

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

Instituto de Economia

Programa de Pós-Graduação

**O PAPEL ATUAL DO TRABALHO ASSOCIADO NA DINÂMICA
ECONÔMICA BRASILEIRA: um estudo com a ECINF 2003**

Tese de Doutorado Apresentada ao
Programa de Pós-Graduação do
Departamento de Economia da
Universidade Federal do Rio de Janeiro,
como requisito parcial para a obtenção do
título de Doutor em Economia.

Doutoranda: Dione Conceição de Oliveira

Orientador: Prof. Dr. Marcelo Jorge de Paula Paixão

Rio de Janeiro, abril de 2011

Dione Conceição de Oliveira

**O PAPEL ATUAL DO TRABALHO ASSOCIADO NA DINÂMICA
ECONÔMICA BRASILEIRA: um estudo com a ECINF 2003**

Tese de Doutorado apresentada ao
Programa de Pós-Graduação do
Departamento de Economia da
Universidade Federal do Rio de Janeiro,
como requisito parcial para a obtenção do
título de Doutor em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Marcelo Jorge de Paula Paixão

Rio de Janeiro, abril de 2011

Dione Conceição de Oliveira

**O PAPEL ATUAL DO TRABALHO ASSOCIADO NA DINÂMICA
ECONÔMICA BRASILEIRA: um estudo com a ECINF 2003**

Rio de Janeiro, 8 de abril de 2011

Orientador: Prof. Dr. Marcelo Jorge de Paula Paixão
IE / UFRJ

Prof. Dr. Adalberto Moreira Cardoso
IESP/UERJ

Prof. Dr. Marcelo Dias Carcanholo
FE/UFF

Prof. Dr. Joao Luiz Maurity Sabóia
IE / UFRJ

Prof. Dr. Alexis Nicolas Saludjian
IE / UFRJ

Oliveira, Dione Conceição de

O papel atual do trabalho associado na dinâmica econômica brasileira: um estudo com a ECINF 2003. Rio de Janeiro: UFRJ/Instituto de Economia, 2011.

XII, 252 p.; 29,7 cm.

Orientador: Marcelo Jorge de Paula Paixão

Tese de Doutorado – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, 2011.

Referências Bibliográficas: p. 203-217.

1. Trabalho associado. 2. Economia Solidária. 3. Cooperativa. 4. Economia Informal. I. Paixão, Marcelo Jorge de Paula (Orientador). II. Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia. III. Título.

Dedico este trabalho aos meus dois amores,
Flávio e Luísa, que conheceram as alegrias
e as tristezas que envolveram a sua realização.

Agradecimentos

Ao meu orientador Marcelo Paixão, que me deu liberdade necessária para o desenvolvimento da tese, mas não se omitiu da sua função de orientador, tendo que, eventualmente, buscar as necessárias correções de rumo.

Aos meus pais Augusto e Diná por terem, com muito amor, me ensinado a entender a importância do estudo para o crescimento pessoal. Aos meus irmãos Adiane e Carlos por terem me dado todo o apoio necessário no período do doutorado.

Agradeço também aos meus sogros, cunhados e cunhadas por terem feito o possível para ajudar em diversas situações cotidianas quando o meu foco era a tese.

À Adriana de Moraes Bandeira que generosamente colaborou com o tratamento estatístico da base de dados. Agradeço imensamente seu incentivo e o seu apoio.

Agradeço à Irene Rosseto, pesquisadora do Laboratório de Estudos Raciais – LAESER/UFRJ, por ter contribuído bastante no início da tese com a sua experiência por ter trabalhado com a pesquisa ECINF.

Agradeço aos amigos que sempre proporcionam momentos de distração e alegria. Especialmente, agradeço ao Álvaro e à Beth, ao Lino e à Márcia por termos construído esta amizade de tantos anos.

Agradeço à grande amiga Clician, por termos dividido felicidades e dramas desde que decidimos (juntas) fazer o doutorado.

Agradeço à minha comadre e amiga Nazira pelo carinho e pela solidariedade tantas vezes tão importantes.

Aos amigos que sempre me apoiaram nesta jornada, André Augusto, Andréa Bastos, Guilherme Telles e Maria Deolinda.

Aos colegas do Instituto de Economia da UFF que me acolheram durante o doutorado nos grupos de pesquisa e que tanto contribuíram para muitas reflexões realizadas nesta tese. Mais especificamente, nos grupos de “Teoria Social e Crítica Ontológica” e “Regulação e Trabalho”. Obviamente, não posso atribuir a estes grupos nenhuma responsabilidade pelo que escrevi.

Agradeço ao Flávio pelo amor e pelo companheirismo de todos os momentos.

Agradeço o carinho e o ótimo humor da minha querida filha Luísa.

Seria injusto não agradecer ao pessoal da Secretaria da Pós-Graduação de Economia da UFRJ, pela atenção que dedicam aos alunos. Agradeço especialmente a Anna Elizabeth, e ao Roney.

Ao IBGE, que através do seu programa de afastamento, possibilitou minha participação no doutorado e a realização desta tese.

Resumo

OLIVEIRA, Dione C. **O papel atual do trabalho associado na dinâmica econômica brasileira**: um estudo com a ECINF 2003. Rio de Janeiro, 2011. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2011.

O objetivo deste trabalho consiste em fazer uma reflexão a respeito do trabalho associado e sobre a forma em que este se insere na dinâmica do capitalismo atual brasileiro. A fim de realizar este objetivo, se propõe elaborar uma tipologia para qualificar os perfis de inserção das unidades de trabalho associado no mercado. Estas experiências viriam a crescer com o aumento do patamar de desocupação ocorrido na década de 1990, passando a ser incentivadas como forma de resolução do problema dos “excluídos”. O trabalho associado, assim como outras formas de organização da produção diferentes do assalariamento, fornece alternativa de manutenção dos trabalhadores que não tem acesso ao mercado de trabalho formal. Nestas unidades não haveria subsunção formal do trabalho ao capital, pois não se caracterizariam por uma relação salarial. O movimento político da *economia solidária* entende que o trabalho associado representaria potencialmente uma alternativa à economia capitalista, e que seria norteadas por outros valores e práticas distintas daquelas quando a orientação é a obtenção do lucro. A hipótese assumida aqui é de que as experiências atuais de trabalho associado, sendo elas baseadas na solidariedade ou não, se encontram inseridas na dinâmica capitalista. Foram utilizados recursos teóricos e empíricos para confirmar esta hipótese. Do ponto de vista teórico, foram resgatadas as teses sobre a subordinação e a funcionalidade das unidades não assalariadas, bem como uma atualização dos conceitos de subsunção e de trabalho produtivo. Para a realização do estudo empírico foi utilizada a pesquisa de Economia Informal e Urbana (ECINF). A ECINF é uma pesquisa de abrangência nacional voltada para a captação de estabelecimentos de pequenos empregadores e de trabalhadores por conta própria. Para a finalidade da pesquisa, foi isolado apenas o subconjunto relativo às unidades de associados. A este subconjunto foram aplicados instrumentos estatísticos de análise multivariada de dados tais como análise de aglomerados e análise de correspondência, a fim de definir os diferentes perfis de unidades de trabalhadores associados. A formação dos aglomerados levou em conta quatro variáveis que caracterizam a inserção no mercado. Foram encontrados onze aglomerados. Estes aglomerados foram sistematizados de acordo com o tipo de cliente, se empresa ou pessoa, resultando então em uma síntese de quatro grupos: dois deles são compostos por unidades que se relacionam exclusivamente com pessoas ou com empresas, e outros dois em que predominam um ou outro tipo de cliente. No caso daquelas unidades que não se vinculam às empresas, o trabalho associado se encontra subsumido pela esfera da circulação. Quando estas unidades se relacionam com as empresas através de relações de terceirização, o trabalho estaria subsumido no processo de produção. Aqueles aglomerados que apresentam perfil misto possuem as mesmas características simultaneamente. Além disso, o conjunto apresenta características de exército industrial de reserva, com dificuldade de se incorporar ao mercado formal de trabalho. Isto permite afirmar que o conjunto das unidades de trabalho associado não compõe uma “outra” economia.

Palavras-chave: Trabalho associado. Mercado de trabalho. Cooperativas. Economia solidária

ABSTRACT

OLIVEIRA, Dione C. **O papel atual do trabalho associado na dinâmica econômica brasileira**: um estudo com a ECINF 2003. Rio de Janeiro, 2011. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2011.

The objective of this thesis is to make a reflection about the associated work and the way in which it falls in the dynamics of contemporary capitalism in Brazil. To achieve this goal, it intends to establish a typology for classifying the profiles of insertion of the associated work in the market. These experiences were to grow with increasing level of unemployment that occurred in the 1990s, going to be encouraged as a way of solving the problem of the "excluded". The associated work, as well as other forms of organizing production without wage relation, provides an alternative maintenance to workers who have no access to the formal labor market. In these units there would be no formal subsumption of labor to capital, because they would not be characterized by a wage relationship. The political movement of the *solidary economy* believes that the associated work would represent a potential alternative to the capitalist economy, and would be guided by other values and distinct practices from those when the orientation is to obtain profit. The hypothesis assumed here is that the actual experiences of associated work, being based or not on solidarity, are included in the dynamics of capitalism. Theoretical and empirical resources were used to confirm this hypothesis. From a theoretical viewpoint, theses about subordination and the functionality of the non-wage units were rescued, as well as an update of the concepts of subsumption and productive work. To conduct the empirical research was used the informal and urban economy survey (ECINF). The ECINF is a nationwide survey aimed at attracting small businesses employers and self-employed. For research purpose, only the subset concerning to the associated units was isolated. In this subset statistical multivariate data analysis tools were applied such as cluster analysis and correspondence analysis in order to define the different profiles of associated workers units. The formation of clusters took into account four variables that characterize market insertion. Eleven clusters were found. These clusters were systematized according to the type of customer, whether business or person, thus resulting in a synthesis of four groups: two of them are composed of units that relate exclusively to individuals or companies, and two others that are dominated by one or another type of client. In the case of those units which are not linked to companies, associated work is subsumed by the sphere of circulation. When these units are related to those companies through outsourcing relationships, the work would be subsumed in the production process. Those clusters that have a mixed profile have the same characteristics simultaneously. Moreover, the set presents characteristics of the industrial reserve army, unable to enter the formal labor market. This allows us to affirm that all the associated work units do not make up an "other" economy.

Keywords: Associated work. Labor market. Cooperatives. Solidary economy.

Lista de Tabelas

Tabela 1: Distribuição de cooperativas segundo a atividade econômica do estabelecimento informante. Brasil, 1995-2009.....	22
Tabela 2: Número de cooperativas, membros, empregados e população - Países europeus 2009	45
Tabela 3 – Demonstração da tabela binária obtida com os dados da ECINF.....	128
Tabela 4 - Unidades de trabalho associado por empresa de conta-própria ou de empregador - 2003	131
Tabela 5 – Pessoas ocupadas por tamanho do estabelecimento - outubro de 2003.....	132
Tabela 6 – Destino da produção das unidades produtivas - 2003	133
Tabela 7 - Relações de encomenda e subcontratação dos associados - 2003.....	133
Tabela 8 – Tipos de constituição jurídica entre associados e não associados - 2003.....	134
Tabela 9 - Indicadores de formalização por associados e não associados - 2003	136
Tabela 10 – Lucro mediano por estabelecimento <i>per capita</i> (em R\$ de outubro de 2003) ...	136
Tabela 11 - Distribuição de associados e não associados por atividade econômica segundo o tipo de empresa - 2003	137
Tabela 12 - Motivação para a entrada no negócio – 2003.....	140
Tabela 13 – Aglomerados para os associados na ECINF 2003	143
Tabela 14 – Aglomerados para os associados na ECINF 2003 segundo as variáveis escolhidas	145
Tabela 15 – Distribuição dos grupos de aglomerados segundo a atividade em relação ao total de cada grupo – 2003.....	148
Tabela 16 – Distribuição dos grupos de aglomerados segundo a atividade em relação ao total de cada atividade - 2003	150
Tabela 17 – Local de desenvolvimento da atividade, segundo o aglomerado - 2003	159
Tabela 18 – Horas habituais de funcionamento do negócio por semana por grupo de aglomerados em 2003.....	161
Tabela 19 – Dias habituais de funcionamento do negócio por semana, segundo o grupo de aglomerados em 2003.....	162
Tabela 20 – Funcionamento do negócio durante todos os meses do ano em 2003	162
Tabela 21 – Tipos de natureza jurídica entre os grupos de aglomerados em 2003	164
Tabela 22 – Indicadores de formalização por grupo de aglomerados em 2003	165
Tabela 23 – Principal motivo para filiar-se a sindicato, associação ou cooperativa em 2003	166
Tabela 24 – Utilização e origem de financiamento segundo o grupo de aglomerados em 2003	168
Tabela 25 – Valor total das instalações e equipamentos por grupo de aglomerados – em R\$ de outubro de 2003	169
Tabela 26 – Participação do número de sócios por faixa segundo o grupo de aglomerados em 2003	170
Tabela 27 – Unidades de associados de acordo com a faixa de pessoas ocupadas* por grupos de aglomerados em 2003	171
Tabela 28 - Participação das posições na ocupação por grupos e aglomerados em 2003.....	172
Tabela 29 – Forma em que fixa o preço dos produtos ou serviços por grupo de aglomerados em 2003	174
Tabela 30 – Lucro mediano <i>per capita</i> por grupo aglomerado – em R\$ de outubro de 2003	176
Tabela 31 – Motivação para entrar no negócio	178
Tabela 32 – Posição na ocupação no trabalho anterior *, segundo o aglomerado em 2003....	180
Tabela 33 – Origem dos recursos para iniciar o negócio por grupos de aglomerados em 2003	181

Tabela 34 – Escolaridade dos proprietários segundo o grupo e o aglomerado em 2003	183
Tabela 35 – Histórico resumido da análise de cluster para os aglomerados de unidades de associados na ECINF 2003.....	229

Lista de Gráficos e Quadros

Gráfico 1: Evolução do número de cooperativas, Brasil, 1995-2009.....	21
Gráfico 2 – Distribuição das unidades de associados e não associados por grandes regiões - 2003	131
Gráfico 3 – Aglomerados do Grupo A segundo a atividade - 2003	152
Gráfico 4 – Aglomerados do Grupo B segundo a atividade - 2003	153
Gráfico 5 – Aglomerados do Grupo C segundo a atividade - 2003	155
Gráfico 6 – Aglomerados do Grupo D segundo a atividade - 2003	156
Gráfico 7 – Dendograma dos aglomerados para unidades de associados na ECINF 2003	226
Quadro 1: Descrição das variáveis utilizadas	127

LISTA DE SIGLAS

AC – Análise de Correspondência
ACM – Análise de Correspondência Múltipla
ACS – Análise de Correspondência Simples
ANTEAG – Associação Nacional dos Trabalhadores e. Empresas de Autogestão e Participação Acionária
BB – Banco do Brasil
BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CAGED – Cadastro Geral de Empregados e Desempregados
CCQ – Círculo de Controle de Qualidade
CEMPRE – Cadastro de Empresas do IBGE
CEP – Controle Estatístico de Processo
CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe
CIC – Cooperativas Industriais Chinesas
CLT – Consolidação das Leis Trabalhistas
CNAE – Classificação Nacional de Atividades Econômicas
CNI – Confederação nacional da Indústria
CNPJ – Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
CONCLA – Comissão Nacional de Classificação
COPPE/UFRJ – Coordenação de Programas de Pós-Graduação de Engenharia da Universidade Federal do Rio de Janeiro
DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos
ECIB – Estudo de Competitividade da Indústria Brasileira
ECINF – Pesquisa Economia Informal e Urbana
EIR – Exército Industrial de Reserva
ESOP – *Employee Stock Ownership Plans*
ESP – Economia do Socialismo Possível
FBES – Fórum Brasileiro de Economia Solidária
FGTS – Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
FMI – Fundo Monetário Internacional
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICOM – *Industrial Commom Ownership Movement*
ITCP – Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares
JIT – *Just in Time*
MTE – Ministério do Trabalho e Emprego
NBC – *National Conconsumer Cooperative Bank*
OCB – Organização das Cooperativas Brasileiras
OIT – Organização internacional do Trabalho
ONG – Organização Não Governamental
OS – Organização Social
OSCIP – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
PIB – Produto Interno Bruto
RAIS – Relação Anual de Informações Sociais
SAS – *Statistical Analysis System*
SENAES – Secretaria Nacional de Economia Solidária
Sewa – *Self-employed Women's Association*
SPD – Partido Social Democrata Alemão
UD – Unidade Doméstica
URSS – União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	1
1.1	OBJETO DE ESTUDO	1
1.2	CRISE NO MUNDO DO TRABALHO E O TRABALHO ASSOCIADO	7
1.3	O CONTEXTO BRASILEIRO	13
1.4	O TRABALHO ASSOCIADO NO BRASIL CONTEMPORÂNEO	19
1.5	PLANO DE TRABALHO	24
2	FORMAS HISTÓRICAS DO TRABALHO ASSOCIADO	27
2.1	O COOPERATIVISMO CLÁSSICO	27
2.2	O TRABALHO ASSOCIADO NAS EXPERIÊNCIAS SOCIALISTAS	37
2.3	EXPERIÊNCIAS DE TRABALHO ASSOCIADO NO MUNDO CAPITALISTA ...	42
2.3.1	As <i>Employee Stock Ownership Plans</i> (ESOPs) norte-americanas	43
2.3.2	A experiência européia	44
2.3.3	Mondragón: o caso paraguaiense	49
2.3.4	As cooperativas de catadores de lixo nos países pobres	53
2.3.5	As fábricas recuperadas na Argentina	58
2.4	CONCLUSÕES	61
3	O TRABALHO NÃO-ASSALARIADO NA DINÂMICA DO CAPITAL: DO DUALISMO À ECONOMIA SOLIDÁRIA	63
3.1	O DUAL-ESTRUTURALISMO	65
3.2	DA DUALIDADE À FUNCIONALIDADE	68
3.3	AS CONCEPÇÕES RECENTES DA CHAMADA ECONOMIA SOLIDÁRIA: UMA “OUTRA” ECONOMIA ?	75
4	O TRABALHO ASSOCIADO INSERIDO NO CAPITALISMO	89
4.1	SUBSUNÇÃO DO TRABALHO AO CAPITAL	89
4.2	EXÉRCITO INDUSTRIAL DE RESERVA	93
4.3	CONCEITO DE TRABALHO PRODUTIVO E IMPRODUTIVO	96
4.3.1	Trabalho produtivo	98
4.3.2	Trabalho indiretamente produtivo	100
4.4	O TRABALHO ASSOCIADO CONTEMPORÂNEO	105
5	METODOLOGIA DO ESTUDO EMPÍRICO	110
5.1	MODALIDADES DE CLASSIFICAÇÃO PARA O TRABALHO NÃO ASSALARIADO	110
5.1.1	Classificação segundo o valor de uso e segundo a função	110
5.1.2	Classificação baseada no nível desejado de autogestão	112
5.1.3	Classificação para organizações não-capitalistas	116
5.1.4	Por uma classificação das unidades do trabalho associado de acordo com o tipo de inserção	118
5.2	METODOLOGIA DO TRATAMENTO ESTATÍSTICO DA BASE DE DADOS ..	120
5.2.1	Descrição da base dados: a ECINF	120
5.2.2	Método de análise multivariada	121
5.2.2.1	Análise de Agrupamento	122
5.2.2.2	Análise de Correspondência	124
5.2.3	Variáveis utilizadas na definição dos aglomerados	125
6	TIPOLOGIA DAS UNIDADES DE ASSOCIADOS	130
6.1	O COMPORTAMENTO DOS ASSOCIADOS	130
6.2	ANÁLISE DOS AGLOMERADOS	141

6.2.1	Análise por atividade	148
6.2.1.1	Análise por grupos de aglomerados	148
6.2.1.2	Análise dos aglomerados por atividade	151
6.2.2	Qualificação dos aglomerados	158
6.2.2.1	Local do negócio	158
6.2.2.2	Tempo de funcionamento do negócio na semana, no mês e no ano.....	160
6.2.2.3	Indicadores de formalização	163
6.2.2.4	Financiamento	167
6.2.2.5	Tamanho dos empreendimentos	169
6.2.2.6	Perfil das ocupações nos aglomerados	172
6.2.2.7	Forma de fixação individual dos preços das mercadorias	174
6.2.3	Análise do rendimento.....	175
6.2.4	Análise das características individuais dos proprietários	177
6.2.4.1	Motivação para entrada no negócio.....	177
6.2.4.2	Ocupação anterior do proprietário.....	180
6.2.4.3	Natureza dos recursos para entrada no negócio.....	181
6.2.4.4	Escolaridade dos proprietários.....	182
6.3	CONCLUSÕES	184
7	CONSIDERAÇÕES FINAIS	195
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	203

APÊNDICES

I	METODOLOGIA DE TRATAMENTO ESTATÍSTICO DA BASE DE DADOS	219
1.	ANÁLISE DE CORRESPONDÊNCIA	219
a.	Tabela de contingência e Matriz de Correspondência.....	219
b.	Decomposição da matriz de distância em valores singulares.....	221
c.	Aplicação da Análise de Correspondência na ECINF.....	223
2.	ANÁLISE DE AGLOMERAÇÃO.....	223
a.	Métodos hierárquicos aglomerativos.....	223
b.	O Método <i>Ward</i>	224
II	MAPEAMENTO DAS FONTES	230
1.	LEVANTAMENTOS POR EMPRESA.....	231
a.	A Relação Anual de informações Sociais (RAIS) do Ministério do Trabalho e do Emprego (MTE)	232
b.	O Cadastro de Empresas do IBGE (CEMPRE).....	233
c.	As informações da OCB	234
d.	Pesquisas econômicas do IBGE	235
e.	O Sistema de Informações em Economia Solidária (SIES)	237
f.	Sistema de acompanhamento do Programa Nacional de Incubadoras de Cooperativas Populares (PRONINC)	240
2.	LEVANTAMENTOS POR DOMICÍLIO.....	241
a.	A Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).....	242
b.	A Pesquisa de Economia Informal e Urbana (ECINF).....	243
	Conclusões.....	245
III	TABELA SÍNTESE DOS AGLOMERADOS DA ECINF 2003: TIPOLOGIA DE INSERÇÃO NO MERCADO	247
	ANEXO1 – CLASSIFICAÇÃO DE ATIVIDADES	249

1 INTRODUÇÃO

1.1 OBJETO DE ESTUDO

O objetivo desta tese consiste em analisar a natureza e a extensão do trabalho associado, e a forma em que este se insere na dinâmica do capitalismo brasileiro atual. Também se objetiva avançar na elaboração de uma tipologia adequada para o trabalho associado na realidade urbana brasileira.

O trabalho empírico realizado nesta tese buscou sistematizar as informações dos associados da pesquisa Economia Informal Urbana (ECINF) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) através da separação de diferentes conjuntos de unidades com perfis semelhantes. Pretendia-se assim caracterizar estes perfis de acordo com as informações do empreendimento e dos proprietários, e entender sobre o seu funcionamento e suas relações com as outras empresas.

