperativista, ao passo que no Chile o fenômeno recente das novas cooperativas é visto como promissor, graças às práticas horizontais de gestão dessas organizações, sua orientação ética e suas conexões com as comunidades locais em que atuam. Em que pese essas variantes, o fato de a cooperativa constituir-se ao mesmo tempo como uma sociedade de pessoas e uma empresa econômica confere um sentido social inerente a seus fins e atividades. Cooperativas são intrinsecamente sociais: atuam em favor do benefício mútuo de uma coletividade de indivíduos, que se associam em regime de paridade, sob regras que vedam a exploração de uns pelos outros, ao contrário das empresas capitalistas.

Em seus primórdios, as cooperativas, associações e mútuas foram idealizadas precisamente para não reproduzirem elos de dependência e submissão entre gestores e beneficiários, ou entre detentores do capital e trabalhadores. Nesse sentido, foram historicamente impulsionadas por ideais emancipatórios. Pela mesma razão, novas cooperativas têm sido criadas, especialmente no âmbito da Economia Solidária. Empreendimentos informais, associações e empresas que encarnam esse espírito ético-político, sem perderem de vista sua missão

⁶ Diga-se o mesmo das associações, de presença difusa e menos saliente do que as cooperativas, mas igualmente ubíqua. A flexibilidade que lhes conferem os marcos legais favorece a sua adoção para diferentes propósitos, servindo então de amparo institucional para variadas iniciativas locais. Os artesãos da Bolívia demonstram que associações podem funcionar como pequenas empresas hierarquizadas ou serem participativas e igualitárias, caso em que se assemelham ao conceito de referência, como registrado em vários países.

social, alinham-se com o **paradigma cooperativo**, a despeito de seus modos específicos de regulação. Dito paradigma, pode-se dizer, está assim no cerne de grande parte das organizações alternativas na América Latina, constitui a sua marca singular.

As organizações alternativas se caracterizam por não se valerem apenas de recursos provenientes do mercado (venda de produtos e serviços) ou do estado (subvenções, vantagens fiscais, etc.). Elas mesclam esses recursos e os combinam em doses variadas com outras contribuições, monetárias ou não (doações, voluntariado etc.), de terceiros ou dos seus integrantes. Isto se confirma em boa parte dos casos na América Latina, sobretudo nos três últimos padrões, cujo foco é a inclusão e o fortalecimento socioeconômico de populações vulneráveis (INC), o atendimento de necessidades sociais (PHIL) e a geração de impacto social por via de empresas orientadas pelo mercado (MKT). Já as organizações de base étnica e comunitária (COMUM), as assentes na economia popular (POP) e aquelas autogestionárias e de perfil classista (CLASS), manifestam a presença de outros dois tipos de recurso, muitas vezes vitais: de um lado, recursos próprios oferecidos pelos membros da organização, como a terra, instrumentos, produtos in natura, infraestrutura etc., o que faz todo sentido em empresas de base familiar e comunitária; de outro lado, os recursos adicionais aportados graças à cooperação coletiva no trabalho e na gestão, lógica que constitui uma força produtiva per se, conceituada como “Fator C” por Razeto (2002). Essas duas fontes de recursos ganham relevância com a entrada em cena de princípios econômicos distintos daqueles relacionados ao mercado (intercâmbio) e à economia pública (redistribuição). Nos termos do enfoque substantivo da economia e da tipologia de princípios de Polanyi (2001), trata-se da domesticidade e da reciprocidade.

O princípio da **domesticidade** refere-se à lógica de agrupamentos autárquicos (como as unidades domésticas). Ele vigora em ambientes de sociabilidade primária, destinados a garantir a sobrevivência e a reprodução vital necessária aos grupos humanos. Apresenta-se nas sociedades com raízes e matrizes sociais cambiantes, sendo por exemplo de notar as relações de poder e de subordinação por razões de gênero, profundamente enraizadas na cultura patriarcal das sociedades latino-americanas. Relações de domesticidade se reproduzem com frequência em escala mais ampla, o que a transplanta a círculos de relativa proximidade, como agrupamentos de trabalho e organizações de classe. Seus mecanismos de auto-organização favorecem a vida associativa quando articulam a ajuda-mútua, a cooperação social e a mobilização coletiva. Em situações de cerceamento à democracia, a domesticidade preserva espaços protegidos de cultivo de laços e valores comuns. Em particular nos países do Sul global, ela tem sido fonte e sustentáculo das expressões populares da Economia Social e Solidária (Hillenkamp e Laville, 2013). Seria um equívoco negligenciá-la e não considerar a sua racionalidade própria, posto que disto decorre sua função de substrato e suporte de empreendimentos semifamiliares ou ancorados em estruturas comunais que, como vimos, estão à raiz de vários padrões de organizações alternativas na América Latina.