Secundariamente, se pretende com este trabalho, contribuir para o debate acerca do desenvolvimento desigual no Brasil mediante a incorporação da forma de trabalho associado. Considerando o debate já existente sobre a inserção de formas distintas do assalariamento, e partindo dele, pretende-se mostrar até que ponto estas abordagens conseguem explicar a contento o papel subordinado das unidades em questão. Para tanto se considerou importante atualizar os conceitos de subsunção e de trabalho produtivo, categorias formalmente pertinentes apenas para o trabalho assalariado.

Existem diferentes termos em voga para retratar o trabalho associado, entre eles o de cooperativa, de empreendimento autogestionário, de associação, e o mais recente deles, de *economia solidária*.

O termo cooperativa, por um lado, remete genericamente a uma forma de organização de trabalhadores em prol da produção que tem sua origem na tradição cooperativista iniciada no século XIX. Por outro lado, a cooperativa reporta uma forma jurídica específica.

A tradição cooperativista teve início com as experiências e projetos dos seus principais expoentes, Robert Owen, Henri de Saint-Simon e Charles Fourier, na primeira metade do século XIX. Tais propostas influenciaram ao longo do tempo o movimento cooperativista e a constituição de instituições responsáveis por disseminar e apoiar a doutrina cooperativa, como a Aliança Cooperativista Internacional¹. Este tema será explorado com mais detalhes no capítulo 2.

A forma jurídica cooperativa se desenvolveu com a história do cooperativismo, e sua regulamentação varia de país para país². Contudo, as legislações mantêm relação com os princípios tradicionais do cooperativismo tais como, livre iniciativa, equidade e independência em relação ao Estado e a outras instituições. Entretanto, na prática, existem diferentes variações de organizações que são formalmente cooperativas e não seguem os princípios cooperativistas³. De outro modo, também há organizações que não são registradas como cooperativas, possuem natureza jurídica diversa, e, no entanto, funcionam como tal.

O termo autogestão se refere ao modo específico em que os trabalhadores administram a empresa e traduz a ideia de controle da gestão pelos trabalhadores. Assim, suas decisões são submetidas ao coletivo de trabalhadores, bem como são realizadas constantemente discussões a respeito dos caminhos a serem seguidos pelo empreendimento. As empresas

¹A Aliança Cooperativa Internacional criada em 1895, possui 246 organizações-membro em 92 países. Informações do sítio: <http://www.ica.coop/al-ica/>.

²No caso brasileiro é necessário um mínimo de 20 associados para que a cooperativa obtenha seu registro legal. Sabe-se que a natureza do trabalho associado não está restrita à forma jurídica da cooperativa, uma vez que vários estabelecimentos que não cumprem os requisitos legais para cooperativa, não se registram como tal. No Brasil, a Lei de Cooperativa existe desde 1971 (Lei nº 5764).

³Tauile e Rodrigues (2005) discutem as contradições existentes entre o formato e a prática das cooperativas, e elaboram uma tipologia derivada deste dilema. Esta abordagem está contemplada no capítulo 5.

autogestionárias podem assumir no Brasil diferentes naturezas jurídicas como a de cooperativa e de sociedade limitada. Uma cooperativa, por exemplo, não será efetivamente autogestionária se, apesar da empresa pertencer a todos os trabalhadores e do resultado ser igualmente distribuído entre os donos, os trabalhadores não dividirem as responsabilidades e as decisões sobre a empresa, democraticamente, em todos os níveis⁴.

As associações, por outro lado, não são organizações voltadas para fins econômicos, mas para a promoção de assistência social, educacional, cultural, representação política e defesa de interesses de classe⁵. A associação é uma “Sociedade civil sem fins lucrativos cuja finalidade é representar e defender os interesses dos cidadãos associados, buscando estimular a melhoria técnica, profissional e social dos associados”. (ALBUQUERQUE, 2003, p. 17). Entretanto, a associação ela pode ser proprietária ou controladora de empresas. Neste caso, os associados são também os trabalhadores das empresas, aparecendo formalmente como empregados assalariados comuns destas empresas, que são sociedades comerciais tradicionais⁶.

Todos estes termos, apesar de diferentes, expressam em certa medida situações nas quais o trabalhador de forma coletiva, isto é, associado com outros na mesma situação, desenvolve conjuntamente uma atividade produtiva com o objetivo imediato, e não necessariamente único, de obter uma remuneração. A associação estabelecida entre pelo menos duas pessoas para o trabalho associado estabelece obrigações mútuas visando objetivos comuns, e esta associação está fundada necessariamente na partição dos ganhos, na união de esforços e em um agir coletivo. (ALBUQUERQUE, 2003, p. 15)

⁴ “Por autogestão, em sentido lato, entende-se o conjunto de práticas sociais que se caracteriza pela natureza democrática das tomadas de decisão, que propicia a autonomia de um “coletivo”. É um exercício de poder compartilhado, que qualifica as relações sociais de cooperação entre pessoas e/ou grupos [...] por expressarem intencionalmente relações sociais mais horizontais.” (ALBUQUERQUE, 2003, p. 20)

⁵ Conforme Código Civil Brasileiro, artigo 53. (BRASIL, 2002)

⁶ Vieitez e Dal Ri (2001, p. 93) citam 4 empresas que são organizadas segundo este regime em seu estudo de caso.

Adotou-se neste estudo o termo **trabalho associado**, pelo fato deste traduzir de forma genérica a ideia de relações de trabalho nas quais cada participante não exerce mais poder do que os demais, isto é, as relações de poder são “horizontalizadas”. No **trabalho associado** os próprios trabalhadores organizam o trabalho coletivo e, portanto, este não é apropriado, a princípio, diretamente como força produtiva do capital. Neste caso, o objetivo principal não é acumular, mas proporcionar trabalho e renda para os seus participantes, de maneira que o excedente, ou lucro contábil, é apropriado pelos trabalhadores. Neste sentido, não importa a forma jurídica do estabelecimento, o que importa é a existência de uma organização de trabalho que ocorra nestes moldes⁷. O trabalho associado reúne então todas as experiências que significam a reunião de trabalhadores a fim de desenvolver uma atividade com retorno financeiro. Inclui, portanto, as cooperativas, as associações de trabalhadores, e os pequenos empreendimentos, sendo que estas experiências podem funcionar de forma autogestionária ou não.

O termo *economia solidária* também é apresentado como aglutinador de diferentes experiências de trabalho associado. Considerou-se entretanto o termo inadequado para os objetivos desta tese pelas seguintes razões. Em primeiro lugar, a palavra *economia* já remete à ideia de um segmento inteiro diferente do resto da economia. Em segundo lugar por classificar um conjunto de unidades produtivas através de uma categoria como a solidariedade, enquanto que, o que primordialmente une os trabalhadores é a exigência de gerar renda para obter o seu sustento, não necessariamente por serem solidários uns com os outros. (BARBOSA, 2007, p. 21). Em terceiro lugar, o conjunto de estabelecimentos da chamada *economia solidária* é mais amplo do que o que está contido no **trabalho associado** conforme compreendido nesta tese. Este último não inclui atividades de consumo e de troca, tais como cooperativas de consumo, clubes de troca e cooperativas de crédito, pois se tratam

⁷ Vieitez e Dal Ri (2009) utilizam o termo organizações de trabalho associado (OTA) com o mesmo sentido adotado nesta tese.

de mecanismos utilizados para contornar dificuldades de acesso a mercadorias e a dinheiro. Desta forma, a *economia solidária* retrata um movimento político e um conjunto de políticas públicas, que pode possuir uma importância social, mas não consiste num termo adequado para os propósitos desta tese.

A justificativa deste estudo se deve primeiramente à necessidade de proporcionar uma interpretação dentro da teoria econômica para o conjunto de unidades de trabalho associado que aumentou em importância nos últimos anos e constituiu um destino dos trabalhadores não alocados no mercado formal de trabalho diante dos problemas estruturais brasileiros. Além disso, é necessário propor uma interpretação mais abrangente do fenômeno do trabalho associado de modo a qualificar e quantificar a extensão destes estabelecimentos na estrutura produtiva. Isto se tornou possível pela utilização de uma fonte que cobre todas as atividades urbanas no território nacional para os associados. A ideia era não se restringir a estudos de caso para determinadas atividades, ou circunscrever-se a determinado tipo de experiência dentro do conjunto dos associados, como por exemplo, das fábricas recuperadas. Compreende-se, contudo, que tais estudos foram e são importantes para ampliar o conhecimento sobre organizações desta natureza.

A convivência de formas não assalariadas com relações especificamente capitalistas de produção não são novidade dentro do capitalismo, principalmente no que se refere ao capitalismo periférico como é o caso brasileiro. Este tema já foi amplamente debatido na literatura brasileira e latino-americana. Neste debate tomaram corpo diversas teses como da “heterogeneidade estrutural” e da “marginalidade” até a década de 80, tal como será visto no capítulo 3. Este debate tem como pano de fundo outro debate teórico a respeito da contribuição destas unidades para a acumulação de capital. Caso se trate de formas paralelas são referidas a outro modo de funcionamento, outra lógica distinta do capital, mas em se

tratando de formas subordinadas e, portanto pertencentes a ele, é importante dizer de que forma são subsumidos. Enfim, qual o papel que cumprem estas unidades no processo de produção e reprodução capitalista.

Contemporaneamente com a mudança de contexto econômico e político, interno e externo, ocorreu também uma inflexão teórica e de política pública. Com a reduzida capacidade de atuação imposta aos Estados Nacionais pelo receituário do Consenso de Washington⁸, bem como as reduzidas oportunidades de incorporação de mão de obra através de relação salarial formal, dado o contexto de crise econômica e de reestruturação produtiva, coube ao Estado a função de incentivar as iniciativas individuais de trabalho por conta própria. Tal inflexão, que ocorre concomitantemente ao avanço do neoliberalismo⁹, que retoma em outros termos a autorresponsabilização do indivíduo unicamente pela sua situação, e entende que os indivíduos, principalmente os “excluídos”, precisam tornar-se empreendedores¹⁰.

Como reflexo desta nova forma de atuação do Estado, e tendo em vista o contexto apresentado para o trabalho, na década dos 2000, surge pela primeira vez um ente governamental incumbido da responsabilidade de fazer face às demandas desta parcela da população composta por pequenos empreendimentos associados. A Secretaria Nacional de Economia solidária (SENAES), criada em 2003, representou uma mudança nas políticas

⁸ Nome dado ao receituário elaborado inicialmente em 1989 por instituições financeiras internacionais como o FMI e o Banco Mundial para economias latino-americanas com o objetivo de garantir a estabilidade macroeconômica de tais economias. Este “consenso” consiste basicamente abertura total da economia aos mercados e na redução radical do papel do Estado na economia, sendo necessárias reformas institucionais mais ou menos amplas de acordo com a realidade de cada país, entre elas a privatização das empresas públicas e a concessão de direitos de exploração de diversos recursos à iniciativa privada. (WILLIAMSON, 1992)

⁹ “Pode-se definir o neoliberalismo como uma configuração de poder particular dentro do capitalismo, na qual o poder e a renda da classe capitalista foram restabelecidos depois de um período de retrocesso. Considerando o crescimento da renda financeira e o novo progresso das instituições financeiras, esse período pode ser descrito como uma nova hegemonia financeira, que faz lembrar as primeiras décadas do século XX nos EUA.” (DUMÉNIL e LÉVY, 2007, p. 2)

¹⁰ “[...] a proposição do empreendedorismo é um desdobramento da ideologia e institucionalidade neoliberal voltada para a liberalização da economia e a quebra de regulamentações sociais. O período keynesiano fordista seria um interlúdio no capitalismo, amarrando a liberdade individual e a competição no mercado, encobrindo o passado histórico da função empreendedora como força motriz no capitalismo.” (BARBOSA, 2007, p. 68)

públicas de trabalho e emprego, pois outras formas de trabalho, como o associado e o cooperado, ganharam espaço e reconhecimento ao lado das demais políticas de geração de emprego, renda e a garantia de direitos de cidadania para a população menos favorecida na sociedade¹¹. (SENAES, 2011). Assim, o Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), através da SENAES, assumiu políticas públicas que incluem trabalhadores que estão fora da relação de assalariamento.

A hipótese defendida nesta tese é de que todos os empreendimentos de trabalhadores associados estão subsumidos ao processo de produção global do capital. Sua subsunção se dá na maioria das vezes pelo mercado capitalista na medida em que tais empresas aparecem como agentes de circulação ou produtoras de bens serviços para famílias, e em menor parte, pela produção mesma, através de redes de terceirização ou produção por encomenda em que a unidade de associado comercializa um determinado bem ou serviço e não a sua força de trabalho. Neste último caso, a remuneração obtida representa uma variante de salário, e, portanto, a relação, um assalariamento oculto ou “disfarçado”.

1.2 CRISE NO MUNDO DO TRABALHO E O TRABALHO ASSOCIADO

A discussão sobre o crescimento do trabalho associado requer uma contextualização em termos das transformações mais recentes no mundo do trabalho, levando em conta tanto os processos mundiais, como os condicionantes conjunturais e estruturais do caso brasileiro.

O desenvolvimento do capitalismo tem se pautado por economias de tempo: de circulação de mercadorias e dinheiro, e de produção. Não foram diferentes as mudanças

¹¹ Segundo consta no sítio da própria SENAES. http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/secretaria_nacional_mte.asp

ocorridas mediante a chamada crise do fordismo¹². Esta crise econômica começa a apresentar seus indícios em meados da década de 60. O acirramento do processo da concorrência para os EUA ocorreu mediante a recuperação da Europa e do Japão e também por parte dos países do Terceiro Mundo. No caso destes últimos, o aumento das exportações de manufaturados, foi resultado principalmente de terem sido implementados programas de substituição de importações, em ambientes em que os contratos sociais com trabalho já eram bastante flexíveis. A queda da produtividade e da lucratividade representou para os EUA um problema fiscal, resolvido à custa de aceleração inflacionária, o que colocou em questão o papel do dólar como moeda-reserva estável internacional. Além disso, o fim do “acordo” de *Bretton Woods* e a introdução do regime de taxas de câmbio flutuantes, provocada como resposta do aumento da competição da Europa Ocidental e do Japão produziu a desvalorização do dólar. A brusca elevação dos preços do petróleo decidida pelo cartel da OPEP no final de 1973 também contribuiu para ampliar os efeitos da crise¹³.

No nível microeconômico, difundiram-se, com a referida crise, métodos, técnicas e tecnologias de produção que proporcionaram diferentes tipos de economia, além de minar a

¹² A chamada “Escola da Regulação” (ER) define o fordismo a partir de três aspectos: como paradigma organizacional do trabalho, representa uma mecanização do *taylorismo*; como estrutura macroeconômica, implica na ampliação do poder de compra do assalariado através da incorporação de ganhos de produtividade, de modo que esta incorporação possa “alavancar” o crescimento econômico; como sistema de regras do jogo, pressupõe compromissos relativamente estáveis entre patronato e sindicato em relação ao crescimento dos salários, bem como o asseguramento de uma renda permanente aos trabalhadores pela seguridade social fornecida pelo Estado. (LIPIETZ, 1991, p. 104/105) Obviamente, não se pode atribuir indistintamente aos países um padrão de regulação fordista. Os termos “fordismo periférico” ou de “fordização forçada” foram utilizados para o caso brasileiro porque, apesar de gerar um circuito de produção, - existência de uma articulação, ainda que desequilibrada, entre os departamentos II, de bens de consumo duráveis, e I de bens de capital -, bem como um determinado tipo de organização do trabalho fordistas, prescindiu de um sistema de acesso dos trabalhadores ao mercado consumidor de forma ampla e duradoura, pois não havia, mesmo no setor formal, quaisquer regras de automatismo na indexação dos salários à inflação, ou repartição dos ganhos de produtividade. (LIPIETZ, 1991; CORIAT e SABÓIA, 1988).

¹³ A interpretação utilizada aqui é aquela defendida por Harvey (1993). Sabe-se que Piore e Sabel (1984, p. 4), proporcionam uma interpretação diferente de Harvey. Segundo os autores as dificuldades associadas à crise da produção em massa são de duas ordens: choques externos, e incapacidade interna da produção em massa seguir se ampliando. Os autores relacionaram cinco tipos de episódios considerados os choques externos, são eles: desordens sociais e movimentos contestatórios na Europa e nos EUA, a introdução do regime de taxas de câmbio flutuantes, os dois choques do petróleo (1973 e 1979) e o aumento das taxas de juros. Contrariamente, Harvey não considera estas questões como exógenas, ou seja, independentes do contexto em que são geradas. Uma das interpretações da crise dos anos 1960/1970 foi a oferecida pela Escola da Regulação. Pode-se citar, por exemplo, as de Coriat (1988) e Lipietz (1991).

resistência de trabalhadores, tais como: redução de níveis hierárquicos com intensificação do trabalho, introdução de técnicas gerenciais participativas (Círculos de Controle de Qualidade e Modelos de Gestão participativa em geral) e de acompanhamento de processos (*just in time* e *kanban*)¹⁴, aplicação de novas tecnologias baseadas na microeletrônica, processos de terceirização, etc.

Além disso, enquanto o período histórico inicial do capitalismo foi caracterizado preliminarmente por concentração de pessoas sob o controle direto do mesmo capital, a partir das últimas décadas do século XX, não se torna mais obrigatória tal condição para por em funcionamento a força produtiva do trabalho, ou seja, o trabalho coletivo se realiza também através de produtores intermediários, por relações de subcontratação. (FONTES, 2005, p. 68). Estes processos são facilitados inclusive pelo avanço da microeletrônica, que possibilita a diversificação das formas de comunicação, e, portanto, também de acompanhamento e controle. Neste processo, ocorrem três conseqüências sobre a força de trabalho: maior segmentação dos mercados de trabalho; tendência à diminuição de necessidade de pessoal ocupado proporcionalmente ao capital empregado, característica inerente ao capitalismo; proliferação de formas de organização que não precisam ter como centro as relações de assalariamento como normalmente identificadas.

¹⁴ A característica da integração, que está relacionada à gestão dos fluxos de estoques, peças e matérias-primas, eliminando os tempos mortos e produzindo na medida certa em função de reduzir ao máximo o capital imobilizado, se corporifica em técnicas como o *Just in Time*, o *Kan-ban*, e o Controle Estatístico de Processo (CEP). O *Just in Time* consiste em estratégia organizacional cujo objetivo é capacitar a empresa para responder rapidamente às flutuações do mercado. O método *Kan-ban* de gestão da produção consiste no controle da entrada de matérias-primas e saída de produtos, através de um fluxo informativo que vai de jusante à montante da produção. Em outras palavras, seguindo o princípio do “estoque-zero”, as ordens de produção e de abastecimento de materiais são dadas de acordo com a existência de demanda ou encomendas, da ponta da produção para o início. O CEP está intimamente relacionado ao JIT, pois tem como objetivo principal controlar o fluxo de produção mantendo o nível de estoques baixos, ao mesmo tempo em que integra o controle de qualidade à produção e à prevenção de defeitos pela identificação das causas.

Assim, formas de trabalho “intensivas” em conhecimento adotadas na acumulação flexível¹⁵ convivem perfeitamente com práticas de trabalho informal, domiciliar e familiar.

Harvey (1993) traduz este perfil da acumulação flexível da seguinte forma:

Em condições de acumulação flexível, parece que sistemas de trabalho alternativos podem existir lado a lado, no mesmo espaço, de uma maneira que permita que os empreendedores capitalistas escolham a vontade entre eles. O mesmo molde de camisa pode ser produzido por fábricas de larga escala na Índia, pelo sistema cooperativo da ‘Terceira Itália’, por exploradores em Nova York e Londres ou por sistemas de trabalho familiar em Hong Kong. (HARVEY, 1993, p. 175)

Obviamente, a adoção de uma determinada forma de produzir depende do poder dos movimentos patronais e de trabalhadores, tanto em termos locais (diferenças regionais) como em termos nacionais. De qualquer maneira, essa forma de acumulação tem significado um esvaziamento do poder do movimento sindical, uma vez que sua força é, em geral, minada pelo desemprego, pelo deslocamento das empresas para regiões com atividade sindical incipiente¹⁶, ou ainda pelo incentivo à negociação por empresa ignorando os sindicatos de categoria.

Mudanças nas relações de trabalho e no papel do Estado também estão relacionadas ao processo descrito. Tais mudanças representaram: crescente individualização dos processos de negociação salarial, minimização do papel do sistema de negociações coletivas e seu uso como referência para as negociações internas às empresas, redução das restrições às contratações por tempo determinado e às demissões, pressões para que o Estado revogasse

¹⁵ O termo “Acumulação flexível” foi introduzido por Harvey (1993, p. 140), e pode ser resumido da seguinte forma: “A ‘acumulação flexível’, [...] é marcada por um confronto direto com a rigidez do fordismo. Ela se apóia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Caracteriza-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional (...).”

¹⁶ A produção fordista em massa formou grandes regiões industriais, tais como, por exemplo, o Norte da França, o Triângulo Industrial da Itália, o Nordeste dos Estados Unidos e também a Região metropolitana de São Paulo. Ao contrário, a ocupação industrial da acumulação flexível assume uma lógica de concentração que busca novas regiões e aponta para a distribuição de distritos industriais, aguçando a concorrência entre regiões administrativas (estados, departamentos, etc) através de oferecimento de incentivos fiscais, por exemplo. Sobre a formação de novas zonas industriais, ver Benko (1996).

normas e regras que limitassem a flexibilização do trabalho além da redução de encargos sociais e tentativa de desvinculação das regulamentações públicas. (DEDECCA, 1999)

Enfim, a precarização das relações de trabalho e o aumento da intensidade de uso de formas teoricamente superadas pelo capitalismo demonstram o perfil da acumulação flexível. O enxugamento das empresas com focalização no produto principal gerando processos de subcontratação e terceirização, além de ampliar o fenômeno da intensificação do trabalho e do trabalho temporário, amplia também o espaço para relações de trabalho distintas da relação salarial capitalista típica.

Tendo em vista o processo de precarização das relações de trabalho bem como a rigidez para ampliação do número de vagas no mercado formal de trabalho, a Organização Internacional do Trabalho (OIT) elaborou orientações para a promoção de cooperativas, tendo como foco principal, a geração de oportunidades para os que não possuem ocupação formal. A Recomendação 127 da OIT de 1966 para cooperativas foi voltada para países em vias de desenvolvimento a fim de adotar diversas proposições com respeito ao papel das cooperativas no progresso econômico e social. A recomendação valia para qualquer tipo de cooperativa, fosse ela de produção, de consumo ou de crédito. As cooperativas deveriam, segundo tal recomendação, servir como um meio para: melhorar a vida econômica, social e cultural de pessoas com recursos limitados; aumentar o capital pessoal e doméstico; incentivar a poupança, eliminar a usura e incentivar a boa utilização do crédito; ampliar o controle democrático sobre a atividade econômica e a distribuição equitativa dos excedentes; aumentar a renda nacional, as receitas de exportação e as oportunidades de emprego através de um aproveitamento máximo dos recursos mediante, por exemplo, a implementação da reforma agrária; melhorar as condições sociais e complementar os serviços sociais tais como saúde, educação e habitação. (OIT, 1966)

A Recomendação 193 da OIT de 2002 para cooperativas substituiu e ampliou a recomendação anterior. Esta recomendação é diferente daquela de 1966, principalmente por estar voltada para todos os países, não apenas para aqueles considerados em vias de desenvolvimento. Ela parte da interpretação de que as cooperativas, em suas várias formas, promovem a plena participação de todas as pessoas no desenvolvimento econômico e social; e também que a mundialização¹⁷ tornou necessárias formas mais enérgicas de solidariedade humana para facilitar uma distribuição mais equitativa dos seus benefícios, inclusive para os países mais avançados. (OIT, 2002)

Tendo em vista a necessidade de preservar os princípios cooperativos¹⁸, devem ser tomadas medidas para promover as cooperativas em todos os países independente do seu nível de desenvolvimento. Na definição das políticas nacionais a serem desenvolvidas para a promoção das cooperativas, a Recomendação 193 acentua a necessidade, entre outras coisas de: promover a aplicação das normas laborais fundamentais da OIT para todos os trabalhadores em cooperativas, sem distinção; garantir que não pode criar ou utilizar cooperativas para iludir o direito do trabalho ou para estabelecer relações de emprego disfarçadas, e combater pseudocooperativas por violar os direitos dos trabalhadores, assegurando que a legislação trabalhista seja aplicada em todas as empresas, entre outras políticas.

¹⁷ “[...] a mundialização designa a crescente integração das diferentes partes do mundo, sob o efeito da aceleração das trocas, do impulso das novas tecnologias da informação e da comunicação, dos meios de transporte etc. Refere-se, também, a processos muito específicos que, para uns, são um prolongamento de tendências antigas e, para outros, marcam um novo período.” [...] A mundialização é “a globalização financeira ou, em outras palavras, a integração dos mercados e das bolsas como consequência das políticas de liberalização e do desenvolvimento das novas tecnologias da informação e da comunicação; é também a intensificação dos fluxos de investimento e de capital na escala planetária.” (BENKO, 2002, p. 45)

¹⁸ O formato que se tornou modelo para o cooperativismo foi aquele construído em 1844, em *Rochdale* na Inglaterra. Fundada por vinte e oito pobres trabalhadores, em geral tecelões de flanela que buscavam melhoria da sua situação econômica, através da comercialização a baixo custo de produtos necessários à sua sobrevivência, uma cooperativa de consumo, fundaram a Sociedade dos Probos Pioneiros de *Rochdale*. Esta sociedade propôs os principais aspectos doutrinários do cooperativismo, dentre eles o princípio da autonomia, ou seja, a independência de qualquer intervenção governamental e da classe dominante. (CULTI, 1999)

A OIT, na Recomendação 193, recomenda também que os governos promovam a transformação de atividades realizadas como economia informal para cooperativas, proporcionando para as populações envolvidas um trabalho amparado pela legislação e plenamente integrado no centro da vida econômica.

Como se pode observar, as ênfases nas orientações da OIT refletem em certa medida as mudanças ocorridas no mundo do trabalho e no capitalismo internacionalmente, o que se explicita claramente na distinção em relação aos tipos de cooperativas que devem ser incentivadas, buscando evitar aquelas que representam emprego disfarçado e precário. Entre outras conclusões, tal perspectiva mostra que a proliferação de pseudocooperativas não foi um fenômeno unicamente brasileiro. As recomendações revelam ainda que a associação de trabalhadores para a realização de atividades com finalidade econômica é promovida como recurso institucional para aqueles que não estão incluídos na economia formal. Deste modo, não se trataria de uma proposta de ampliar as cooperativas em geral, mas de ampliar as cooperativas que contemplem os que não estão ocupados no mercado formal de trabalho.

1.3 O CONTEXTO BRASILEIRO

A crise brasileira dos anos 1980 foi uma crise de esgotamento de um padrão de desenvolvimento, qual seja, o padrão substitutivo de importações, associada à eclosão da Terceira Revolução Industrial e à ofensiva conservadora nos países avançados. (MATTOSO, 1995, p. 142). Por outro lado, a implantação de novas tecnologias no âmbito do processo de produção teve também como elemento propulsor não só a crise econômica interna que obrigou as empresas a buscarem competir internacionalmente, mas também pela ampliação das demandas dos trabalhadores que ocorreu com o processo de democratização. O efeito da crise associado com políticas econômicas restritivas – que visavam primeiro o equilíbrio do

Balço de Pagamentos e depois o controle da inflação –, conjugado com mudanças tecnol3gicas, levou à ampliaç3o do patamar do desemprego e da informalidade.

Durante os primeiros anos da d3cada de 1990, a estrat3gia neoliberal mostrou-se como uma alternativa pol3tica vencedora frente ao esgotamento do padr3o de desenvolvimento brasileiro. A promessa veiculada por esta estrat3gia consistia em que o pa3s ingressaria como competidor no mundo mais avançado da Terceira Revoluç3o Industrial, especializando-se no que o mercado mundial indicasse. (MATTOSO, 1995, p. 142/143)

O conjunto de orientaç3es dadas pelo FMI que ficou conhecido como “Consenso de Washington”¹⁹, baseou-se principalmente em abertura comercial, restriç3o de gastos p3blicos e privatizaç3o. O conjunto de medidas colocado em pr3tica pelo governo brasileiro inspirado neste receitu3rio, principalmente a partir da d3cada de 90, agravou os efeitos provocados pela introduç3o de uma s3rie de inovaç3es no interior dos setores produtivos, que acompanham o padr3o de acumulaç3o flex3vel. Estas inovaç3es, conforme j3 comentado, basearam-se principalmente na introduç3o de tecnologia de base microeletr3nica bem como de novas formas de organizaç3o do processo de trabalho²⁰.

O Plano Real, cujo objetivo imediato consistiu no combate à inflaç3o cr3nica, representou um reforço ao contexto pol3tico-ideol3gico p3s-Consenso de Washington. Ainda que tenha sido mais bem sucedido que os planos de estabilizaç3o anteriores, se aproveitou das experi3ncias dos precedentes, mais especificamente do Plano Cruzado no que se refere à

¹⁹ O chamado “Consenso de Washington” pode ser definido como um “conjunto abrangente, de regras de condicionalidade aplicadas de forma cada vez mais padronizada aos diversos pa3ses e regi3es do mundo, para obter o apoio pol3tico e econ3mico dos governos centrais e dos organismos internacionais. Trata-se tamb3m de pol3ticas macroecon3micas de estabilizaç3o acompanhadas de reformas estruturais liberalizantes” (TAVARES e FIORI, 1993, p. 18)

²⁰ Sobre os impactos das alteraç3es econ3micas ocorridas a partir da d3cada de 90 no mercado de trabalho brasileiro, pode-se consultar Baltar, Dedecca e Henrique (1996).

natureza da inflação inercial bem como das medidas de condução do plano que *não* deveriam ser tomadas²¹. (FILGUEIRAS, 2003).

Além do plano de estabilização *stricto sensu* e da abertura comercial e financeira, as reformas da economia, do Estado e as privatizações eram apontados como pré-requisitos para o sucesso do plano e do próprio novo modelo de desenvolvimento em gestação. O conjunto de medidas utilizado para debelar o processo inflacionário foi acompanhado de um aumento da vulnerabilidade externa²² que se manifestou em crônicos déficits nas contas externas e forte endividamento público, resultado de altas taxas de juros e baixo crescimento do PIB.

Como resultado deste contexto apresentado, as décadas de 80 e 90 do século passado, duas “décadas perdidas”, apresentaram respectivamente um crescimento real médio do PIB (Produto Interno Bruto) de 1,6% e 2,6%, enquanto, por exemplo, o crescimento da América Latina para o mesmo período foi de 1,5% e 3,3%. Acompanhando as baixas taxas de crescimento, as taxas médias de desemprego aberto medidas pela Pesquisa Mensal de Emprego do IBGE (PME) partiram de um patamar de 5,4% em 1994 para 7,9% em 2002²³. Segundo a mesma pesquisa, a participação dos empregados com carteira de trabalho assinada

²¹ O Plano foi lançado em 1993, e, organizado em etapas, foi concluído com a substituição da antiga moeda pelo Real, a partir de primeiro de julho de 1994. A primeira fase do plano consistiu em um ajuste fiscal baseado em: aumento geral de impostos de 5%, destinação de 15% de todos os impostos arrecadados para o Fundo Social de Emergência - através de desvinculação de verbas do orçamento da União, que daria ao governo margem para remanejar e/ou cortar gastos -, e corte de gastos com investimentos e com pessoal da ordem de US\$ 7 bilhões. A segunda fase consistiu na introdução ao final de fevereiro de 1994 de um novo sistema de indexação, e consistia em um indexador chamado de Unidade Real de Valor, a URV a qual estava vinculada ao dólar em uma base de um por um. A cotação de URV em cruzeiros reais aumentava diariamente, sendo vinculada a três índices de preços. Em julho de 1994 o governo introduziu a nova moeda cuja unidade era igual à URV. Enfim, a “moeda indexada” foi o instrumento de indexação total e instantânea da economia. (BAER, 1996, 380). Combinado a estas medidas, o governo manteve taxas de juros elevadas para desencorajar o consumo e a estocagem especulativa e para atrair fluxos de capitais internacionais, a fim de manter a apreciação cambial. Tal apreciação, chamada de âncora cambial, tinha o intuito de utilizar as importações também como âncora de preços internos. (FILGUEIRAS, 2003)

²² “A *vulnerabilidade externa* é a capacidade de resistência a pressões, fatores desestabilizadores e choques externos. A *vulnerabilidade externa conjuntural* é determinada pelas opções e custos do processo de ajuste externo. A *vulnerabilidade externa conjuntural* depende positivamente das opções disponíveis e negativamente dos custos de ajuste externo. Ela é essencialmente um fenômeno de curto prazo.” (FILGUEIRAS e GONÇALVES, 2007, p. 48, grifos dos autores)

²³ A Pesquisa Mensal de emprego foi reformulada em 2002. Por causa da reformulação metodológica, não é possível comparar as taxas de desemprego da década de 90 do século passado com os anos 2000.

caiu de 56% em 1983, para 49,4% em 1994 e 45,1% em 2002, ou seja, mais da metade da força de trabalho estava fora do assalariamento formal.

O novo presidente que toma posse em 2003, Luiz Inácio Lula da Silva, ainda que historicamente tenha se contraposto à aplicação do receituário neoliberal, aderiu a este com a justificativa de preservar a “credibilidade” do país no cenário internacional, não podendo portanto romper imediatamente com a “herança” deixada pelo governo anterior²⁴. No entanto, não houve rompimento, durante todo o governo, com as políticas macroeconômicas já estabelecidas. A política fiscal seguiu perseguindo superávits primários elevados, a política monetária foi mantida norteada pelo regime de metas inflacionárias, e a política cambial operou como se houvesse um regime de bandas não declarado em que o câmbio seguiu sobrevalorizado. A estratégia de desenvolvimento também não sofreu alteração significativa, pois a estrutura produtiva segue orientada pelas oscilações do mercado externo, de forma que, com o câmbio apreciado, ocorre tendência à desindustrialização e de ampliação do peso dos produtos primários e semimanufaturados na pauta de exportações. Tal cenário potencializa a vulnerabilidade externa, pois assim, a Balança Comercial torna-se mais dependente dos preços das *commodities*²⁵. Ainda que o cenário internacional 2002/2007 tenha sido favorável à recuperação da economia, quando a crise financeira se aproximou, os sinais da vulnerabilidade tornaram-se mais aparentes.

Contudo, é preciso considerar, como apontado por Filgueiras *et al* (2010, p. 38):

[...] em razão da melhoria da conjuntura internacional favorável – que reduziu a restrição externa da economia -, houve espaço para flexibilização

²⁴ Leda Paulani em “Brasil *Delivery*” (PAULANI, 2008, p. 19-28), faz uma análise detalhada das limitações do novo governo diante da tão falada “herança maldita”. No entanto desmistifica a ideia de que o país estivesse diante de um colapso, ainda que os indicadores, principalmente os externos, fossem muito negativos, que justificasse incondicionalmente a manutenção do receituário adotado pelo governo anterior. A citada credibilidade foi argumento para a manutenção da vulnerabilidade.

²⁵ Mineiro (2010) faz uma análise do projeto, não explícito, de desenvolvimento vigente baseado no crescimento do comércio exterior, voltado para a obtenção de ganhos de curto prazo, o que se mostra muito contraditório com as necessidades da população.

(em termos de grau) dessa política macroeconômica (redução da taxa de juros, ampliação do crédito e maiores gastos de investimento por parte do Estado). Essa flexibilização permitiu a ampliação dos gastos com a política social focalizada (Bolsa Família) e a adoção de uma política de aumento real do salário mínimo.

O efeito da citada flexibilização da política macroeconômica, aliado ao cenário internacional mais favorável, foi uma melhoria das taxas de crescimento da economia, da distribuição funcional da renda, bem como das taxas de desemprego. O crescimento médio anual do PIB do Brasil foi de 3,6% para a primeira década do milênio e de 4,0% para os oito anos do governo Lula²⁶, enquanto o desempenho mundial²⁷ foi respectivamente de 3,6% e 3,8% para os mesmos períodos citados, ou seja, o desempenho do governo Lula foi superior ao período FHC e superior ao desempenho mundial.

No que se refere aos indicadores do mercado de trabalho, ocorreu, primeiramente, no período do Governo Lula um processo de declínio da taxa de desemprego iniciado a partir de 2003. A taxa média de desemprego aberto pela PME, tendo como referência o mês, saiu de um patamar de 12,3% em 2003, para 6,9% em 2010 até o mês de novembro em termos médios anuais. A ampliação da ocupação ocorreu principalmente para os trabalhadores com carteira de trabalho assinada, que recuperou parcialmente sua participação no total da ocupação em relação à década de 1980 para 47% em 2007 e 50,9% em 2010²⁸. A massa de rendimentos do trabalho captada pela PNAD cresceu 5,9% a.a. entre 2003 e 2009, apesar do ritmo de crescimento ter diminuído por efeito do baixo crescimento da população ocupada²⁹. A recuperação dos rendimentos, notadamente do salário mínimo, que possui papel

²⁶ Segundo dados do Sistema de Contas Nacionais do IBGE.

²⁷ Utilizada série do FMI.

²⁸ Outras ações influenciaram a retomada da ocupação com carteira, principalmente a ação da fiscalização do MTE no combate de vínculos informais e ao trabalho escravo.

²⁹ Conforme apurado pelo Corseil *et al* (2010, p. 23).

fundamental nas políticas públicas deste governo, foi da ordem de 66,4% entre janeiro de 2003 e dezembro de 2010, uma variação média anual de 7,5%³⁰.

Como efeito desta mudança parcial de panorama, a distribuição funcional da renda apurada pelo Sistema de Contas Nacionais do Brasil³¹ apresentou uma ligeira melhora entre 2003 e 2007. A parcela relativa à remuneração do trabalho saiu de 39,5% em 2003 para 41,8% em 2008. A proporção apropriada pelo capital, o excedente operacional bruto, passou de 35,3% para 33,2%, enquanto o rendimento misto (aquele para o qual não é possível separar as parcelas referentes ao capital e ao trabalho) alcançou 8,8%, apresentando comportamento declinante em relação a 2003 quando apresentou a participação de 9,2%. A parte apropriada pelo governo em termos de impostos líquidos de subsídios passou de 14,6% em 2003 para 16,2% em 2008³².

Foi decisivo para amenizar os efeitos da crise econômica mundial de 2009, o desempenho da despesa de consumo³³. Esta despesa foi fortemente influenciada pelo desempenho da renda, conforme parágrafo anterior, e pela política creditícia expansiva voltada para o consumo das empresas – através do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), do Banco do Brasil (BB) e da CEF - e para o consumo pessoal. Além disso, como medidas anticíclicas foram reduzidas a meta de superávit primário

³⁰ Foi utilizada para este cálculo a série do salário mínimo real, obtida no sítio do Ipeadata. <http://www.ipeadata.gov.br/>

³¹ Dados retirados das Tabelas Sinóticas do Sistema de Contas Nacionais do Brasil (Tabela 22).

³² Como afirma Lena Lavinas em entrevista, “Por hora, o Bolsa Família é uma política com impacto relativamente pequeno. A redução da pobreza nos últimos anos no Brasil não se deve ao Programa Bolsa Família, mas sim à retomada do crescimento e à criação de empregos, sobretudo na faixa de um a três salários mínimos. Temos que entender que políticas assistenciais são necessárias em todos os países do mundo.” O Bolsa Família considera um universo de pessoas abaixo da linha da pobreza, R\$ 140,00 por mês, cujo cálculo foi elaborado a partir do Censo de 2000. Contudo, a cobertura do programa não garante que todos aqueles que estejam nesta situação sejam contemplados, o que consiste segundo a especialista na maior falha do programa. <http://www.ecodebate.com.br/2010/09/30/bolsa-familia-avancos-e-limites-entrevista-com-lena-lavinas/>

³³ As despesas de consumo, segundo apurado pelas Contas Trimestrais, cresceram 10,9% em termos nominais entre 2008 e 2009.

para 2%³⁴ e a tributação para determinados bens de consumo tais como, automóveis, eletrodomésticos da “linha branca” e materiais de construção.

A análise empírica dos associados tem como base a ECINF 2003, que reflete o mercado de trabalho daquele ano. Entretanto, permanece atual na medida em que continua sendo muito significativa a participação de trabalhadores fora assalariamento formal, notadamente, de trabalhadores por conta-própria e pequenos empregadores e também de trabalhadores sem carteira de trabalho assinada. Tendo em vista os condicionantes estruturais do modelo brasileiro explicitados anteriormente, continua sendo a informalidade e os pequenos empreendimentos de trabalhadores associados ou não o destino de grande parte da força de trabalho.

1.4 O TRABALHO ASSOCIADO NO BRASIL CONTEMPORÂNEO

As experiências de trabalho associado a serem discutidas nesta tese são alavancadas pelo contexto de crise do trabalho discutido anteriormente. Neste panorama, à primeira vista, a ampliação do número de unidades de trabalho associado, entre elas cooperativas, reflete a necessidade de ocupação remunerada para aqueles que não têm emprego e que não se habilitam à obtenção de benefícios disponíveis dentro da rede de seguridade social existente.

Os trabalhadores que se encontram em situação de desemprego buscam por alternativas de ocupação, seja como trabalhadores por conta própria, isoladamente, ou em associação com demais na mesma situação. As empresas, por outro lado, incentivam a formação de cooperativas, como parte da sua estratégia de redução dos custos com mão de obra permanente, através da subcontratação destas sociedades³⁵.

³⁴ Conforme apontado por Filgueiras et al (2010, p.61).

³⁵ A “Cartilha sobre cooperativas de trabalho”, elaborada por José Pastore sob encomenda da CNI, é um forte indicativo do incentivo à formação de cooperativas por parte do empresariado (PASTORE, 2001).

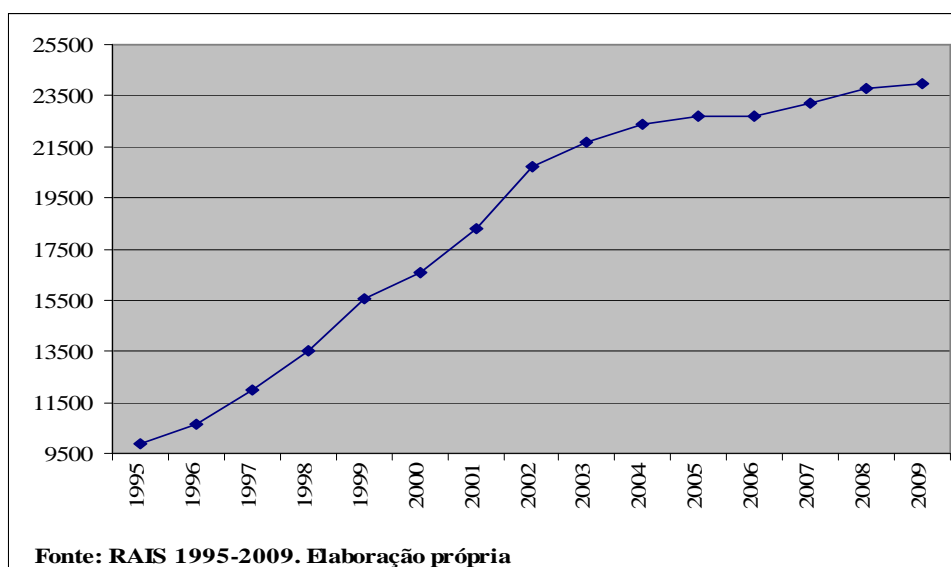
No Brasil, a Lei de Cooperativa existe desde 1971 (Lei nº 5.764). Entretanto, o “boom” das cooperativas ocorreu principalmente a partir de 1994, quando entrou em vigor a Lei nº 8.949. Esta lei acrescentou no artigo 442 da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) um parágrafo que declara a inexistência de vínculo de emprego entre a cooperativa e seus associados, bem como entre a empresa que contrata a cooperativa e os cooperativados.

Sendo assim, como resultado da estratégia individual dos trabalhadores de buscar alternativas de trabalho, bem como da estratégia das empresas de redução dos seus custos, as cooperativas têm apresentado um significativo crescimento nos últimos anos.

A quantificação do trabalho associado em geral não é fácil nem imediata. Foi realizado um mapeamento das bases de dados disponíveis no Sistema Estatístico Nacional buscando apontar que tipos de informações sobre o trabalho associado possam ser obtidas através de cada uma delas. Tal mapeamento está disponível no apêndice 2 desta tese. A única base de dados que proporciona uma série longa que possa apreender o ritmo de crescimento de ao menos uma parte das unidades de associados, as cooperativas, é a Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho (RAIS). Mesmo que a fonte apresente algumas imperfeições³⁶ se considerou relevante construir uma série que mostrasse o crescimento da atividade cooperativa nos últimos anos para uma caracterização geral do fenômeno do crescimento de formas associadas de trabalho, conforme se observa no Gráfico 1.

³⁶ A RAIS fornece dados apenas referentes apenas a empresas formais, e informações sobre o pessoal ocupado empregado e número de empresas. Este dado obviamente possui imperfeições, primeiramente por restringir-se somente às empresas inseridas no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), e ao Cadastro Específico do INSS (CEI), ou seja, àquelas unidades produtivas que não possuem CNPJ mas buscam um registro legal para ficarem em dia com os pagamentos relativos ao FGTS. Neste caso foi feito um filtro para captar apenas as empresas de natureza jurídica cooperativa. Como já se disse, há cooperativas que não funcionam como tal, e também há empresas que possuem natureza jurídica diversa, mas funcionam como cooperativa.