Já o princípio de **reciprocidade** refere-se a um regime de prestações mútuas entre unidades ou agrupamentos simétricos (como as famílias integrantes de uma empresa cooperativa ou de uma associação de produtores, ou redes de comércio justo, unindo produtores e consumidores). Geram-se compromissos implicando aceitação e confiança, e cria-se uma comunidade de interesses que produz simultaneamente valores de uso e valores humanos. A reciprocidade tem sido reconhecida nas experiências alternativas amparadas em laços de solidariedade (Gaiger e Santos, 2017) e foi evocada pelos estudos nacionais como um traço saliente na América Latina.

Os padrões variam segundo a relevância dos princípios em seu funcionamento, ficando por assentado que nenhum deles deixa de exercer algum tipo de influência. Ao mesmo tempo, alguns padrões se singularizam pela predominância de empresas informais, por critérios de participação decorrentes da estrutura acionária das empresas, por uma dependência acentuada do estado ou, ainda, pelo predomínio de relações simétricas entre seus membros. Quanto a esse último quesito, é importante não negligenciar os desafios de superação das relações desiguais entre homens e mulheres, ainda presentes, para que as organizações alternativas cumpram sua missão de transformação social.

Transitar da domesticidade para formas de cooperação livremente consentidas, bem como da defesa do interesse mútuo para ações de interesse geral, é um requisito do desenvolvimento das organizações alternativas. Nesse ponto, entra em cena a reciprocidade: por seu intermédio, grupos primários logram estabelecer laços sociais e integrar-se a circuitos mais amplos, sendo de notar que, historicamente, a reciprocidade demonstrou capacidade de empregar tanto a redistribuição quanto o intercâmbio como métodos subordinados (Dalton, 1968). Tanto a domesticidade quanto a reciprocidade tendem a criar e preservar vínculos sociais, em escala e com sentidos distintos. Por isso, são compatíveis com formas de economia sobredeterminadas socialmente, estando propensas a instituí-las, ao contrário da supremacia do princípio do intercâmbio instituído pela economia capitalista, a qual conduz a uma ruptura sistemática dos vínculos sociais, que se tornam utilitários e efêmeros, e a uma contraposição entre a economia e a sociedade.

Por conseguinte, desse ângulo, a singularidade histórica das organizações alternativas na América Latina não se resume a seu hibridismo, ao fato de combinarem recursos e distintos princípios econômicos. Sua singularidade e sua relevância têm a ver com o fato de agirem em favor de novas instituições da economia cujo princípio de integração, sendo socialmente vinculante, possa reger-se por normas e regulações plurais, inclusive no sentido de promover diferentes tipos de mercado. Se alguns padrões remontam no tempo e deixam a impressão de serem atavismos extemporâneos, é porque, ao contrário do que se passa sob a égide da modernização, a reciprocidade não cobra uma supressão constante do passado, pois nele encontra saberes amadurecidos pela prova do tempo. A reciprocidade tampouco se recusa a andar para frente. Está em jogo a sua renovação, o que viria talvez a confirmar as teses de Polanyi (2001) e de Mauss (1990) quanto às virtudes restauradoras da reciprocidade e ao papel primordial dos vínculos sociais. No período sombrio atualmen-

te vivido pela América Latina, a reciprocidade subjacente aos padrões de economia socialmente orientados, mas também aos mais variados clamores e mobilizações por direitos, justiça e liberdade, reafirma o valor da solidariedade humana e se perfila no rumo de uma nova democracia, econômica e intercultural.

Agradecimentos

Os autores agradecem aos participantes do Projeto ICSEM, citados na primeira nota de rodapé, e ao financiamento propiciado pela Rede EMES e pelo CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, Brasil).