Gráfico 1: Evolução do número de cooperativas, Brasil, 1995-2009



A partir do Gráfico 1 pode-se perceber um crescimento significativo no período entre 1995 e 2009. Além do contexto econômico já discutido, este crescimento se deve também à proliferação de “pseudocooperativas” que podem tornar-se alvo da justiça do trabalho por se aproveitarem do formato legal da cooperativa para contratar mão de obra sem direitos trabalhistas. (KREIN et al, 2002)

Deste modo, conforme Tabela 1, o crescimento acumulado no número de cooperativas foi da ordem de 142,2%, entre 1995 e 2009. Entre 1995 e 2002, período pertencente à gestão do Presidente Fernando Henrique Cardoso, ocorreu o crescimento médio anual mais acentuado (11,1%). Entre as atividades que apresentaram maior crescimento no período³⁸ de 1995 a 2002, estão os *serviços pessoais* com 45,3%, a *limpeza urbana e esgoto e atividades afins* (41,3%) e os *serviços prestados principalmente às empresas* (35%).

³⁷ Antes de 1995 os dados da RAIS não estavam disponíveis por natureza jurídica.

³⁸ Foram destacadas as 10 atividades que apresentaram maior contribuição para o crescimento no período.

Tabela 1: Distribuição de cooperativas segundo a atividade econômica do estabelecimento informante. Brasil, 1995-2009

Atividade econômica do estabelecimento informante - DIV CNAE 95	1995	2002	2009	Variação anual média		Variação acumulada	Contribuição
				2002/1995	2009/2002		
60 - Transporte terrestre	150	880	1.569	28,8%	8,6%	946,0%	61,9%
65 - Intermediação financeira	809	1.706	3.723	11,2%	11,8%	360,2%	55,9%
74 - Serviços prestados principalmente as empresas	158	1.289	1.133	35,0%	-1,8%	617,1%	29,2%
91 - Atividades associativas	1.453	6.078	3.813	22,7%	-6,4%	162,4%	25,8%
51 - Com por atacado e representantes comerciais e agentes do comercio	1.122	1.888	3.123	7,7%	7,5%	178,3%	23,2%
93 - Serviços pessoais	10	137	180	45,3%	4,0%	1700,0%	12,8%
85 - Saude e servicos sociais	418	1.219	1.359	16,5%	1,6%	225,1%	12,8%
66 - Seguros e previdencia complementar	129	269	655	11,1%	13,6%	407,8%	11,1%
80 - Educação	114	456	561	21,9%	3,0%	392,1%	9,2%
90 - Limpeza urbana e esgoto e atividades relacionadas	4	45	92	41,3%	10,8%	2200,0%	8,4%
Outras Atividades	5.529	6.762	7.761	2,9%	2,0%	40,4%	13,1%
Total	9.896	20.729	23.969	11,1%	2,1%	142,2%	142,2%

Fonte: MTE, RAIS 1995-2009. Elaboração própria

Entre 2002 e 2009, a variação média anual foi de 2,1%, bem menor que no período anterior. As atividades que apresentaram maior crescimento neste período foram *seguros e previdência complementar* (13,6%), *intermediação financeira* (11,8%) e *limpeza urbana e esgoto e atividades relacionadas* (10,8%).

As atividades que apresentaram maior contribuição³⁹ para o crescimento de 142,2% no período apontado foram o *transporte terrestre* (61,9%), as *instituições financeiras* (55,9%) e os *serviços prestados principalmente para empresas* (29,2%).

Como expressões ao menos parciais deste contexto, surgem movimentos sociais e organizações sem fins de lucro, com o intuito de orientar e apoiar as experiências de trabalho

³⁹ O cálculo da contribuição levou em conta a participação das cooperativas por atividade (2009) e a sua variação acumulada (1995-2009). Trata-se da variação acumulada ponderada pela participação. O cálculo deste indicador teve como objetivo relativizar o efeito de grandes variações em atividades com peso pequeno ou o contrário.

associado. Entre elas, pode-se citar a Associação Nacional de Trabalhadores em Empresas Autogestionárias (ANTEAG) e a organização de Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares (ITCP), ambas criadas na década de 90. O primeiro surgiu no início da década de 90 a partir do movimento sindical com o apoio do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE), quando começaram a surgir empresas de massa falida apossadas pelos trabalhadores, com o intuito principal de assessorar tais experiências. A ANTEAG surgiu oficialmente em 1994, mas sua história começa em 1991 quando os trabalhadores da Makerli, indústria de calçados localizada no interior de São Paulo, assumiram a direção da empresa⁴⁰. A segunda é uma organização criada nas universidades brasileiras e dedica-se à organização das cooperativas de produção ou de trabalho dando apoio jurídico, ideológico, tecnológico e outros. Mais especificamente, o programa das ITCP's teve origem na Coordenação de Programas de Pós-Graduação de Engenharia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (COPPE/UFRJ). O objetivo desta iniciativa foi disponibilizar aos trabalhadores envolvidos em atividades autogestionárias, os recursos humanos e o conhecimento acumulado na universidade para a formação, qualificação e assessoria destas experiências⁴¹.

A mobilização destes vários setores da sociedade em torno de experiências cooperação entre trabalhadores culminou com a criação da Secretaria Nacional da Economia Solidária (SENAES) em 2003.

O Fórum Brasileiro de Economia Solidária (FBES) foi criado definitivamente em 2003, pouco depois da SENAES, mas o movimento que o criou também esteve na base da mobilização para a criação desta secretaria⁴². Um dos resultados do I Fórum Social Mundial,

⁴⁰ Para um histórico da criação da ANTEAG, ver Nakano, 2003.

⁴¹ Para maiores detalhes da proposta do programa ITCP, ver Guimarães, 2003.

⁴² No final de 2002, o GT-Brasileiro criado no I Fórum Social Mundial elaborou a Carta ao Governo Lula intitulada "Economia Solidária como Estratégia Política de Desenvolvimento". Aquele documento serviria de

realizado pela primeira vez na cidade de Porto Alegre (RS) entre 25 e 30 de janeiro de 2001, por intermédio da constituição do Grupo de Trabalho Brasileiro de Economia Solidária (GT-Brasileiro), o FBES passou a ser a instância máxima de organização dos grupos envolvidos com o tema. “O fórum ficou composto por trabalhadores, empreendedores de economia solidária, assessorias, gestores públicos e movimentos sociais atuantes neste campo.” (BARBOSA, 2007, p.176). Ele promove constantemente debates a respeito das políticas públicas para a *economia solidária* e os encaminhamentos a serem tomados pelo movimento, que se desdobram ou não em ações da SENAES⁴³.

A formação de um aparato institucional e político relativo ao conjunto de estabelecimentos classificados dentro da chamada *economia solidária* reflete a visibilidade do fenômeno. Isto reafirma que o trabalho associado, objeto principal deste movimento, que existe no país em diferentes formatos e atividades, requer um aporte teórico e empírico abrangente para sua análise.

1.5 PLANO DE TRABALHO

A presente tese está estruturada em mais cinco capítulos além desta introdução. No segundo capítulo será discutido o trabalho associado a partir de uma perspectiva histórica, relacionando algumas experiências a fim de mostrar diferentes possibilidades existentes sem esgotá-las. É importante destacar que os dilemas que envolvem o trabalho associado desde o início do movimento cooperativista, guardadas as devidas especificidades, perpassam permanentemente as experiências de trabalho associado, por se tratar do desenvolvimento de determinada modalidade de trabalho formalmente distinta do capital, mas inserida em seu contexto. As experiências concretas levantadas também expressam estes dilemas.

interlocução com o futuro governo, pois apresentava as diretrizes gerais da Economia Solidária e reivindicava a criação da Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES). Estas informações foram obtidas no sítio do FBES. <http://www.fbes.org.br>

⁴³ As contradições entre a atuação do FBES e a SENAES são apontadas por Barbosa (2007).

No terceiro capítulo serão discutidas algumas teorias que abordam a articulação entre formas assalariadas e não assalariadas. Interessa neste caso abordar qual o papel atribuído às unidades de trabalhadores não-assalariados no sistema capitalista: dual, funcional ou subordinado. Nesta parte, a discussão sobre trabalho associado é apenas apontada, pois se busca tão somente a elaboração de conexões entre a literatura já produzida que discute teoricamente a mesma questão que se propõe nesta tese, entretanto, a partir de modalidades e conceitos distintos do trabalho associado.

No quarto capítulo, a fim de avançar na teorização sobre inserção do trabalho associado serão apontados e atualizados alguns conceitos principais da teoria marxista tais como de subsunção formal e real e trabalho produtivo e improdutivo. Pretende-se com isso discutir até que ponto tais unidades poderiam ser entendidas como não subsumidas.

No quinto capítulo será feita uma discussão metodológica sobre o trabalho empírico realizado. Nele será feito primeiramente um pequeno resgate das tipologias para o trabalho não assalariado, bem como serão introduzidas as especificidades de uma tipologia para o trabalho associado. Além disso, será feita uma descrição da base de dados utilizada bem como dos métodos estatísticos de análise empírica utilizados na tese: Análise de Correspondência e Análise de Aglomerados.

No capítulo sexto serão apresentados os resultados empíricos que avaliam os perfis de inserção do trabalho associado. Por fim pretende-se concluir a respeito dos perfis de associados encontrados na realidade urbana brasileira. Foram encontrados 11 distintos perfis de integração com o mercado através de relações de competição e complementaridade. No caso daquelas unidades que não se vinculam às empresas, o trabalho associado se encontra subsumido pela esfera da circulação. Quando estas unidades se relacionam com as empresas através de relações de terceirização, o trabalho estaria subsumido no processo de produção.

Isto permite afirmar sobre o conjunto daquelas unidades de trabalho que, ainda que seus associados possam vir a estar reunidos por laços de solidariedade de distintas naturezas (política, ideológica, estratégias de reprodução econômica familiar e pessoal, etc), não compõe propriamente uma “outra” economia, pelo contrário reforça de diversos modos o próprio dinamismo do sistema capitalista.

2 FORMAS HISTÓRICAS DO TRABALHO ASSOCIADO

O debate em torno de formas de organização baseadas no trabalho associado é recorrente. Poderiam tais formas apontar para um sistema alternativo ao capitalismo ou tratam-se meramente de modalidades de organização do trabalho voltadas para a incorporação neste sistema de populações pertencentes ao Exército Industrial de Reserva? Sabe-se que tal debate é longo, e existe praticamente desde a consolidação do capitalismo, mas pretende-se aqui mostrar aspectos de sua complexidade, incluindo a forma na qual foi se alterando de acordo com as mudanças concretas no sistema capitalista, bem como com as experiências socialistas.

2.1 O COOPERATIVISMO CLÁSSICO

O cooperativismo surgiu no contexto histórico da primeira Revolução Industrial, mais especificamente na fase de consolidação da Grande Indústria⁴⁴, período de submissão de massas de trabalhadores, grande parte deslocada do campo, que também passava por transformações⁴⁵, ao processo de produção fabril marcado pela substituição da força humana por força motriz captada da natureza. Em seu estágio inicial o cooperativismo surgiu como reação à perda do controle sobre o processo de trabalho pelos trabalhadores mediante a

⁴⁴ O termo Grande Indústria refere-se a uma das fases do processo de constituição de um sistema especificamente capitalista, segundo Marx. Historicamente precedida pela cooperação simples e pela manufatura, no período da Grande Indústria ocorre subsunção real, do trabalho ao capital, isto é, o controle do processo de trabalho passou a ser posto externamente a ele, e a atividade laboral passou a ter seu formato e seus ritmos atribuídos a mecanismos independentes da vontade do trabalhador.

⁴⁵ A Revolução Industrial demandou também uma revolução agrícola no campo, no sentido de atender às necessidades do crescimento da população rural e da população da Inglaterra em geral. As mudanças tecnológicas, mesmo pequenas, impactaram as formas anteriores de produzir. Entretanto, as mudanças sociais foram determinantes, principalmente a liquidação do cultivo comunal da Idade Média com seu campo aberto e seu pasto comum, da cultura de subsistência e das velhas atitudes não comerciais em relação à terra, processo que ocorreu entre os séculos XVI e XVIII. “Em termos de produtividade econômica, esta transformação social foi um imenso sucesso; em termos de sofrimento humano, uma tragédia, aprofundada pela depressão agrícola depois de 1815, que reduziu os camponeses pobres a uma massa destituída e desmoralizada. [...] Mas do ponto de vista da industrialização, esses efeitos também eram desejáveis; pois uma economia industrial necessita de mão de obra, e de onde mais poderia vir esta mão de obra senão do antigo setor não industrial? A população rural doméstica ou estrangeira (esta sob a forma de imigração, principalmente irlandesa) era a fonte mais óbvia, suplementada pela mistura de pequenos produtores e trabalhadores pobres.” (HOBSBAWM, 2007, p. 78)

situação de submissão a um patrão detentor dos meios de produção, bem como à degradação em que acabava sendo colocado o trabalhador neste período.

Com uma velocidade cada vez mais acelerada, ia-se dando a divisão da sociedade em grandes capitalistas e proletários que nada possuem e, entre eles, em lugar da antiga classe média tranqüila e estável, uma massa instável de artesãos e pequenos comerciantes, a parte mais flutuante da população, levava uma existência sem nenhuma segurança. (ENGELS, s/d, p. 312)

A conjugação destes elementos e a velocidade em que ocorreram, conferiram às condições dominantes de exploração da força de trabalho um caráter predatório. Causavam grande degradação social: o ritmo e a jornada de trabalho extenuantes, as péssimas condições estruturais e ambientais dos espaços de trabalho, das moradias, do vestuário e da alimentação, além do impacto familiar ocasionado pelo ingresso de mulheres e crianças no mercado de trabalho⁴⁶.

Robert Owen, um dos precursores do pensamento cooperativo, um “socialista utópico”⁴⁷, era visto inicialmente na época como um empresário filantrópico, que dava tratamento generoso, para os padrões da época, aos trabalhadores, e, como conseqüência, se observava em suas fábricas maiores níveis de produtividade. Owen acreditava que a formação

⁴⁶ Ao descrever o desenvolvimento da Grande Indústria na Inglaterra, Marx em “O Capital” cita documentos de época tais como os *Relatórios de Saúde Pública* em que se comprova o aumento da mortalidade e o estado de saúde da população causada pela violência das transformações sociais ocorridas. Isto inclui a ampliação da mortalidade de crianças de até um ano de vida por conta da falta de cuidados mediante a inserção de suas mães no mercado de trabalho. (MARX, 1985c, 25 e 74)

⁴⁷ Os socialistas utópicos receberam este título por seus opositores (Marx e Engels), e tal título derivou do fato de seus teóricos (Saint-Simon, Charles Fourier, Louis Blanc e Robert Owen) terem apontado os princípios de uma sociedade ideal sem considerar os meios concretos para alcançar estes objetivos. Engels criticava o socialismo utópico por não conseguir partir de um conhecimento mais acurado da própria sociedade capitalista, levando-os então de uma perspectiva maniqueísta: “Com efeito, o socialismo anterior criticava o modo de produção capitalista existente e suas conseqüências, mas não conseguia explicá-lo nem podia, portanto, destruí-lo ideologicamente; nada mais lhe restava senão repudiá-lo, pura ou simplesmente como mau.” (ENGELS, s/d, p. 321)

de comunidades cooperativas criaria, sem rupturas, uma alternativa ao capitalismo⁴⁸.
(THOMPSON, 1987)

Para solucionar a situação de pobreza em que se encontravam os trabalhadores, Owen propôs ao governo britânico, em 1817, utilizar o fundo de pobreza para comprar terras e construir Aldeias Cooperativas nas quais a propriedade seria coletiva. Para efetivar a implantação de seu projeto de sociedade, buscou se aliar a sindicatos e associações de ofício. (SINGER, 2002). A sua atuação foi se alterando não cabendo mais no perfil de empresário filantropo, pois teve importante papel também na luta trabalhista, por exemplo, na votação da primeira lei limitando o trabalho de mulheres e crianças em 1819. (ENGELS, 1961, p. 314)

Por estar na Inglaterra, nação mais industrializada do mundo naquele momento, Owen demonstrava mais conhecimento da sociedade industrial do que seus contemporâneos franceses, Saint-Simon e Fourier, que possuíam uma visão idílica do agrarismo. O primeiro, Henri de Saint-Simon, não pode ser considerado um promotor da produção associada, mas dividia a sociedade entre “industriais” e “zangãos”, isto é, entre os que produzem e os que só usufruem. Não era um democrata, porém um crítico da ordem vigente, pois considerava necessário melhorar as condições de existência moral e física dos mais pobres. A fim de se obter mudanças na ordem social, pregava mudanças na propriedade que deveria ser reorganizada pelo Estado.

Charles Fourier desejava que seu projeto dos *falanstérios*, unidades autossuficientes de produção, fosse adotado por empresários, acreditando no aumento de produtividade que

⁴⁸ Um histórico resumido do pensamento cooperativo pode ser obtido em Culti (1999). Thompson (1987) situa com riqueza de detalhes a atuação de Owen e sua polêmica com outros cooperativistas e socialistas no desenvolvimento histórico da classe operária inglesa. O autor resume o owenismo da seguinte forma: “[...] os artesãos, com seus sonhos de curto-circuitar a economia de mercado; os trabalhadores qualificados, com seu impulso para o sindicalismo geral; a fidalguia filantrópica, com seu desejo de uma sociedade racional e planejada; os pobres com seu sonho de terra ou do Sião; os tecelões, com sua resposta de autonomia própria; e todos aqueles com suas imagens de uma comunidade fraterna justa, onde a ajuda mútua substituiria a agressão e a concorrência.” (THOMPSON, 1987, p.407)

provocaria. Esta forma de organização da produção e do consumo seria baseada na cooperação e na ajuda mútua, mas sem a propriedade coletiva como ocorria no *owenismo*. Fourier acreditava que os trabalhadores seriam mais produtivos se trabalhassem naquilo que gostavam e tivessem paixão por seu trabalho. “Sua ideia central era que a sociedade se organizasse de uma forma que todas as paixões humanas pudessem ter livre curso para produzir uma harmonia universal” (SINGER, 2002, p. 36)

Os três “utópicos” citados têm em comum o fato de propor alternativas àquela que se tornava a forma dominante de organização da produção, a empresa capitalista. Tais alternativas deveriam ocorrer em termos de organização do trabalho e de distribuição da propriedade. A forma na qual os autores promoviam a ruptura prática com a sociedade capitalista centrava-se, entretanto, tão somente na vontade dos agentes em aderirem às experiências propostas, o que circunscreve tais experiências ao âmbito da crítica moral. A origem da reforma da sociedade seria a boa vontade e a participação de todos. Segundo Teixeira (2002, p. 28):

A designação de socialistas utópicos pode ser perfeitamente usada em relação a esses pensadores (mesmo que Fourier tenha recusado o rótulo de socialista), pois foram, todos três, reformadores sociais que conceberam fantásticos sistemas de organização da sociedade, sem a menor atenção aos aspectos políticos e aos interesses materiais envolvidos. Jamais se apresentaram como representantes da classe operária, ou de qualquer outra classe; sua pretensão era defender os interesses da humanidade como um todo, impondo o império da razão e da justiça eterna.

Desde a primeira metade do século XIX, iniciado na Inglaterra, França e Alemanha⁴⁹, o movimento cooperativo se espalhou pela Europa e pelo resto do mundo chegando à

⁴⁹ O cooperativismo alemão surgiu como cooperativismo de crédito, em 1847 e a primeira cooperativa foi criada por Friedrich Wilhelm Raiffeisen, como associação de apoio para a população rural. As cooperativas criadas por Raiffeisen, tipicamente rurais, tinham como principais características a responsabilidade ilimitada e solidária dos associados, a singularidade de votos dos sócios, independentemente do número de quotas-parte, a área de atuação restrita, a ausência de capital social e a não-distribuição de sobras, excedentes ou dividendos. Ainda hoje, esse tipo de cooperativa é bastante popular na Alemanha. Em 1856 surgiram as cooperativas de crédito urbanas tendo como pioneiro Herman Schulze. As cooperativas do tipo Schulze-Delitzsch são atualmente conhecidas na Alemanha como bancos populares e elas se diferenciam das cooperativas do tipo Raiffeisen por preverem o retorno das sobras líquidas proporcionalmente ao capital, à área de atuação não-restrita e ao fato de seus dirigentes serem remunerados. (PINHEIRO, 2008)

América do Norte, América Latina e Ásia. O formato que se tornou modelo para o cooperativismo foi aquele construído em 1844, em *Rochdale* na Inglaterra. A Sociedade dos Probos Pioneiros de *Rochdale* foi fundada por vinte e oito trabalhadores pobres, a maioria tecelões de flanela que buscavam melhoria da sua situação econômica através da comercialização a baixo custo de produtos necessários à sua sobrevivência, uma cooperativa de consumo. Esta sociedade propôs os principais aspectos doutrinários do cooperativismo, dentre eles o princípio da autonomia, ou seja, a independência de qualquer intervenção governamental e da classe dominante. (CULTI, 1999)

Marx mostra que a natureza essencialmente social do sistema capitalista impede que trabalhadores associados se “isolem” deste sistema, pois o fato de produzir para a sociedade sendo parte dela torna os indivíduos interdependentes entre si. Em outras palavras, não faz diferença que seja sob o jugo de um patrão despótico ou em relações mais democráticas com trabalhadores associados, a produção individual não tem poder de determinar a produção social como um todo:

A própria necessidade da primeira transformação de produtos individuais ou atividades em valor de troca, em dinheiro, de modo que eles obtenham ou demonstrem seu poder social em sua forma objetiva demonstra duas coisas: (1) Que os indivíduos seguem produzindo apenas para a sociedade e em sociedade; (2) que a produção não é imediatamente social, não é "o fruto de uma associação", que distribui o trabalho internamente. Os indivíduos estão subordinados à produção social existente fora deles como seu destino, mas a produção social não está subordinada aos indivíduos e gerenciada por eles como sua riqueza comum. Por conseguinte, nada é mais falso e absurdo que postular, sobre a base do valor de troca, do dinheiro, como foi feito acima, no caso do banco de bônus horários, o controle por parte dos indivíduos associados da sua produção total. A troca privada de todos os produtos do trabalho, todas as atividades e toda a riqueza está em antítese não apenas a uma distribuição baseada na super-subordinação política dos indivíduos uns aos outros (...), mas também a livre troca entre os indivíduos que se associam com base na apropriação comum e controle dos meios de produção. (MARX, 1989, p. 86)

Na mensagem inaugural da Associação Internacional dos Trabalhadores, em 1864, Marx afirma que a cooperativa possuiu um papel relevante ao provar que a produção poderia

ser organizada sem a classe dos patrões. Entretanto, o valor destas grandes experiências sociais não deveria ser exagerado, pois, se restrito a determinados espaços e ocorrendo de maneira esporádica e fortuita, o trabalho associado, não teria força de se expandir a todo o sistema econômico, sendo impedido pela manutenção dos monopólios econômicos. De qualquer forma, o trabalho cooperativo deveria ser expandido a dimensões nacionais para que pudesse promover a emancipação do trabalho. (MARX, 1864)

Na obra de Marx, a forma cooperativa aparece também na seção V do livro terceiro de O Capital, no capítulo “Juro e Ganho Empresarial”. Neste ponto o autor trata da tendência à desvinculação das atividades de supervisão da figura do capitalista, na medida em que tais atividades seriam realizadas por um “capitalista funcionante”, o mesmo ocorrendo, por exemplo, nas sociedades por ações. Desta maneira, desfaz-se a crença de que a remuneração do capitalista é relativa à sua participação no processo de produção.

As fábricas cooperativas fornecem a prova de que o capitalista como funcionário da produção tornou-se tão supérfluo quanto ele mesmo, no auge de seu desenvolvimento, considera supérfluo o latifundiário. (MARX, 1988a, p. 275)

De fato, no projeto teórico e político de Marx, o entendimento do modo de produção capitalista, seus fundamentos e sua dinâmica se sobrepunham ao estudo de formas específicas de organização da produção uma vez que considerava que o capital em seu movimento tende a se apoderar de toda a sociedade. Entretanto apontava a existência de diversas formas intermediárias ou transitórias de produção, sem que, no entanto, estas tenham se constituído seu objeto principal de estudo. Todavia, para os continuadores do esforço crítico da sociedade capitalista, uma sociedade autodeterminada, isto é, em que as relações sociais não mais são confrontadas aos indivíduos como coisas, precisa contemplar a forma como os produtores geram e desenvolvem suas atividades produtivas, o que pressupõe democratização radical da

organização da produção. Por esta razão, a cooperativa passou a ocupar um papel relevante nos debates entre socialistas no início do século XX.

Segundo Rosa Luxemburgo (1999, p. 80/81) em seu *Reforma ou Revolução?*⁵⁰, as cooperativas, principalmente as de produção, formam um “híbrido”, isto é, são formas de produção socializadas dentro do mercado capitalista. Pois se é o mercado que domina a produção no capitalismo, é condição de existência da cooperativa subordinar-se aos interesses deste mercado e do capital. Estes se expressariam pela necessidade de intensificação do trabalho, pela necessidade de redução ou ampliação da jornada de acordo com as necessidades do mercado, e enfim pela utilização de todos os métodos amplamente utilizados pela empresa capitalista para enfrentar a concorrência. Com este argumento, Luxemburgo aponta duas possibilidades para as cooperativas: ou tornarem-se empresas capitalistas efetivamente ou dissolverem-se.

Beatrice e Sidney Webb⁵¹, dois pensadores do final do século XIX e início do século XX e grandes estudiosos das cooperativas apoiavam as cooperativas de consumo e se opunham às cooperativas de produção. Afirmavam que as cooperativas de produção tendiam à degenerescência, pois falhariam como negócio ou tornariam-se empresas capitalistas. As dificuldades estariam relacionadas à falta de capital, de clientela, e de disciplina administrativa. A primeira dizia respeito ao limitado acesso às maquinarias e matérias-primas. A segunda estaria relacionada ao fato das cooperativas resultarem de indústrias em crise, e pelo fato de não existir nelas competência gerencial suficiente. Mas, o problema principal

⁵⁰ Publicado inicialmente em 1900.

⁵¹ Ambos pertenciam a um grupo chamado de *fabianos*. Estes passaram a exercer importante papel na política da Inglaterra a partir de 1884 tendo Beatrice e Sidney Webb como principais representantes. Sua meta principal era, através da luta política, conseguir ampliar os direitos e os benefícios sociais. Sofriam forte influência da teoria ricardiana. Acreditavam que pessoas estratégicas poderiam influenciar e mudar os planos de governo, ou seja, as mudanças não passavam necessariamente pelas massas. Os *fabianos* se consideravam socialistas, pois defendiam a extinção da propriedade privada. Caso esta medida fosse tomada, a classe ociosa que vive do trabalho alheio desapareceria naturalmente, e a igualdade de oportunidades seria mantida pela ação espontânea das forças econômicas com muito menos interferência sobre a liberdade pessoal do que no sistema presente. Para conseguir este objetivo, a sociedade *fabiana* procurava difundir ideias socialistas. (PEASE, 1916, p. 201)

seria a disciplina hierárquica sem a qual o negócio não poderia ser bem sucedido. Supostamente, a cooperativa não contaria com este tipo de controle, dado que os trabalhadores teriam papel nas decisões e não seriam subordinados a um patrão. Posteriormente, os Webbs se afastaram dos argumentos de falta de capital, falta de educação e competência gerencial. Além do problema da disciplina interna, as cooperativas passariam a se voltar para dentro e se concentrar em seus próprios assuntos e não adotariam imediatamente inovações tecnológicas tendo em vista a pressão dos trabalhadores pela manutenção do emprego. (CORNFORT, 2007, 29-30)

Rosa Luxemburgo (1999) expõe sua discordância com relação à tese dos Webb de que a degenerescência das cooperativas seria devida à falta de disciplina existente nestas unidades. A degenerescência decorre do próprio fato da cooperativa ter que se inserir dentro da ordem do capital. Ainda que Luxemburgo tenha sido absolutamente pessimista a respeito de quão idênticos seriam os métodos de gestão adotados nas cooperativas e sua orientação em relação às empresas capitalistas, defendeu que o que é definitivo para entender a situação das cooperativas é a sua submissão necessária e compulsória à produção de mercadorias, e, portanto, às condições sociais dominantes. Ainda que possam ocorrer diversas formas e possibilidades de democratização da gestão da produção segue ela submetida à tendências intrínsecas ao sistema capitalista.

A posição de Rosa Luxemburgo se justificava politicamente dentro do Partido Socialdemocrata Alemão (SPD), quando polemizava com Eduard Bernstein (1850-1932), contestando sua posição de que a revolução era desnecessária e que se poderia alcançar o socialismo através de reformas graduais, com a proliferação de cooperativas de produção e de consumo e com ampliação do poder sindical e da democracia parlamentar. (BENJAMIN, 1999, p. 8/9)

Rosa Luxemburgo argumentava ainda que, apenas retirando artificialmente as leis da concorrência e do mercado é que poderiam as cooperativas de produção ter garantia de sobrevivência na sociedade capitalista. Neste caso, seria necessário um círculo de consumidores garantido de antemão através de cooperativas de consumo. Entretanto, esta não seria uma possibilidade viável para a autora sem um regresso às condições pré-capitalistas, pois as cooperativas de consumo não contemplariam a complexidade da estrutura produtiva existente nas economias capitalistas:

Mas, se com isso ficam as condições de existência das cooperativas de produção na sociedade atual ligadas às condições de existência das cooperativas de consumo, vem resultar daí que as cooperativas de produção têm de limitar-se, na melhor das hipóteses, a um pequeno mercado local e a reduzido número de produtos de necessidade imediata, de preferência produtos alimentícios. Todos os ramos da produção: a indústria têxtil, mineira, metalúrgica, petrolífera, como a indústria de construção de máquinas, locomotivas e navios, estão de antemão excluídos da cooperativa de consumo e, por conseguinte, das cooperativas de produção. Eis porque, sem ter em conta o seu caráter híbrido, as cooperativas de produção não podem ser consideradas uma reforma social geral, pela simples razão de pressupor a sua realização geral, antes de tudo, a supressão do mercado mundial e a dissolução da economia mundial atual em pequenos grupos locais de produção e de troca, constituindo no fundo, por conseguinte, um retrocesso da economia do grande capitalismo à economia mercantil da Idade Média. (LUXEMBURGO, 1999, p. 82)

Concordando com o argumento de Rosa Luxemburgo, outros autores como Meszáros tendem a negar o papel das cooperativas no processo de emancipação dos trabalhadores e em estratégias revolucionárias. Na abordagem de Meszáros (2002), as transformações ocorridas meramente no âmbito da propriedade e da organização da produção levando os trabalhadores a definirem os rumos do seu próprio trabalho internamente à empresa, não são suficientes para alterar o sociometabolismo do capital e as condições na qual se dá a sobrevivência destas unidades:

Enquanto as funções controladoras vitais do sociometabolismo não forem efetivamente ocupadas e exercidas autonomamente pelos produtores associados, mas deixadas à autoridade de um pessoal de controle separado (ou seja, um novo tipo de personificação do capital), o próprio trabalho continuará a reproduzir o poder do capital contra si mesmo, mantendo

materialmente e dessa forma estendendo a dominação da riqueza alienada sobre a sociedade. (MÉSZÁROS, 2002, p.601).

Segundo o autor, mudanças na distribuição da propriedade podem ser facilmente reversíveis, pois as relações capitalistas de propriedade são pré-requisitos materiais para a reprodução sociometabólica do capital ao reproduzir as relações de troca à qual o trabalho está submetido, o que não é menos escravizante do que a separação do trabalhador dos meios de produção, na medida em que o trabalho mantém o poder da riqueza alienada sobre si mesmo.

A triste história das cooperativas nos países capitalistas, apesar de suas genuínas aspirações socialistas no passado, é eloqüente a esse respeito. Mas mesmo a estratégia de subverter as relações de propriedade de capitalismo privado pela “expropriação dos expropriadores” pode, sem a reestruturação radical das relações de troca herdadas, apenas arranhar a superfície, deixando o capital nas sociedades pós-capitalistas – ainda que numa forma alterada – no controle pleno do processo de reprodução. (MÉSZÁROS, 2002, p. 629).

Sendo assim, Mézszáros, enfatiza a necessidade de ataques duplos para superar o capital, isto é, ataques constantemente renovados, buscando uma radical transformação, tanto nos “microcosmos”, isto é, na forma em que o trabalho é organizado em empresas singulares, quanto nos “macrocosmos” nos mecanismos de autorregulação do capital. (MÉSZÁROS, 2002, p.630)

As interpretações de Rosa Luxemburgo e de István Mézszáros quanto à maleabilidade da forma cooperativa em relação ao sistema produtivo na qual se insere, podendo se adequar a qualquer situação, o que obviamente lhes impõe também especificidades, são confirmadas na prática. O cooperativismo foi sendo incorporado ao capitalismo, e, em relação a ele, não impôs nenhum empecilho. Inclusive, a forma de organização cooperativa é apresentada contemporaneamente como forma que contém vantagens competitivas diante da empresa capitalista. As ações associativas foram obtendo reconhecimento do Estado resultando em legislações próprias e na construção de quadros jurídicos que comportam sua especificidade.

2.2 O TRABALHO ASSOCIADO NAS EXPERIÊNCIAS SOCIALISTAS

Na URSS a produção através da autogestão foi utilizada apenas na produção agropecuária, pois a regra para as outras atividades produtivas era a estatização da propriedade e a gestão centralizada. No campo ocorreu um processo mais complexo de definição do tipo de propriedade e administração da produção. Antes da revolução já existiam cooperativas tradicionais que sobreviveram até a coletivização⁵². Até 1929, 97% da produção agrícola era privada. A partir de 1930 passaram a existir apenas duas possibilidades: a propriedade coletivizada ou a propriedade estatal, os *kolkhozes* ou os *sovkhozes*. Os *kolkhozes* eram fazendas coletivas de propriedade estatal cedidas para usufruto perpétuo e gratuito organizadas sob a forma de cooperativas de camponeses que voluntariamente aderiam ao sistema. Sua organização se baseava em estatuto aprovado em assembleia geral e a remuneração ocorria pela repartição do lucro. Em contraposição a esta forma, os *sovkhozes* constituíam grandes empresas agrícolas estatais baseadas na propriedade estatal da terra e dos meios de produção, sendo os trabalhadores assalariados. De qualquer forma o trabalho associado teve na URSS uma experiência limitada.⁵³

Diferente da experiência da URSS, na China havia cooperativas tanto agrícolas quanto industriais até a década de 50 do século passado. Depois veio a cooperativização da agricultura entre 1950 e 1957 e a coletivização de 1957 até 1961 tanto da indústria quanto da agricultura. As Cooperativas Industriais Chinesas (CIC) foram lançadas como um movimento nacional em 1937, o ano em que os invasores japoneses destruíram 90% da indústria chinesa

⁵² O movimento cooperativo alcançou grande importância na Rússia ao final do século XIX e início do século XX. Foram participantes do movimento cooperativista russo, Tugan-Baranovski e Alexander Chayanov. Em 1917 já havia mais de 63.000 cooperativas entre as modalidades de consumo, crédito, agrícolas e industriais. Informações do sítio http://www.idc.nl/pdf/197_titlelist.pdf.

⁵³ Para maiores informações sobre as fases de estabelecimento deste sistema na URSS, ver Melnik, 1985.

de larga escala. A ideia de criar cooperativas veio de estrangeiros não-japoneses. As cooperativas eram aceitas tanto por nacionalistas quanto por comunistas e funcionavam nos moldes de *Rochdale*. A guerra civil e a revolução de 1949 puseram fim à experiência das CIC. (Melnik, 1985, p. 40).

Em 1951 o governo comunista chinês instituiu a reforma agrária, confiscando as terras privadas e redistribuindo para os camponeses, que passavam a ter terra, mas não os meios de produção necessários. Por esta razão, o governo estimulou a formação de cooperativas que eram de no máximo vinte ou trinta domicílios. Em 1955, ocorreu a grande transformação na agricultura cooperativa em direção às cooperativas *higher-level*. Estas cooperativas eram baseadas no modelo *kolkhoz*, e, portanto, as mudanças eram em direção à ampliação do tamanho da cooperativa e à equalização dos recursos e da renda. Neste tipo de cooperativas avançadas não apenas o trabalho e as ferramentas eram coletivos, mas também a propriedade da terra e a administração, sendo a remuneração individual calculada com base na quantidade de trabalho de cada um. Esta forma própria de cooperativa, a **comuna**, tornou-se a base econômica, social e administrativa da vida chinesa. Abrangendo comunas rurais industrializadas e comunas urbanas, combinavam produção industrial e agrária, administração, educação e defesa. (MELNIK, 1985, p. 44)

Na Iugoslávia o desenvolvimento de uma forma específica de cooperativa foi influenciada, como já observado antes, pelo afastamento do país em relação à URSS. Além do não alinhamento à URSS no que se referiu a sua política externa, se buscou internamente construir um sistema de autogestão de trabalhadores que se distinguiu do centralismo russo na gestão da produção e da sociedade. O termo autogestão é normalmente atribuído à palavra servo-croata "samoupravlje". Esta denominação servia para se referir ao processo de

administração das fábricas pelos próprios trabalhadores na Iugoslávia – processo idealizado e comandado pelo Estado iugoslavo. (VERAGO, 2007, p. 4)

Na experiência da Iugoslávia de Tito⁵⁴, até 1950 foi mantido o planejamento central quinquenal estabelecido pelo governo. Após este período foram sendo gradualmente restabelecidas as relações de mercado e as unidades produtivas passaram a ter autonomia, este processo representou a passagem a um “socialismo de mercado”⁵⁵.

Na proposta de “socialismo de mercado” descrita por Alec Nove (1989), as cooperativas⁵⁶, as pequenas empresas privadas e os profissionais autônomos usufruiriam os seus ganhos e arcariam com as perdas, estando sujeitos a impostos e, eventualmente, subsídios. Seus rendimentos estariam limitados pela própria concorrência e também por uma tributação progressiva, impossibilitando a acumulação de grandes fortunas. Isto significa que mesmo o pequeno empresário que, em geral, trabalha e organiza a sua produção, dificilmente teria a possibilidade de enriquecimento ilícito. (NOVE, 1989, p.333)

⁵⁴ Depois de quatro anos de ocupação alemã, Tito, liderança maior da guerrilha comunista que combateu o exército nazista (*partisans*) e da Liga de Comunistas, tornou-se o presidente da Iugoslávia.

⁵⁵ Apesar de já existirem desde a Revolução Russa de 1917 controvérsias a respeito da possibilidade de coexistência de planificação e mercado, as primeiras experiências práticas de “socialismo de mercado” ocorreram na década de 1950, na Iugoslávia, depois do afastamento deste país da esfera de influência do regime soviético; na Hungria, depois do levante contra o stalinismo em 1956, ocorrendo depois na Polônia no mesmo período e seguido por outros países do leste europeu. Segundo Alec Nove (1989), um dos principais representantes da ideia de “socialismo de mercado”, a principal crítica em relação à organização econômica soviética baseava-se principalmente no fato do planejamento central ser ineficiente, demandando uma enorme burocracia para administrá-lo. Já no “socialismo de mercado”, o ajuste de preços se daria pelo ajuste entre oferta e demanda segundo custos e valores de uso. O planejamento consciente do bem comum substituiria, em boa parte, as forças elementares do mercado. Entretanto, o valor seguiria sendo a referência para a comparação entre os diferentes trabalhos e responsável pela alocação insumo-produto. O lucro seria a medida da eficiência microeconômica. A sociedade seria caracterizada pelo domínio da propriedade social na economia juntamente com a democracia política e econômica. No que se refere à organização da produção, deveria ocorrer uma variedade de iniciativas individuais e coletivas: empresas estatais centralmente controladas, empresas socializadas descentralizadas, com a administração responsável perante a força de trabalho, cooperativas de diversos tipos, pequenas empresas privadas e atividades individuais (autoemprego). (NOVE, 1989, p. 307-308). Entretanto, se verá adiante que a sobrevivência deste sistema por definição estaria condenada pelo fato de serem inconciliáveis a existência do socialismo com o mercado.

⁵⁶ Segundo esta proposta, nas cooperativas, os trabalhadores elegeriam uma comissão responsável pela administração, de modo que em cada unidade a divisão das funções seria determinada à luz da sua própria experiência. A diferença entre a empresa socializada descentralizada e as cooperativas seria que no primeiro caso, a propriedade e a responsabilidade por seu uso e fracassos são do Estado, enquanto que nas cooperativas, que tenderiam a ser menores, cada trabalhador seria co-proprietário, podendo dispor livremente da sua propriedade e influir na decisão dos rumos da cooperativa. Além disso, haveria diferenças na distribuição dos rendimentos e nos impostos.

Mas, no caso iugoslavo, ao lado da descentralização econômica, frente ao Estado foi mantido o controle político da burocracia estatal que, junto aos gerentes, controlava os conselhos de empresas. Os gerentes, por sua vez, eram escolhidos segundo sua lealdade aos ministros de Estado. (VERAGO, 2007, p.4/5)

Além disso, de fato, o desenvolvimento de um tipo de socialismo tal como descrito por Nove não ocorreu, pois a introdução do mercado como principal forma de sociabilidade impõe condicionantes ao sistema⁵⁷. A justificativa para isto reside no fato de que “Socialismo” e “Mercado” possuem lógicas inconciliáveis, pois uma economia centrada na sociabilidade mercantil pressupõe indivíduos que interagem através do mercado como proprietários individuais. Portanto o “socialismo de mercado” seria um socialismo em que a propriedade não é coletiva. Trata-se portanto de uma contradição em termos, o que só seria possível em um processo de transição do capitalismo para o socialismo, mas não em um socialismo de fato. (CARCANHOLO E NAKATANI, 2005, p. 9)

Como a **comuna** na China, o sistema autogestionário de trabalhadores foi reconhecido por seus fundadores como a única forma verdadeira de comunismo. Foi oficialmente promulgado na lei iugoslava em 1950. A autogestão naquele país tinha três componentes principais: gerenciamento autônomo das firmas por conselhos eleitos de trabalhadores; existência de um mercado competitivo em que existem preços e se buscava o lucro; criação do conceito de propriedade social em oposição à propriedade do estado e que se torna a forma jurídica principal de propriedade no país. O sistema passou por fases desde o período inicial de 1949 a 1952 em que os conselhos de trabalhadores eram consultivos, e de 1953 a 1962

⁵⁷Segundo Marques (1997), Mandel defende a planificação, a alocação direta ex ante, em contraposição ao mercado. Concorda que existem dificuldades inerentes à planificação, o que não a inviabiliza. Defende que haja planejamento democrático. E quanto à necessidade de existência do mercado e do lucro a fim de manter o desenvolvimento de novas tecnologias, o autor garante que o lucro não é o único objetivo de inovar, mas a economia de tempo e a curiosidade científica também. O debate sobre o socialismo de mercado é mapeado por Marques (1997) que discute especificamente as posições de Alec Nove, Ernest Mandel e Diane Élson.

quando eles passaram a ter um real poder de decisão. A Iugoslávia diferiu de China e URSS por realizar mais coletivização na indústria do que na agricultura, e como a China, favoreceu a descentralização. (MELNIK, 1985, p. 47)

Nos três casos citados o trabalho associado adquiriu diferentes formatos em cada país, dependendo do momento histórico e político. Entretanto, viu-se que a existência de socialização da propriedade não foi suficiente para uma autêntica autogestão das unidades produtivas e até do próprio sistema, já que aqui se fala de uma sociedade socialista e não apenas de unidades produtivas autogestionárias. Segundo Lima (2004, p. 48), devido ao fato das cooperativas dos países socialistas não terem seguido os princípios cooperativistas de adesão voluntária e autogestão e pela sua subordinação ao Estado, não podem ser consideradas como tais. O controle efetivado pela burocracia de certa forma retomou o despotismo do capital. Mesmo na Iugoslávia, apontado por muitos autores como o caso mais bem sucedido, “a autogestão parece ter sido um tipo de autoexploração sob condições forçadas da rápida industrialização” (CARVALHO, 1983, p.121).

De certa maneira, estas experiências permitem recolocar em outros termos o mesmo argumento de Rosa Luxemburgo e de Mészáros de que as cooperativas são maleáveis quanto ao sistema que integram. Elas não levam necessariamente a nenhum modo específico de produção. São as relações sociais que as abrigam que condicionam o seu perfil. E, necessariamente, elas precisam se adequar ao sistema vigente.

Assim, o debate sobre o trabalho associado tem sempre lugar garantido quando o assunto é a construção de sociedades alternativas ao capitalismo. Sua ênfase varia de acordo com os posicionamentos políticos de seus proponentes, entretanto, são sempre problematizados os limites da organização da produção por trabalhadores dadas as pressões impostas pelo fato de se produzir para o mercado, dilema este que permeia o debate desde

Owen até os dias atuais. Vejamos a seguir o funcionamento na prática das experiências de cooperação entre trabalhadores para a produção no mundo capitalista.

2.3 EXPERIÊNCIAS DE TRABALHO ASSOCIADO NO MUNDO CAPITALISTA

As formas de organização da produção baseadas no trabalho associado estão presentes na história do capitalismo desde as primeiras experiências do cooperativismo retratadas anteriormente. Elas aparecem tanto como organizações mais articuladas e com o aparato institucional internacional estabelecido, ou de maneira mais instável e reativa como reação ao desemprego por meio da associação. Também a disseminação do trabalho associado tem relação com o espaço nacional em que este prolifera e o papel que o país ocupa na divisão internacional do trabalho. Assim, o perfil do trabalho associado se diferencia entre países mais e menos desenvolvidos, de economia mais ou menos complexa.