Bibliografia

- Abramovay, R. (Dir.) (2004). *Laços financeiros na luta contra a pobreza*. São Paulo, Brasil: Annablume.
- Borzaga, C. e Defourny, J. (2001). *The Emergence of social enterprise*. Londres, Reino Unido: Routledge.
- Bouchard, M. (Dir.) (2008). *Portrait statistique de l'économie sociale de la région de Montréal*. Montréal, Canadá : Chaire de Recherche du Canada en Économie Sociale.
- Cattani, A., Gaiger, L., Hespanha, P. e Laville, J.-L. (Ed.). (2009). *Dicionário internacional da outra economia*. Coimbra, Portugal: Almedina.
- Coraggio, J. (1999). *Política social y economía del trabajo*. Madrid, Espanha / Buenos Aires, Argentina: Miño y Dávila Editores.
- Dalton, G. (Ed.) (1968). *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*. New York, Estados Unidos: Anchor Books.
- Defourny, J. e Nyssens, M. (2012). The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective. *EMES European Research Network Working Papers*. Liège, Bélgica.
- _____. (2017). Fundamentals for an international typology of social enterprise models. *Voluntas*, 28 (6), 2469-2497. doi: <https://doi.org/10.1007/s11266-017-9884-7>.
- Defourny, J., Nyssens, M. e Brolis, O. (2019). Mapping and testing social enterprise models across the world: evidence from the "International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project". *ICSEM Working Papers*, 50, Liege, Bélgica.
- Ferrarini, A., Laville, J.-L., Hillenkamp, I., Gaiger, L. e Veronese, M. (2018). Empreendimento econômico solidário e empresa social: ampliando abordagens e integrando conceitos no diálogo Norte-Sul. *Polis. Revista Latinoamericana*, 49, 299-322. Recuperado de: <http://journals.openedition.org/polis/15328>.
- Gaiger, Luiz (2016a). Global and Brazilian approaches of the social and solidarity enterprises. *Revista Iberoamericana* (Tóquio), XXXVIII (1), 1-14.
- _____. (2016b). *A descoberta dos vínculos sociais. Os fundamentos da solidariedade*. São Leopoldo, Brasil: Editora Unisinos.
- _____. (2021). A reciprocidade e a instituição plural de mercados: um prisma para entender o papel histórico da Economia Social e Solidária. *Nova Economia*, 31 (1), 157-183. doi: <http://dx.doi.org/10.1590/0103-6351/5787>.
- Gaiger, L. e Santos, A. (Dir.) (2017). *Solidariedade e ação coletiva. Trajetórias e experiências*. São Leopoldo, Brasil: Editora Unisinos.
- Gaiger, L., Nyssens, M. e Wanderley, F. (Ed.) (2019). *Social enterprise in Latin America; theory, models and practice*. New York, Estados Unidos: Routledge.
- Hillenkamp, I. e Laville, J.-L. (Ed.) (2013). *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi*. Toulouse, França: Ères.
- Mauss, M. (1990). *The Gift*. London, Reino Unido: Routledge.
- Polanyi, K. (1957). The Economy as instituted process. Em C. Arensberg, H. Pearson

- e K. Polanyi. *Trade and markets in the early empires. Economies in history and theory* (pp. 243-270). Glencoe, Estados Unidos: The Free Press.
- _____. (1977). *The Livelihood of man*. New York, Estados Unidos: Academic Press.
- _____. (2001) [1944]. *The Great transformation: the political and economic origins of our Time*. 3ª ed. Boston, Estados Unidos: Beacon Press.
- Razeto, L. (2002). *Las empresas alternativas*. Montevideo, Uruguay: Editorial Nordan-Comunidad.
- Ruggeri, A. (2014). ¿Qué son las empresas recuperadas? *Autogestión de la clase trabajadora*. Buenos Aires, Argentina: Continente.
- Rusek, W. (2015). The Informal economy as a catalyst for sustainability. *Sustainability*, (7), 23-34. doi: <https://doi.org/10.3390/su7010023>.
- Sassen, S. (2016). *Expulsões: brutalidade e complexidade na economia global*. Rio de Janeiro, Brasil: Paz & Terra.
- Wanderley, F. (2017). Entre el concepto minimalista y el concepto maximalista de economía social y solidaria. Tensiones teóricas y agenda futura de investigación. *Economía*, 69, (109), 13-27. doi: <https://doi.org/10.29166/economia.v69i109.2026>.
- Wanderley, M. (2014). O campesinato brasileiro: uma história de resistência. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, 52 (1), 25-44. doi: <https://doi.org/10.1590/S0103-20032014000600002>.



Este es un artículo de acceso abierto bajo licencia Creative Commons Reconocimiento 4.0 Internacional