No caso dos países mais desenvolvidos não há muito espaço para a atuação de unidades produtivas por conta-própria de associados ou não. As experiências de França, Inglaterra e Alemanha são mais voltadas à produção de serviços, mais especificamente aqueles relativos aos cuidados de pessoas, e para o cooperativismo de crédito e consumo. Nos países menos desenvolvidos existe maior variedade quanto às atividades desempenhadas por unidades de trabalho associado, principalmente pela limitação do Estado de Bem-Estar Social, o que faz com que na ausência de uma rede mais ampla de benefícios, as pessoas sem emprego busquem por alternativas de se manterem. De um modo geral, as experiências estão voltadas para os desocupados e os desassistidos. A existência de movimentos que busquem estender esta lógica a outros espaços é limitada.

A seguir serão levantados alguns casos específicos importantes de experiências concretas de aplicação do trabalho associado internacionalmente, que, mais uma vez, embora as inclua, não se restringe formalmente apenas às cooperativas.

2.3.1 As *Employee Stock Ownership Plans* (ESOPs) norte-americanas

Nos EUA são mais frequentes os casos de cooperativas que funcionam como uma organização baseada na distribuição da propriedade entre os trabalhadores, as *Employee Stock Ownership Plans* (ESOPs), isto é, empresas nas quais os trabalhadores são proprietários acionistas. Entretanto, ela não existe como meio de contestação social nem tampouco de proporcionar alternativas no que se refere à organização da produção, ou seja, os trabalhadores são acionistas, mas a gerência é convencional. (VALLE *et al*, 2002, p.163)

Institucionalmente, as cooperativas são apoiadas pela *ESOP Association*, organização sem fins de lucro criada em 1978, voltada exclusivamente para as ESOPs e atua na promoção de leis para este perfil de empresas e em projetos educacionais voltados para os envolvidos. Além desta associação, atua também na promoção de cooperativas o *National Consumer Cooperative Bank* (NCCB), dedicado ao fornecimento de serviços bancários e financeiros, voltado para a expansão da cooperação, principalmente nos setores de habitação, educação, saúde, centros culturais locais e serviços sociais⁵⁸. Segundo dados da associação, esta modalidade de empresa está em todos os setores nos EUA, sendo que aproximadamente 28% dos membros associados estão na indústria, seguidos pelos setores da construção e da distribuição com 13%. No total, existem atualmente em torno de 11.500 ESOP's com 10 milhões de empregados, mas 50% destes estão alocados em 3% das empresas que são de capital aberto⁵⁹.

⁵⁸ Informações obtidas no site da NCCB. <http://www.nccb.coop/>

⁵⁹ Informações obtidas no site da ESOP. <http://www.esopassociation.org/>

Estudos buscam comparar esta forma de organização com as empresas tradicionais sob o aspecto da eficiência. Um exemplo no setor industrial é o setor de madeira compensada no noroeste dos EUA⁶⁰. As conclusões restringem-se a resultados genéricos principalmente no que se refere à priorização do emprego e ajuste nos salários dos cooperativados diante de flutuações nos preços dos produtos, enquanto as empresas capitalistas tradicionais reagem com ajustamento no emprego e nas horas trabalhadas. Mostram também que, nessa experiência concreta, maior participação dos trabalhadores não leva a maiores ganhos nem a perdas significativas de eficiência. (PENCAVEL e CRAIG, 1994, p. 640)

2.3.2 A experiência européia

Na Europa, como visto, desde o período dos socialistas utópicos, ocorre longa tradição de associativismo também tendo a cooperativa como principal exemplo. Observando dados selecionados de publicação da Aliança Cooperativa Internacional para o ano de 2009 no continente europeu, se observa que em termos de número de unidades cooperativas, a Itália ocupa o primeiro lugar sendo seguida por Espanha e França, conforme Tabela 2.

⁶⁰ A durabilidade das cooperativas nesta região está relacionada, segundo estudiosos, à origem escandinava dos seus primeiros participantes que trouxe consigo uma cultura de organização coletiva. Os autores verificaram esta influência cultural em outros tipos de cooperativas nos EUA. (CRAIG et al, 1995, p.159)

Tabela 2: Número de cooperativas, membros, empregados e população - Países europeus 2009

País	Empresa	Membros	Empregados	População	Membros/ População
Áustria	2.339	4.866.148	105.989	8.355.260	58,2%
Alemanha	7.415	20.509.973	830.258	82.002.356	25,0%
Espanha	24.270	6.960.870	384.398	45.828.172	15,2%
França	21.000	23.000.000	900.000	64.366.962	35,7%
Itália	41.552	13.063.419	1.146.950	60.045.068	21,8%
Polônia	8.823	8.000.000	400.000	38.135.876	21,0%
Suécia	9.170	4.069.852	140.520	9.256.347	44,0%
Reino Unido	977	8.434.538	129.130	61.595.091	13,7%

Fonte: Cooperatives in Europe 2010, International Co-operative Alliance. Elaboração própria

No que se refere à participação dos membros associados em relação à população (Tabela 2) por país, surpreende a participação elevada na Áustria (58%), aparecendo em segundo lugar a Suécia (44%) e em terceiro lugar a França (36%). Este ranking se justifica principalmente pelo perfil das cooperativas destes países. No caso da Áustria as cooperativas seguem o modelo *Raiffeisen* de cooperativas de crédito, ou seja, não se trata de trabalhadores associados em torno de atividades da esfera da produção. Na Suécia há grande participação de cooperativas de consumo, aproximadamente 77%. Também na França, cerca de 80% das cooperativas são de crédito e consumo.

Em relação ao número de membros, França, Alemanha e Itália são as mais importantes. Diferente dos dois primeiros países, que como já se disse no parágrafo anterior, possuem uma preponderância de cooperativas voltadas para atividades de circulação, a Itália possui um número significativo de membros voltados principalmente para uma gama variada de atividades de produção.

Tudo isto denota que o perfil do cooperativismo se diferencia entre os países europeus. Seleccionamos alguns exemplos de acordo com a sua importância, com a disponibilidade de informações, mas o critério principal foi a escolha de experiências de cooperativas de produção. Foram seleccionados os casos da Inglaterra, pela diversidade de cooperativas aí existentes e por trata-se do berço do cooperativismo, e o caso da Itália por ter representado em um determinado período histórico também um exemplo de “especialização flexível” a ser seguido⁶¹. A Espanha será abordada a seguir com o exemplo do complexo de Mondragón, por tratar-se atualmente do caso mais paradigmático em termos de cooperação entre trabalhadores.

Na Inglaterra houve longo debate entre cooperados sobre o perfil a ser adotado pelas cooperativas na última parte do século XIX, e sobre a questão de como a produção deveria ser organizada: se controlada diretamente pelos trabalhadores dos empreendimentos ou organizada por cooperativas varejistas e sociedades atacadistas sendo o controle realizado por membros consumidores. Surgiram assim as associações de cooperativas, organizações produtivas formadas por varejistas e trabalhadores estando ambas as categorias aptas a elegerem representantes no conselho da cooperativa. Dados do Movimento Industrial de Propriedade Comum⁶² (*Industrial Common Ownership Movement/ICOM*) citados por Cornforth mostravam que em 1975 havia cerca de 30 cooperativas de trabalhadores e em 1982 foram registradas 400. Já em 2009, segundo dados da Aliança Cooperativa Internacional, havia 977 cooperativas no Reino Unido nos setores de indústria e serviços, com 8.434.538 de membros e 129.130 empregados. “Tipicamente, as cooperativas de trabalho são

⁶¹ No modelo de "especialização flexível", preconizado por Piore & Sabel (1984), as pequenas empresas, onde se incluem as cooperativas e as unidades produtivas baseadas em trabalho familiar, seriam independentes e se articulariam entre si, atuando cooperativamente, adquirindo grande flexibilidade produtiva, e proporcionando ganhos individuais aos seus participantes. Este modelo se confrontaria com o paradigma fordista por se mostrar mais flexível que aquele.

⁶² Em 2001 o ICOM fundiu-se com União Cooperativa (que foi o órgão federal para cooperativas de consumo) para criar o *Co-operatives UK*, e assim, unificar o setor cooperativo.

estabelecidas no setor de serviços, particularmente em vendas, fornecimento de alimentos e logística ou ofícios relacionados à indústria e fabricação leve.” (CONRFORTH, 2007, p. 24-25)

Cornforth (2007) afirma que existem diferentes tipos de cooperativas de trabalho que se distinguem pela motivação de sua criação. Tanto as cooperativas chamadas de defensivas como aquelas criadas com o intuito de geração de empregos foram estabelecidas em circunstâncias econômicas de crise e enfrentam em geral baixa capitalização além de baixas habilidades gerenciais. As cooperativas doadas, ou seja, aquelas que foram dadas aos trabalhadores por seus donos, como já se tratavam de negócios bem estabelecidos antes da doação, seguiram tendo bom desempenho. As cooperativas alternativas concentradas na produção de comida integral, livrarias, construção e gráficas, voltadas mais para as necessidades sociais do que para o lucro, tiveram bom desempenho se comparadas com os pequenos negócios, dado o elevado comprometimento dos seus membros. Apesar das diferenças apontadas, as cooperativas do tipo defensivo, de criação de emprego e do tipo “alternativas” enfrentam problemas comuns, relativos basicamente à obtenção de financiamento, obtenção e manutenção de mercados para escoamento da produção e à existência e manutenção de trabalhadores com habilidades apropriadas para o negócio.

No caso italiano, ocorreu no período pós-guerra um forte crescimento de cooperativas de produtores, especialmente entre 1945 e 1947 e de 1970 até o presente. Em 1981 havia quase 20 mil cooperativas de produtores registrados na Itália. Embora tenham aumentado seu peso em serviços, sua maior participação ocorre na manufatura e na construção. Elas podem ser encontradas em praticamente todas as regiões, embora mais de 40% delas estejam localizadas na Emilia Romagna, na Campânia e na Sicília. Em 2009, segundo dados da Aliança Cooperativa Internacional cooperativa, a Itália abrigava 41.552 cooperativas, sendo

que a minoria delas estava relacionada a atividades de circulação de mercadorias e crédito cooperativo, aproximadamente 12%. Ainda que possa haver algum tipo de incompatibilidade metodológica, a comparação do total de cooperativas registradas leva a um crescimento acumulado entre 1981 e 2009 de 108% e um crescimento médio anual de 2,6%.

As cooperativas de produtores italianos operam nos princípios da Aliança Cooperativa Internacional: um membro, um voto, adesão livre e voluntária, e remuneração limitada ao capital subscrito. Os membros podem fazer empréstimos às suas cooperativas a uma taxa de juros determinada pelo mercado com vantagens fiscais significativas. Tal procedimento distingue as cooperativas italianas de produtores das de outros países. (JONES & SVEJNAR, 1985)

Thornley (1983, apud Lima, 2004, p. 47-48) destaca três fatores implicados no crescimento das cooperativas italianas de trabalho e de produção no país. O primeiro seria a proximidade do movimento cooperativista em relação aos partidos políticos com forte apoio de socialistas e comunistas, da igreja católica, e de social-democratas e republicanos, que possibilitaram um contínuo apoio político às cooperativas e suas confederações. O segundo foi o forte apoio estatal, com exceção do período fascista. As cooperativas são tratadas legalmente como forma especial de empresa, são isentas de taxas, e possuem condições especiais de empréstimos bancários, facilidades de acesso a contratos de obras públicas, assim como de incentivos a processos de recuperação de empresas falidas para manter empregos. Estes dois elementos conjugados garantiram o terceiro aspecto: as perspectivas comerciais favoráveis.

2.3.3 Mondragón: o caso paragnático

O exemplo do complexo de Mondragón emerge como paradigma principal que norteia as principais experiências de cooperativismo atualmente. O complexo está sediado nos arredores da cidade de mesmo nome no País Basco espanhol, possui cerca de 200 empresas no país e no exterior, inclusive no Brasil, sendo 150 na área fabril, e o restante nas áreas de distribuição, finanças e ensino e pesquisa. Em 2008 foram totalizados 92.773 postos de trabalho no complexo⁶³.

O complexo teve início em 1956, no período da ditadura de Franco, por iniciativa de José Maria Arizmendiarreta, o padre Arizmendi⁶⁴. A partir da criação de uma escola técnica, contando com o apoio da comunidade, o padre começou a difundir naquele meio os princípios cooperativos. Através do seu incentivo, cinco trabalhadores, com o empréstimo de recursos disponibilizados por moradores, adquiriram uma indústria de fogões falida e formaram a primeira cooperativa, a Ulgor. As exigências de competitividade postas pelo mercado levaram à necessidade de crescimento da cooperativa e conseqüente ampliação dos ganhos de escala. Para atender às necessidades de insumos da Ulgor, foram criadas cooperativas, e estas passaram a compor o primeiro grupo cooperativo, o Ularco sendo administrado por representantes de cada cooperativa singular. (SINGER, 2002, p. 99-100)

A formação de um grupo cooperativo gerou vantagens como, por exemplo, o consumo partilhado de serviços jurídicos e contábeis. Além disso, esta formação possibilitou que se implantasse em 1970 um fundo único com as cooperativas da Ularco, que seria distribuído entre todos os sócios cooperativados, sem considerar as contribuições específicas de cada

⁶³ Dados obtidos através do sítio da corporação de Mondragón. <http://www.mondragon-corporation.com/>

⁶⁴ Um maior detalhamento sobre o padre Arizmendi, sua formação, seu papel na criação do complexo, bem como um detalhamento sobre o surgimento deste, pode ser obtida em White e White (1988).

cooperativa. Neste sentido, o desempenho desfavorável de uma ou mais cooperativas pôde ser compensado pelas demais. (ibid, p. 100)

Criada em 1959 a *Caja Laboral* também pertence ao complexo de Mondragón. Ela exerce a prestação de serviços financeiros e apóia a formação de novas cooperativas, funcionando como uma incubadora e também como uma holding controladora de todas as cooperativas singulares. Cada cooperativa se compromete por escrito com a *Caja* a seguir determinados princípios comuns ao complexo, como, por exemplo, não empregar mais do que 10% de seu pessoal na condição de não-membro e de manter a diferença entre as retiradas máximas e mínimas em não mais de 1:3, posteriormente ampliada para 1:6. (SINGER, 2002, p. 101)

A *Caja* passou a prestar serviços de assistência social e saúde, pensões e aposentadorias aos trabalhadores cooperados, bem como salário-desemprego. Entretanto, antes do cooperado dispensado utilizar o benefício pela *Caja*, que corresponde a 80% do seu salário, é prioridade que ele seja realocado nas cooperativas do grupo, o salário-desemprego é a última opção. O grupo sentiu necessidade ainda de se fortalecer em termos de pesquisa industrial e construção de conhecimento; por isso, abriga ainda centros de pesquisa e uma universidade.

A respeito de Mondragón, Singer (2002, p. 105) conclui que:

[...] é o mais completo exemplo de uma economia solidária que não é intersticial, mas possuidora de sua própria dinâmica. Ao contrário das cooperativas de produção na França, na Grã-Bretanha e também no Brasil, que surgem majoritariamente da quebra das empresas capitalistas, o agrupamento coletivo de Mondragón surge de um processo autônomo de acumulação, que se inicia na comunidade católica de Mondragón a passa a se alimentar das sobras reinvestidas pelas cooperativas e do financiamento da *Caja Laboral Popular*, a qual torna o cooperativismo popular desta região da Espanha efetivamente independente da intermediação financeira capitalista.

Santos (2002) entende que o complexo de Mondragón é um exemplo a ser seguido. Segundo este autor, a razão fundamental para o seu sucesso, além da coordenação e cooperação entre as empresas do complexo, é a existência de um mecanismo de ajuda mútua entre cooperativas. Estes são obtidos através da subordinação às decisões dos cooperados:

As razões fundamentais do êxito das cooperativas do grupo Mondragón estão relacionadas à inserção das cooperativas em redes de apoio e ao esforço constante para tornar as cooperativas competitivas no mercado global. [...] Além da coordenação e da cooperação entre as empresas de Mondragón, por intermédio de organizações de apoio financeiro e educativo (que também são cooperativas), um mecanismo central de ajuda mútua entre as cooperativas é a sua inserção em grupos econômicos que seguem a lógica da integração vertical. [...] A coordenação e a ajuda mútua entre as cooperativas são obtidas mediante a subordinação destas aos órgãos de decisão participativos do grupo no seu conjunto, que determinam o financiamento e os parâmetros da administração de cada cooperativa. (SANTOS, 2002, p. 38/39)

O complexo de Mondragón passou na década de 90 por um processo de reestruturação que representou mudanças nas suas estruturas organizacionais e na sua cultura interna. O debate em torno das mudanças ocorreu a partir de argumentos sobre a eficiência. Esse crescimento de uma perspectiva empresarial calcada na eficiência deu lugar a uma crescente predominância do peso das instituições sobre os objetivos coletivos do complexo. A mudança no sistema salarial para a acomodação de incentivos de executivos, bem como a decisão de incentivar a gestão centralizada em detrimento da autogestão, são exemplos. As cooperativas se adaptaram às mudanças externas à custa de uma transformação fundamental em seu projeto coletivo. (TAYLOR, 1994)

Para reforçar a inexistência de superação prática do conteúdo das relações capitalistas de trabalho na cooperativa, Kasmir (1999) que pesquisa o Complexo de Mondragón, afirma que apesar de ser considerado um exemplo a ser seguido, trata-se de um mito. Os pesquisadores, segundo esta autora, têm entrevistado os presidentes e diretores das cooperativas, mas não os trabalhadores. Através das versões dos entrevistados construíram um

modelo de sistema cooperativo. Neste modelo não há conflitos sociais, a democracia serve ao interesse de todos e a propriedade motiva os trabalhadores e os faz identificar-se com sua empresa. Os trabalhadores, contudo, dizem outra coisa. A autora decidiu descrever as cooperativas do sistema Mondragón justamente pela perspectiva dos trabalhadores.

A primeira dimensão do mito é que Mondragón é o modelo de cooperativismo. A segunda dimensão é a afirmação de que as cooperativas são instituições apolíticas. O modelo cooperativo parece fomentar o compromisso e o ativismo entre os diretores. Os diretores de todos níveis estão mais vinculados à sua empresa e têm mais fé na eficácia da estrutura democrática. Os de alto nível chegam a ocupar cargos políticos, elaboram e implantam complicados planos de negócios e se relacionam com os visitantes de fora, com os que imaginam um sistema modelar. Entretanto, muitas vezes os trabalhadores nem sequer fazem uso dos canais democráticos existentes, nem fazem uso de mecanismos de participação, o que pode representar uma passividade dos trabalhadores frente o ativismo da direção. Além disso, os trabalhadores são submetidos às mesmas pressões que em empresas privadas.

Com as imposições da economia global, diversas medidas foram tomadas mostrando que os trabalhadores cooperativados não escaparam às pressões do mercado mundial. Os executivos contrataram consultores para dirigirem estudos de eficiência e incrementarem o ritmo de produção, implementaram deslocamentos de trabalhadores entre as plantas, e contrataram trabalhadores temporários. Isto porque nas cooperativas, os diretores têm mais liberdade para fazer contratos temporários e transferir trabalhadores do que nas empresas privadas. A autora comparou uma cooperativa com uma empresa privada local e concluiu que ambas enfrentam os mesmos problemas do setor industrial, o trabalho por turnos, a cadeia de montagem, um trabalho cada vez mais rotineiro e o aumento progressivo e ilimitado da

produtividade. O funcionamento democrático da empresa ou a participação na propriedade não contrarrestam estas pressões diárias.

As cooperativas de Mondragón se apresentaram como um modelo internacional para a reestruturação industrial em um momento de crise econômica mundial. “Na atualidade, na qual se busca a acumulação flexível, a cooperação é a nova ideologia, e Mondragón é o exemplo mais desenvolvido deste sistema sem sindicatos e cooperativo” (KASMIR, 1999, p. 220)

Assim, a ampliação do complexo e a necessidade correspondente de ampliação de estruturas que o viabilizassem, impôs uma tendência à burocratização que fez com que os associados se afastassem dos processos decisórios. Além disso, a busca constante por eficiência e por adequação aos mercados globais leva à tendência de igualação da posição que o trabalhador se encontra no processo de trabalho em relação aos empregados das outras empresas não cooperativas.

2.3.4 As cooperativas de catadores de lixo nos países pobres

A atividade de coleta e preparação de materiais recicláveis obtém nos países pobres um peso relevante. Trata-se de uma atividade com baixos requisitos de qualificação e que emprega amplamente mulheres e também crianças. Além disso, é uma atividade que vem atraindo trabalhadores em situação de exclusão do mercado formal de trabalho que não conseguem nenhum outro tipo de atividade remunerada. A atividade prolifera na mesma medida que se amplia o escopo da sociedade de consumo, na qual são geradas em larga escala novas necessidades e novos produtos a fim de satisfazer a reprodução ampliada do capital. Ao mesmo tempo em que o consumo cresce em sociedades com renda concentrada, o direito de consumir se restringe à pequena parte da população enquanto à outra resta sobreviver das

sobras, tornando-se responsável pelo encaminhamento de materiais recicláveis a um novo ciclo produtivo.

Os dois exemplos escolhidos na Colômbia e na Índia se referem às cooperativas de catadores de materiais recicláveis. No entanto, estas experiências representam também a realidade de vários países e de várias cidades, inclusive brasileiras⁶⁵.

Rodríguez (2002, p. 329-367) discute a associação de trabalhadores através de cooperativas na Colômbia para reciclagem do lixo. O cenário em que se desenvolve este exemplo é aquele comum à maioria das cidades latino-americanas, que sofrem os efeitos excludentes das políticas de cunho neoliberal, sob influência do chamado “Consenso de Washington”, como já discutido no capítulo 1.

A compra de materiais recicláveis na Colômbia é altamente concentrada. Um número reduzido de empresas consome os materiais, impondo preços e condições pouco favoráveis para quem coleta e depois tem que vender para intermediários formais ou informais. Como diz Birkbeck (1978, apud Rodríguez, 2002, p. 342), a respeito do seu estudo sobre reciclagem em Cali, os recicladores são na verdade empregados de grupos industriais que utilizam o material reciclado, ainda que não sejam reconhecidos como tal e ainda que formalmente sua relação não seja de assalariamento.

Os trabalhadores a que se refere o autor são catadores de lixo, tratados pela população pejorativamente como os “descartáveis”. A partir do final da década de 80, com apoio da Fundação Social ⁶⁶, uma instituição sem fins de lucro local, e de outras organizações

⁶⁵ No Egito, por exemplo, na cidade do Cairo, é amplamente conhecida a figura do “Zabbaleen”, “pessoas do lixo”. Os *Zabbaleen* possuem a atribuição de coletar o lixo na cidade do Cairo. Um filme de 2009 retrata as dificuldades desta categoria: “Garbage Dreams”.

⁶⁶ Instituição sem Fins de Lucro, criada em 1911, que tem como missão combater as causas estruturais da pobreza na Colômbia. Para tanto sua forma de atuação inclui empresas, projetos sociais diretos, e a influência no debate político. As informações foram obtidas no sítio da fundação.

governamentais nacionais e locais, proliferaram cooperativas de recicladores. A organização em cooperativas foi um marco para a melhoria das condições de vida e para uma melhor inserção social de seus componentes.

Com o processo de privatização da coleta de lixo juntamente com outros serviços públicos, que ocorre a partir de 1990 fazendo parte de um conjunto de medidas de abertura econômica e desregulamentação com perfil daquelas preconizadas no “Consenso de Washington”, entraram no mercado empresas privadas nacionais e multinacionais. As cooperativas não podiam concorrer em “pé de igualdade” com as empresas a fim de assumir contratos de coleta. As cooperativas que tiveram sucesso se associaram a outras a fim de cumprir os requisitos financeiros das privatizações, de fazerem investimento em bens de capital e diversificar suas atividades.

Rodríguez (2002) aponta como melhorias sociais da realização de cooperativas entre os recicladores o aumento da autoestima, a melhoria das relações familiares com redução de violência, a melhoria da percepção do grupo em relação ao trabalhador por conta-própria individual, e o aumento da escolaridade. Além disso, tratou-se da primeira participação democrática de parte substancial dos cooperativados. A desconfiança entre os funcionários que trabalham diretamente com a reciclagem em relação aqueles que se dedicam às tarefas gerenciais e administrativas reproduz de certa forma a hierarquia patrão-empregado.

Do ponto de vista econômico, as cooperativas não conseguiram se integrar em nenhuma rede de ajuda mútua, assim como não conseguiram estabelecer vínculos duradouros com entidades estatais e empresas privadas convencionais. Além disso, apenas 10% dos recicladores estão associados. Estes dois elementos fazem com que se perpetuem as condições favoráveis para intermediadores.

O caso colombiano apresenta semelhanças com o caso indiano representado aqui pela situação dos catadores de materiais recicláveis em Ahmedabad.

Ahmedabad é capital de Gujarat um dos estados mais ricos da Índia, e a cidade era muito conhecida pela produção de têxteis. Entretanto, desde a década de 1980, tendo relação com o processo de liberalização e abertura da economia, muitas fiações fecharam, causando aumento do desemprego na região, e levando muitas mulheres e filhos destes trabalhadores a catarem lixo⁶⁷. As pessoas envolvidas nestas atividades só o fazem por realmente não terem alternativa.

No caso dos catadores de lixo de Ahmedabad, retratados por Bhowmik (2002), os instrumentos de trabalho dos coletadores são um saco para a coleta e uma vara para remexer o lixo. Além das péssimas condições de trabalho, piores do que aquelas descritas na Colômbia, os trabalhadores sofrem perseguição da polícia e das autoridades municipais. Outro problema residia no preço baixo obtido diariamente pela coleta, dada a ausência de margem de negociação das mulheres frente os comerciantes.

A atuação da *Self-employed Women's Association* (Sewa) foi importante para a organização dos trabalhadores envolvidos. Esta associação, inicialmente um braço do sindicato *Textile Labor Association* criado por Mahatma Gandhi, tornou-se um sindicato independente em 1972. A Sewa atuou sindicalizando as mulheres para que elas pudessem ser protegidas da perseguição da polícia. O sindicato também providenciou instrumentos de proteção como luvas, aventais, sapatos e também sacos. A padronização dos sacos e dos aventais possibilitou a existência de identidade entre os membros, e depois disso, passaram a ser menos perseguidos pela polícia.

⁶⁷ Uma descrição da decadência das cidades industriais têxteis como Ahmedabad pode ser obtida em Joshi (2009).

A Sewa estudou o mercado de recicláveis e observou que os preços flutuavam ao longo do ano e que portanto as mulheres poderiam duplicar o preço se vendessem quando a procura era alta. Entretanto, isto implicava a necessidade de armazenar os materiais recolhidos. Isto foi possibilitado pela construção de armazéns. A formação de cooperativas tinha também a preocupação de buscar alternativas de trabalho. A Sewa então tem organizado algumas atividades econômicas em tempo parcial para as coletoras de lixo buscando aumentar seus rendimentos. As cooperativas puderam ser contratadas para limpar escritórios e prédios públicos ou fornecer comida para recepções, casamentos e outros eventos. A cooperativa oferece também programas de formação para seus membros.

Em comum nos dois exemplos apresentados em diferentes países sobre a organização de cooperativas de catadores de lixo, é que a organização destes trabalhadores só ocorreu com a participação ativa de uma instituição externa. No caso da Colômbia, uma instituição sem fins de lucro, e, no caso da Índia, um sindicato. Assim, atividades que reúnem pessoas sem organização sindical, e também sem um grau de qualificação significativo, são altamente dependentes de organizações externas. Além disso, é visível que a existência de contratos com empresas e órgãos públicos são importantes para ampliar as alternativas de trabalho e reduzir a dependência do mercado de recicláveis, que é flutuante e governado por poucos compradores. O efeito da cooperativa para a melhoria de vida das pessoas é real. Este tipo de experiência é limitada a países nos quais a seguridade social é restrita, pois a existência de programas de renda poderia evitar que as pessoas fossem colocadas nesta situação. Assim, se explicita também a utilização do trabalho associado como política social, ainda que nos países citados isto não tenha sido assumido pelos governos como estratégia clara, ao contrário do que ocorre no Brasil, por exemplo. Não foi o desejo de associação e a solidariedade que reuniu as pessoas, mas a necessidade.

Às pessoas que ganham a vida catando lixo é atribuído o status mais baixo entre os pobres urbanos. Muitos são mulheres e crianças. A funcionalidade desta mão de obra diz respeito a encaminhar as sobras do consumo a quem não tem acesso ao processo de produção. Este trabalho é altamente insalubre, pois a pessoa que manuseia o lixo está em contato com substâncias tóxicas, objetos cortantes, entre outros riscos. Enquanto a reprodução ampliada requer o consumismo, o terreno para a reciclagem se amplia. A inexistência de leis que obriguem o descarte adequado por empresas e por indivíduos, e às vezes até a inexistência de setores específicos do setor público responsáveis por esta área, conjugada com a existência de grande quantidade de pessoas sem ocupação e também não-empregáveis, constitui amplo espaço de proliferação de ocupações voltadas para o tratamento de lixo.

2.3.5 As fábricas recuperadas na Argentina

O movimento das fábricas recuperadas na Argentina ocorreu como uma ação defensiva dos trabalhadores diante da necessidade de garantir sua sobrevivência, constringidos pela falência e abandono de fábricas por seus proprietários. O processo de falência ocorreu em um contexto de crise econômica experimentada pelo país entre 1998 e 2002, decorrente da dificuldade de adequação deste país às medidas neoliberais calcadas principalmente na dolarização indireta da economia⁶⁸. Este sistema ampliou sobremaneira a vulnerabilidade do país, pois a autoridade monetária não possuía autonomia para utilizar instrumentos tradicionais de estímulo e contração da demanda agregada. Ela iria agir somente de acordo com as flutuações do nível de reservas externas, que, por sua vez, ficava na dependência direta de um fluxo cambial positivo.

⁶⁸ Este sistema, chamado de sistema *currency board*, estabeleceu uma paridade “de um para um” entre o peso e o dólar, de forma que o estoque de moeda manual, mais depósitos à vista, deveria ser exatamente igual ao saldo de reservas cambiais à disposição do Banco Central Argentino. (BATISTA JR, 2002)

Neste contexto, ocorreu fechamento de inúmeras indústrias, que não puderam concorrer com produtos importados, e elevação do nível de desemprego. Esta situação culminou em uma crise econômica e política que levou à mobilização popular que provocou a renúncia do presidente Fernando De La Rúa em dezembro de 2001. Este havia sido incapaz de mudar os rumos da política econômica inaugurada na era Menem (1989-1999), pois, eleito em 1999, tentou enfrentar a crise sem romper com o modelo de política econômica adotado por seu antecessor⁶⁹.

Dados do Ministério do Trabalho argentino de 2005, falam de 161 fábricas ocupadas, principalmente na Grande Buenos Aires. São empresas metalúrgicas, de processamento de alimentos, frigoríficas, de impressão, e em alguns casos até de serviços de saúde e educação, hotéis e supermercados. (ATZENI & GHIGLIANI, 2007)

Depois da ocupação os trabalhadores tiveram que enfrentar, além do desafio administrativo e organizacional, a adequação legal. Inicialmente, houve oscilação entre a formação de cooperativas ou estatização das fábricas sob controle operário, mas como esta última alternativa foi descartada pelas autoridades, a única saída acabou sendo a formação de cooperativas. Entretanto, estas cooperativas possuem um perfil diferenciado das tradicionais pois priorizam o processo de tomada de decisão, a eliminação de postos de supervisão, e a distribuição equitativa da renda. (ibid)

A reconstrução do espaço organizacional de uma gestão coletiva tem o efeito de desconstruir as relações capital-trabalho, que são relações extremamente hierárquicas, relações de obediência e submissão, e em pequenas e médias empresas, geralmente eram acompanhadas por práticas paternalistas e de baixo profissionalismo na gestão. Essa desorganização favorece o surgimento de democratização das decisões dentro da empresa. De fato, é comum a todos, a adoção de práticas de tomada de decisão em conjunto. (FANJ & REBÓN, 2005, p. 8, tradução nossa)

⁶⁹ Para maiores informações sobre a crise Argentina, ver Batista Jr, 2002.

Segundo Atzeni & Ghigliani (2007), a divisão técnica do trabalho nos casos estudados de fábricas recuperadas, manteve-se intacta, e a possibilidade de uma reestruturação do processo de trabalho não parece estar entre os objetivos explícitos de trabalhadores.

Fanj & Rebón (2005) também apontam para esta característica, e concluem com respeito a isto que, apesar das mudanças nos níveis hierárquicos, os mecanismos de controle são reproduzidos não sendo eliminada a arquitetura social que mantém a lógica construída anteriormente. Em grande medida, isto é causado por questões estruturais da empresa tais como a tecnologia herdada e os imperativos de uma gestão eficiente que mantém esta estrutura.

Atzeni & Ghigliani (2007), concluem em seu estudo de caso que a pouca margem para melhorias tecnológicas se deve à falta de recursos. Os trabalhadores compensam tal desvantagem de diferentes formas, ou intensificando o trabalho ou eliminando cargos intermediários. Os trabalhadores reconhecem que a rotação do trabalho, uma forma de reorganização do processo de trabalho, seria valiosa, mas não consideram possível realizá-la no momento, salvo raras exceções. Eles entendem que não dá pra gastar tempo com novos aprendizados dadas as pressões do mercado.

Na ausência de um aparelho disciplinar vertical hierarquicamente posto, a responsabilidade é o valor defendido pelos entrevistados para garantir uma transição suave no processo de produção. Este ideal de responsabilidade partilhada entra em conflito eventualmente com a realidade do comportamento individual, que se desvia das normas coletivas. Isso tem empurrado mesmo as cooperativas mais radicais na defesa do coletivismo, a adotarem livros de regras internas. Tais livros de regras foram pensados principalmente para lidar com o absentéismo e casos graves de mau comportamento (de roubo a brigas entre os trabalhadores), e impõem sanções aos que não realizam tarefas habituais e não acompanham o

ritmo de trabalho. Em geral, o problema foi enquadrado dentro de uma perspectiva que enfatiza as ligações entre o esforço individual e recompensa material.

Com o desaparecimento dos supervisores, a personificação da autoridade capitalista também desaparece. No entanto, é a autoridade da concorrência de mercado que agora está diretamente imposta aos trabalhadores, sem intermediários, com respeito aos prazos de entrega, qualidade dos produtos e preços competitivos. Assim, o próprio mercado pode ser visto como o regulador fundamental da disciplina dos trabalhadores, e isso toma a forma de sanções coletivas, mediante os livros de regras, padrões de qualidade, e recompensas individuais. (ATZENI & GHIGLIANI, 2007, p. 667, tradução nossa)

A experiência das fábricas recuperadas na Argentina explicita muito claramente no âmbito da fábrica os dilemas postos pelo movimento cooperativo desde a sua fundação. No caso relatado foram privilegiados os impactos sobre a disciplina fabril e sobre a organização da produção, comandada pelos próprios trabalhadores, causados pela necessidade de adequação ao mercado. Em geral esta organização entra em conflito com os ideais cooperativos. Desta forma, o controle sobre o trabalho deixa de ser realizado diretamente nas fábricas para ser recolocado indiretamente pelo mercado.

2.4 CONCLUSÕES

Os exemplos citados neste item são todos de organizações de trabalhadores associados, em diferentes países, em diferentes condições. O objetivo aqui era mostrar que por mais que se diferenciem a natureza dos processos de trabalho bem como o tipo de valor de uso envolvido, as pressões as quais as unidades produtivas de trabalhadores associados se submetem são, em linhas gerais, as mesmas; seja para enfrentar a concorrência com empresas multinacionais de tratamento do lixo, seja para manter funcionando a fábrica com defasagem tecnológica diante da concorrência internacional, os condicionantes são os mesmos.

Ainda que haja um caso que é normalmente visto como referência, como Mondragón, mesmo nele não parecem ter sido resolvidas as contradições a que se submete uma forma de

organização de trabalhadores proprietários dos meios de produção. Todos os casos apresentados de associação entre trabalhadores surgiram por contingência e apresentam diferentes graus de escolha em seus processos. Quanto maior e mais inserida na economia, mais contraditória é a experiência, pois maior é a busca de eficiência que muitas vezes ocorre em detrimento da participação. Enfim, ainda que possa representar melhoria na qualidade de vida dos envolvidos, geralmente quando as condições de trabalho e de vida eram muito críticas como no caso dos “trabalhadores do lixo”, a possibilidade de manutenção e estabilização das condições dentro dos contextos apresentados é muito tênue.

Contudo, a existência de cooperativas mostra que a organização do trabalho coletivo pode ser feita sem o controle do processo de produção pelo capitalista. Ainda que mudanças na organização produtiva isoladamente não sejam suficientes para a construção de sociedades alternativas, elas são condição necessária.

3 O TRABALHO NÃO-ASSALARIADO NA DINÂMICA DO CAPITAL: DO DUALISMO À *ECONOMIA SOLIDÁRIA*

O objetivo deste capítulo é discutir algumas abordagens sobre o papel de formas de trabalho não assalariadas no sistema capitalista. Apesar da discussão sobre o trabalho associado ser relativamente recente no Brasil, o tema de formas “atípicas” ou distintas do assalariamento já foi amplamente debatido na literatura brasileira e latino-americana, principalmente até a década de 1980, quando tomaram corpo diversas teses como, por exemplo, a da *heterogeneidade estrutural*, da *marginalidade* e da *funcionalidade*.

A convivência de formas de organização do trabalho distintas do assalariamento, com relações “especificamente capitalistas” de produção não são novidade dentro do capitalismo, principalmente no que se refere ao capitalismo do tipo “periférico” como é o caso brasileiro.

Contemporaneamente, com a mudança de contexto econômico e político, a partir da década de 1990, “com o assalariamento não sendo para todos, a integração econômica dos restantes passou a depender de sua capacidade de empresariamento espontâneo e improvisado”. (VALLE, 2002, p. 24). Neste contexto, proliferaram-se as teses dentro do campo da *economia solidária* e *economia popular* que identificam o conjunto de unidades constituído a partir deste autoempresariamento⁷⁰, como possuidor de características próprias e opostas à lógica de funcionamento do capitalismo.

Com a finalidade de dar conta deste amplo conjunto de interpretações sobre a heterogeneidade das formas de trabalho no contexto brasileiro, as abordagens levantadas foram divididas em duas partes: de um lado, aqueles que refletem sobre as formas não

⁷⁰ O termo autoempresariamento é utilizado aqui no sentido de que o próprio trabalhador explora e organiza seu trabalho por conta-própria.

assalariadas até basicamente a década de 1980, e que inserem tais formas no debate mais geral da dependência, da heterogeneidade estrutural e da marginalidade; e de outro lado, aqueles que, a partir da década de 1990, tratam especificamente do trabalho associado tendo como pano de fundo o contexto de crise no mundo do trabalho e propõem uma interpretação da sua natureza frente o capital.

De uma maneira ampla existe uma divisão entre duas posições básicas. Por um lado se colocam aqueles que concebem tais formas como inseridas numa realidade marcada pela dualidade e pertencentes ao setor “atrasado” da economia, no qual se inserem as atividades de baixa produtividade em oposição ao setor “moderno” composto por atividades de maior intensidade tecnológica. Por outro lado, se situam os que entendem que tais formas, além de serem geradas pelo próprio processo de acumulação, se encontram articuladas a ele e lhe são funcionais.

O primeiro conjunto de interpretações consiste na apresentação da tese dualista tradicional de autores filiados à “escola cepalina”, bem como da tese da “heterogeneidade estrutural” feita por Aníbal Pinto. O segundo conjunto é composto por interpretações que apontam a subordinação dos setores não-assalariados ao núcleo capitalista, estando estes articulados ao sistema de produção. Foram selecionadas para este grupo as interpretações de Milton Santos, Francisco de Oliveira, Lúcio Kovarick e Paulo Renato Souza. O terceiro conjunto de interpretações abordado trata especificamente do trabalho associado e, como um movimento em prol da inserção de “excluídos”⁷¹ e massas marginalizadas, busca gerar uma dinâmica que preserve estas unidades dos efeitos negativos do mercado, e, portanto, possuem

⁷¹ Ainda que o caso brasileiro seja bem diferente ao francês, concordamos com Castel (2001) quando ele considera o termo “excluído” inadequado, pois, os indivíduos não estão fora da sociedade, eles fazem parte dela. Mantém-se aqui o termo por ser um termo usual apesar das limitações. “Não há ninguém fora da sociedade, mas um conjunto de posições cujas relações com o centro são mais ou menos distendidas: antigos trabalhadores que se tornaram desempregados de modo duradouro, jovens que não encontram emprego, populações mal escolarizadas, mal alojadas, mal cuidadas, mal consideradas, etc.”. (CASTEL, 2001, p. 568/569)

um entendimento específico de como se articulam as unidades de trabalho associado com as demais em contexto capitalista. Este conjunto é bastante matizado, mas foram escolhidos alguns autores representativos. Entre estes, Paul Singer e José Luis Coraggio defendem ou defenderam que a *economia solidária* atenderia a uma lógica própria. Autores como Gaiger, Valle, Tauile e Rodrigues se colocam em uma posição mais crítica, mas entendem que tais unidades apresentariam avanços em diversos campos para vida dos envolvidos e para a sociedade.

3.1 O DUAL-ESTRUTURALISMO

Na visão da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), na economia mundial existem papéis diferenciados para “centro” e “periferia”, e o subdesenvolvimento deveria ser analisado a partir do contexto de inserção internacional “periférica”⁷². Esta interpretação sobre a forma de inserção dos países é centrada na ideia de existência de uma desvantagem comparativa dinâmica da especialização em produtos primários. Tal desvantagem consistiria na tendência à deterioração dos termos de troca, isto é, no fato dos produtos exportados por países subdesenvolvidos terem baixo valor agregado, tendo de ser produzidos em grandes quantidades para adquirir em troca bens industrializados com maior intensidade tecnológica. Esta condição periférica trazia atraso e vulnerabilidade externa diante dos ciclos econômicos. Neste diagnóstico se justificava a necessidade de um processo de industrialização. (BIELSCHOWSKY, 2000, p. 27-29)

A tese dualista da CEPAL, tal como descrita por Aníbal Pinto (1979, p. 45), se baseia primeiramente no caso extremo de economias primário-exportadoras que contêm um setor exportador de produtos primários e o resto da economia. O primeiro setor cresce para “fora”

⁷² Sabe-se que esta abordagem já foi amplamente crítica, e outras teorias explicativas para o “modelo brasileiro” foram propostas. Uma delas trata-se da “teoria da dependência”, desenvolvida por Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto na obra *Dependência e Desenvolvimento na América Latina*.

e o segundo não contava com estímulos endógenos. Internamente, este caráter dualista das economias “periféricas” se devia ao fato do modelo primário-exportador ser caracterizado por radicais desníveis de produtividade e pelo tipo de relações entre o setor exportador e o resto.

A agenda cepalina que contava com vários representantes, tratava de refletir e investigar a profunda transição observada nas economias latino-americanas mediante a passagem de um modelo primário-exportador, para fora, ao modelo urbano-industrial, para dentro. (BIELSCHOWSKY, 2000, p. 20)

Este processo provocou uma diferenciação na estrutura produtiva, levando ao surgimento de um setor não exportador, “modernizado” e “capitalista” com níveis de produtividade superiores ou semelhantes ao do complexo agro-exportador. Com esta diferenciação, segundo Pinto (1979, p.46), a estrutura produtiva da América Latina poderia ser decomposta em: setor primitivo, setor moderno e setor intermediário. O primeiro setor apresentaria produtividade abaixo da média, o segundo as mais altas produtividades, enquanto o setor intermediário apresentaria produtividade próxima à média.

Segundo o autor nas economias centrais teria ocorrido uma homogeneização entre os setores “modernos” e “atrasados”, mesmo que não tenha ocorrido necessariamente de maneira uniforme, mas através de “setores líderes” que teriam arrastado os demais. Aníbal Pinto reconhece, no entanto, que este processo não ocorreu naturalmente, mas sob forte influência de políticas econômicas e sociais, principalmente no pós-guerra. Segundo o autor, ao final da década de 1960, o otimismo quanto à homogeneização da estrutura produtiva brasileira havia desaparecido, na medida em que a aceleração do desenvolvimento não se autossustentou, que a dependência em relação ao exterior apenas mudou de aparência, e que houve uma concentração dos frutos do progresso técnico em nível social e regional. Ou seja, em vez de homogeneização, ocorreu aprofundamento da heterogeneidade. (PINTO, 1979, p. 49-50)

A heterogeneidade estaria fundada agora também em periferias criadas pelo próprio processo de desenvolvimento. As regiões avançadas criam sua “periferia interna”, ou seja, a “marginalidade” urbana, os que se encontram dentro da área modernizada, mas sem chegar a se integrar através da via principal, que é a do emprego. Esta “periferia interna” teria funções que se assemelham mais às de um “exército de reserva”. As relações estabelecidas entre a “periferia interna” e o setor “moderno”, podem ser análogas às estabelecidas entre o “centro” e a “periferia” em termos de contexto internacional, podendo ocorrer através de alguns ou de todos os mecanismos principais de subordinação, quais sejam: as relações de troca nas quais a periferia compra manufaturados e vende bens primários; discriminação cambial, em que as exportações originadas na periferia são pagas em divisas supervalorizadas para os estrangeiros, “as mesmas que foram entregues subvalorizadas aos importadores do ‘centro’”; a transferência do excedente financeiro da periferia para o “centro”; e a desproporção na distribuição de investimentos públicos e privados. (PINTO, 1979, p. 53 e 56)

É claro que os diferentes estratos e, em geral, todos os componentes da estrutura global estão inseridos num contexto comum. Não são, portanto, compartimentos estanques nem ‘sistema’, de maneira que é preciso buscar a natureza de suas relações, matéria que exige muita meditação e pesquisas. A título meramente exploratório se poderia lembrar o chamado ‘colonialismo interno’. (ibid)

Assim, na abordagem levantada até aqui, no referencial é a escola “cepalina”, as formas não assalariadas seriam resultado do desenvolvimento capitalista engendrado em uma estrutura econômica e institucional arcaica. Estas estruturas “atrasadas” só seriam definidas

em oposição às estruturas “modernas”, e, para alguns, como Celso Furtado⁷³ e Aníbal Pinto, nocivas⁷⁴ à continuidade do desenvolvimento.

A análise de Aníbal Pinto possui o mérito de reconhecer que o sistema não possui uma tendência homogeneizadora e de compreender que os pólos são determinados em um contexto único, não são “*compartimentos estanques nem ‘sistemas’*”. Entretanto, em primeiro lugar, segue entendendo a estrutura como formada por estratos. Em segundo lugar, não rompe com a qualificação dos estratos a partir de graus de produtividade derivada de diferenciais tecnológicos entre os setores.

3.2 DA DUALIDADE À FUNCIONALIDADE

Contrariamente, os autores apresentados a seguir se preocupam em enfatizar o papel essencial que as formas de organização baseadas em relações de trabalho cujo assalariamento não possui papel central, desempenham no processo de acumulação capitalista, além de serem criadas neste mesmo processo.

Milton Santos em “*O espaço dividido*”⁷⁵, por exemplo, defendeu a existência de uma profunda integração entre os dois circuitos existentes na economia capitalista urbana: o circuito inferior e o circuito superior. Segundo Santos (2008, p. 37/38), no que se refere ao domínio da produção, o desenvolvimento de atividades de alto coeficiente de capital gera

⁷³ Para Celso Furtado, a má distribuição de renda seria responsável por orientar a estrutura produtiva a um padrão de industrialização poupador de mão de obra reforçando assim a concentração de renda, pois a industrialização prosseguia para estágios e setores mais intensivos em capital que requeriam proporcionalmente cada vez menos mão de obra, ao mesmo tempo em que exigiam cada vez mais mercado consumidor. Esta situação geraria uma tendência simultânea à queda da taxa de lucro, à redução da participação dos salários na renda e à falta de mercado consumidor para os novos produtos, portanto uma tendência à estagnação. (FURTADO, 1966)

⁷⁴ Tavares e Serra (2000, p. 593) realizaram uma crítica à interpretação de que a dualidade não era funcional ao desenvolvimento. Os dois autores afirmavam que no estilo de dinamismo brasileiro, a concentração de renda reajustava a estrutura de demanda na direção da estrutura produtiva existente, ampliando o consumo das classes médias e altas e ampliando o excedente para financiar a acumulação. Assim, as economias latino-americanas podem ser dinâmicas apesar de conterem graves injustiças sociais.

⁷⁵ Publicado inicialmente em 1979.

redução de emprego na indústria e na agricultura, acentuando a criação de atividades de pequenas dimensões. Assim, o circuito superior seria resultado imediato da modernização tecnológica, formado pelas atividades criadas em função dela e pelas pessoas que dela se beneficiam. O circuito inferior, de outra forma, seria indiretamente criado pelo mesmo processo, mas as pessoas a ele pertencentes se beneficiam parcialmente dos progressos técnicos, é constituído por atividades de fabricação tradicionais, como o artesanato, os transportes tradicionais e a prestação de serviços.

A existência de diferenças ocupacionais e salariais muito elevadas cria na sociedade urbana uma cisão entre os que podem satisfazer suas necessidades e os que não podem, gerando diferenças quantitativas e qualitativas no consumo que por sua vez produzem e reproduzem os dois circuitos de produção, de distribuição e de consumo.

Sem dúvida, é necessário distinguir os países de velha civilização urbana daqueles que só conheceram esse fenômeno recentemente ou mesmo muito recentemente. Nos primeiros, o fenômeno da modernização tecnológica cria estruturas novas que se impõem às estruturas preexistentes nas cidades, provocando sua modificação ao contato com novas realidades. Nos outros, a modernização tecnológica cria de um só golpe as duas formas integradas de organização econômica urbana. Mas em todos os casos, o fenômeno dos dois circuitos está presente. (ibid, p. 38)

Na interpretação de Santos (2008), os dois circuitos não são dois sistemas isolados, pois se encontram em interação permanente, seja por relações de complementaridade ou de competição. Nas palavras do autor:

A complementaridade significa que as atividades de um dos circuitos demandam *inputs* do outro circuito ou utilizam algumas de suas atividades ou produções como economias externas. Mas as relações funcionais entre os dois setores podem ser de natureza inteiramente diferente, quer dizer, relações hierárquicas, portanto de dependência e relações de dominação, exercidas de cima para baixo no tocante à decisão, mas também de baixo para cima, pois a dominação e a dependência fazem com que o dominado e o dependente contribuam para desenrolar o que se situa no alto da escala; é o caso do atacadista que é o ‘banqueiro’ das outras atividades do circuito inferior, mas que não sobreviveria sem elas. (ibid, p. 261)

Milton Santos avança em relação à análise dualista retratada anteriormente por explicitar mecanismos de integração entre os dois setores, através de relações de complementaridade e concorrência. Além disso, considera que, nestas relações, os subordinados, o circuito inferior, podem assumir também uma posição ativa. Desta forma, afirma que a estrutura social é necessariamente dinâmica e contraditória.

Com uma perspectiva diferente, Francisco de Oliveira, em seu ensaio, *“Economia Brasileira: crítica à razão dualista”* utiliza como ponto de partida seu questionamento à noção de “atraso” adotada pelo estruturalismo da CEPAL, pois, segundo ele, o próprio processo de acumulação capitalista brasileiro criou uma “periferia” não capitalista para garantir sua hegemonia num quadro em que sua base era razoavelmente pobre para sustentar a expansão urbano-industrial⁷⁶. O próprio desenvolvimento capitalista brasileiro implicou a manutenção de padrões não capitalistas de produção, pois formas de organização da produção distintas do assalariamento assumiram papel complementar e não excludente.

O autor critica também os teóricos do subdesenvolvimento por defenderem que o setor terciário teria participação exacerbada no produto total brasileiro. Seria, portanto, uma característica dos países subdesenvolvidos o fato do setor de serviços ter uma participação prematuramente alta no Produto Interno Bruto (PIB). Em oposição a esta tese, o autor defende que os serviços cresceram e adquiriram elevada participação para atenderem às necessidades de formação de uma sociedade urbano-industrial, e seu perfil de baixa capitalização se deve à abundância de mão de obra, e também ao fato deste processo não ter sido precedido da construção de uma infra-estrutura urbana adequada. A produção fabril implantada requeria

⁷⁶ Este argumento do autor é elaborado tanto para a agricultura quanto para os serviços. A manutenção de um padrão de relações institucionais trabalhistas no campo, e o maior exemplo disso é o fato da CLT só ter sido estendida ao campo na Constituição de 88, serviu como mecanismo de acumulação primitiva para a expansão urbano-industrial. No caso dos serviços, a demanda por sua ampliação que ocorreu com o processo de industrialização foi sendo atendida também por formas de trabalho não assalariadas de perfil familiar. O argumento da baixa capitalização é reforçado pelo fato dos Planos Estratégicos que orientavam a distribuição de investimentos públicos realizados por diferentes governos terem tido como foco a atividade industrial bem como o aparato institucional criado a partir de 1930 ter sido centrado também na atividade industrial e na agropecuária.

não só proporcionalmente menos mão de obra como também demandava um nível de complexidade de serviços que foi sendo oferecido através de mão de obra barata e de baixa capitalização, ocorrendo, portanto, expansão horizontal dos serviços. Neste contexto, tomaram terreno formas artesanais de produção como as oficinas de reparação de todos os tipos, onde predomina a informalidade das relações de trabalho. (OLIVEIRA, 1981, p. 30)

A integração destes serviços com o processo de acumulação teria se dado pela expulsão de custos industriais para fora da produção fabril. A própria relação entre os estabelecimentos industriais e a contratação de pequenos estabelecimentos informais e de manutenção também representaria uma externalização dos custos da grande empresa. Teriam sido postos para fora da organização fabril as parcelas correspondentes aos serviços, como por exemplo, os custos de distribuição de mercadorias, na medida em que tais produtos, principalmente os de baixo valor agregado, seriam comercializados por ambulantes, pequenas mercearias, bazares, lojas, oficinas de reparos e *ateliers* de serviços pessoais.

Neste sentido, os serviços realizados à base da própria força de trabalho, que é remunerada a níveis baixíssimos, transferem permanentemente para as atividades econômicas capitalistas, uma fração do seu valor. Estes serviços teriam tido, portanto, papel determinante na dinâmica do desenvolvimento capitalista caracterizado pela forte concentração de renda. (OLIVEIRA, 1981, p. 32) Assim, a ideia de “inchaço” do setor de serviços é refutada bem como se encontram inter-relacionadas as formas de trabalho não-assalariadas de diversos tipos, com a economia capitalista - no sentido de que não existem pólos, mas uma totalidade em que se articulam velho e novo em prol da acumulação de capital. Sob hegemonia de relações capitalistas, aquelas atividades estruturadas sob formas arcaicas ou aquelas típicas da informalidade urbana contribuíram para o processo de acumulação do capital, e, portanto, não

seriam nocivas a ele. Em outras palavras, fariam parte da forma de ser do desenvolvimento brasileiro.

A análise de Kowarick (1981), em seu *Capitalismo e Marginalidade na América Latina*, parte do entendimento das formas de inserção dos grupos “marginais” na divisão social do trabalho, tendo como categoria explicativa principal a dinâmica da acumulação do capital. Kowarick descarta inicialmente as análises segundo as quais a “marginalidade” decorreria: 1) da carência de determinadas características indivíduos impedindo a inserção em grupos específicos; 2) de um tipo de *cultura da pobreza* compartilhada por um extrato da população; e 3) da existência de descontinuidades no processo de modernização, como uma anomalia que desapareceria à medida que a sociedade fosse transpondo as diversas etapas históricas. Para o autor, a marginalidade deveria ser vista “como um processo que decorre de formas peculiares de inserção no sistema produtivo. Isto significa que é a partir do processo de acumulação capitalista que se torna necessário considerá-la”. (KOWARICK, 1981, p.59-60)

Segundo Kowarick, o conceito de marginalidade define um segmento da classe trabalhadora que se distingue do assalariado em estruturas produtivas não tipicamente capitalistas, porém com importância no processo de acumulação. Além disso, é a lógica estrutural de cunho capitalista, que, ao se expandir, recria as modalidades produtivas “arcaicas” (por exemplo, o artesanato e a indústria a domicílio), criando também “novas” formas tradicionais na divisão social do trabalho (vendedores ambulantes, os trabalhadores autônomos ligados aos serviços de reparação e conservação, vigilância, limpeza e carga, empregos domésticos, e outras atividades mal definidas).

Estes tipos de trabalho não são apenas constantemente fecundados pelo sistema capitalista como também estão a ele estruturalmente articulados. É com estes cuidados que se pode usar o conceito de marginalidade para definir tais trabalhadores, ainda mais quando se tem em conta que, [...],

guardam uma estreita aderência ao ciclo de expansão do capital, aparecendo no cenário econômico enquanto uma categoria classicamente definida como “exército industrial de reserva”. (ibid, 1981, p. 83 /84)

Kowarick (1981) oferece importante contribuição ao conseguir “desmarginalizar” os ditos “marginais” chamando atenção para a necessidade de entender o contingente que compõe este grupo como parte constituinte do sistema produtivo e impulsionada pelo seu próprio movimento de expansão. Pode-se dizer que, sem diferenças muito significativas, o autor se alinha com as posições de Oliveira (1981) anteriormente discutidas.

No trabalho de Souza (1999) ⁷⁷, “*Salário e emprego em economias atrasadas*”, se encontra explicitada uma tipologia para o estudo de formas não assalariadas. O autor classifica estas formas em dois grupos principais: 1) aquele que abrange organizações mercantis simples, nas quais não haveria assalariamento permanente, estando aí incluídas as empresas familiares, os trabalhadores autônomos, os trabalhadores por conta própria subordinados, os pequenos vendedores de serviços e as empregadas domésticas; e 2) o grupo de quase empresas capitalistas, que, apesar de utilizarem permanentemente mão de obra assalariada, o dono do negócio está envolvido no processo produtivo; ou seja, não seriam caracterizadas como empresas especificamente capitalistas. Tais unidades possuem de uma maneira geral uma inserção intersticial no mercado, no sentido de que ocupam os espaços abertos pelo núcleo capitalista e a ele são subordinadas.

As atividades não capitalistas são consideradas por Souza (1999) como refúgio da mão de obra. Estas formas de organização não constituiriam um modo de produção à parte, estariam inseridas no modo de produção capitalista e, de alguma forma, subordinadas ao capital. O capital as subordinaria de duas formas: uma indireta e outra diretamente.

⁷⁷ O trabalho é na verdade a tese de doutorado do autor defendida em 1980 no Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da UNICAMP

No primeiro caso, o núcleo capitalista, em seus movimentos de expansão e contração destrói e recria os espaços a serem preenchidos pela produção não tipicamente capitalista. O espaço econômico em que atuam estas unidades seria determinado pelo núcleo capitalista. Trata-se do paradoxo da abundância com escassez. Apesar da abundância potencial de mão de obra pode ser que ela não esteja imediatamente disponível para o capital, estando envolvida em atividades fora do núcleo. Para disponibilizá-la o capital terá que ocupar o espaço econômico ocupado por estas atividades ou até reprimi-lo de outras formas. Assim, pertenceria ao Exército Industrial de Reserva (EIR) um conjunto heterogêneo de pessoas com distintos graus de disponibilidade para o capital.

No segundo caso, o capital se vincularia diretamente à produção não capitalista através de laços de subcontratação. Estes, apesar de subordinados, se relacionariam de forma externa como fornecedores, com o núcleo capitalista. Neste caso representariam também uma forma especial de assalariamento. Portanto, nem toda a produção não capitalista seria penetrada por organizações capitalistas da produção. O capital só teria interesse nestas atividades à medida que significam um volume de negócios que as torne atraentes e não como atividades dispersas. O autor busca particularizar como se daria essa inserção, tentando qualificar os diferentes graus de subordinação conforme a especificidade que caracteriza essas atividades⁷⁸. Conclui-se então pela interpretação do autor que o domínio do capital é absoluto, e o que está fora do núcleo possuiria participação auxiliar, quando ela existisse.

As abordagens realizadas por este conjunto de autores têm em comum o fato de entenderem que as formas não-assalariadas são inseridas na dinâmica de acumulação do capital em termos globais. Para este grupo, as formas de trabalho assalariadas e não

⁷⁸ A tipologia desenvolvida por ele será discutida no item 5.1.3.

assalariadas são criadas em um mesmo contexto, e as últimas cumprem uma função no desenvolvimento capitalista.

3.3 AS CONCEPÇÕES RECENTES DA CHAMADA ECONOMIA SOLIDÁRIA: UMA “OUTRA” ECONOMIA ?

No período posterior à crise do padrão de desenvolvimento brasileiro, havia claros sinais de que os informais e marginais não seriam absorvidos pela economia formal. Do contrário, estes contingentes cresceram juntamente com o aumento do patamar de desocupação ocorrido na década de 1990. Concomitante a tudo isso, a ideologia liberal defende que os indivíduos precisam buscar sua “empregabilidade” e que seriam eles próprios responsáveis pela sua situação. A *economia solidária*⁷⁹ que surge como um movimento é assumido neste cenário como uma estratégia de política pública. Assim, em determinado momento histórico, além de não tenderem a desaparecer, as formas distintas do assalariamento passaram a ser incentivadas como estratégia para a resolução do problema dos “excluídos”.

Existem várias maneiras de conceituar a dita *economia solidária*. Segundo França Filho (2002), a noção de *economia solidária* teria surgido na Europa com o surgimento de práticas socioeconômicas visando propor (a partir de iniciativas locais) serviços de um tipo novo, os chamados “serviços de proximidade”.

Os serviços de proximidade baseiam-se, portanto, nas práticas cotidianas das populações, ou seja, nas relações e trocas simbólicas que tecem a trama diária da vida local, nas aspirações, valores e desejos das pessoas que são usuários. (...) A inovação nos serviços solidários apóia-se no recurso a um princípio de comportamento econômico diferente do mercado e da redistribuição: o princípio da reciprocidade que conduz o processo de

⁷⁹ Aqui trataremos especificamente dos conceitos de *economia solidária*, *economia do trabalho* e *economia popular*, mas sabe-se que existem outros tais como de *economia da comunhão*. Consideramos apenas os termos mais representativos do debate.

interações através dos quais os serviços são elaborados. (FRANÇA FILHO & LAVILLE, 2004, p. 105/106)

O princípio da reciprocidade⁸⁰, um dos princípios do comportamento econômico descrito por Karl Polanyi em *A Grande Transformação*⁸¹, corresponde à relação estabelecida entre várias pessoas através de seqüências de dádivas. Dádivas são ações ou prestações sem espera de garantia ou retribuição. “*Do ponto de vista sociológico, podemos dizer que toda a dádiva tem por finalidade a criação, manutenção ou regeneração do laço social, pois se trata de um processo sem fim, onde a relação importa mais que a coisa dada.*” (LECHAT & SCHIOCHET, 2003)

Os serviços de proximidade envolvem um conjunto de atividades, antes produzidas pela unidade doméstica tais como ajuda em domicílio, jardinagem, consertos domésticos, cuidados com idosos e também atividades recém-inventadas, como é o caso dos serviços que giram em torno da questão da “mediação social” nos bairros, voltados para a melhoria da qualidade de vida e do meio ambiente local. Observa-se assim, que este perfil está muito mais voltado para a experiência francesa. (FRANÇA FILHO & LAVILLE, 2004, p. 112)

O fortalecimento do trabalho associado na cena contemporânea brasileira se deve ao contexto de crise discutido anteriormente e seus desdobramentos. Um dos autores que mais acredita nas dimensões, na importância e nos desdobramentos da cooperativa como unidade típica e da *economia solidária*, é Paul Singer. Segundo ele, esta se constituiria num modo de produção alternativo ao capitalismo:

A economia solidária surge como modo de produção e distribuição alternativo ao capitalismo, criado e recriado periodicamente pelos que se

⁸⁰ Como bem resume Singer (2004, p. 6): “Polanyi distingue quatro princípios de comportamento econômico: a domesticidade, que governa a produção domiciliar, distribuída e consumida no grupo familiar; a reciprocidade, que governa a troca de dádivas entre membros da sociedade tendo em vista criar ou reforçar laços sociais. [...]. O terceiro princípio é a redistribuição, que governa a produção apropriada por uma autoridade, que a armazena e se encarrega de distribuí-la. O quarto princípio é o do mercado [...]. As atividades que visam a troca em mercado formam a esfera mercantil da economia mercado.”

⁸¹ Livro publicado inicialmente 1944.

encontram (ou temem ficar) marginalizados do mercado de trabalho. A economia solidária casa o princípio da unidade entre posse e uso dos meios de produção e distribuição (da produção simples de mercadorias) com o princípio da socialização destes meios (do capitalismo). [...] O modo solidário de produção e distribuição parece à primeira vista um híbrido entre capitalismo e a pequena produção de mercadorias. Mas, na realidade, ele constitui uma síntese que supera ambos. A unidade típica da economia solidária é a cooperativa de produção, cujos princípios organizativos são: posse coletiva dos meios de produção pelas pessoas que as utilizam para produzir; gestão democrática da empresa ou por participação direta (...) ou por representação; repartição da receita líquida entre os cooperadores por critérios aprovados após discussões e negociações entre todos; destinação do excedente anual (denominado ‘sobras’) também por critérios acertados entre todos os cooperadores. (SINGER, 2003, p.13, grifos do autor)

Em outros momentos a perspectiva conceitual do autor a respeito da *economia solidária* se torna mais pragmática:

Economia solidária é hoje um conceito amplamente utilizado dos dois lados do Atlântico, com acepções variadas, mas que giram todas ao redor da ideia da solidariedade, em contraste com o individualismo competitivo que caracteriza o comportamento econômico padrão das sociedades capitalistas. O conceito se refere a organizações de produtores, consumidores, poupadores, etc. que se distinguem por duas especificidades: (a) estimulam a solidariedade entre os membros mediante a prática de autogestão e (b) praticam a solidariedade para com a população trabalhadora em geral, com ênfase na ajuda aos menos favorecidos. (SINGER, 2003b, p. 116)

A ideia do autor é que a adesão à *economia solidária* ocorre não só por contingência, mas também como alternativa de luta consciente por parte dos trabalhadores contra o capitalismo. A crítica operária ao capitalismo teria como foco a ditadura do capital na empresa e o poder ilimitado conferido ao proprietário dos meios de produção. A cooperativa romperia a princípio com esta situação, assim como a desigualdade provocada pelo sistema e a tendência estrutural ao desemprego.

Contrapondo-se às teses de que a cooperativa teria como destino necessariamente ou o sucesso, que implicaria na sua assimilação completa pelo capitalismo, ou então a desaparecimento⁸², o autor afirma que a *economia solidária* proporciona mudanças fundamentais,

⁸² Singer argumenta especificamente contra Rosa Luxemburgo, Beatriz Webb e Eduard Bernstein. Este debate será mapeado no capítulo 4.

isto é, ela seria portadora de uma outra lógica. Em primeiro lugar, o capital só poderia ser eliminado quando os trabalhadores souberem praticar a autogestão. Em segundo lugar, a cooperação melhoraria as condições de trabalho, pois assumir o poder e participar das decisões é um passo importante na redenção humana. Em terceiro lugar, a *economia solidária* aumentaria o poder de luta dos trabalhadores, pois, ao menos, diminuiria o Exército Industrial de Reserva. (SINGER, 2003, p.18)

O estabelecimento solidário possui competências no que se refere ao saber-fazer do bem ou serviço, mas carece de competências gerenciais. Esta última, para não se correr o risco de assumir a mesma forma de gestão capitalista, precisa ser adquirida dentro do próprio estabelecimento. Outro problema identificado seria a limitação a recursos financeiros e ao crédito. Entretanto, estas duas questões seriam resolvidas diante do apoio tanto de incubadoras como de organismos governamentais ou não governamentais. Com ajuda, as experiências de economia solidária poderiam tornar-se mais competitivas de forma a suplantar os concorrentes capitalistas. Assim, o modo de produção solidário se imporia como o mais eficiente para desenvolver as forças produtivas. O apoio seria essencial para não levar o estabelecimento ou à extinção ou a tornar-se uma empresa capitalista. Mesmo admitindo a existência de cooperativas “degeneradas”, Paul Singer acredita que a maioria delas mantém-se fiel ao espírito dos pioneiros equitativos de *Rochdale*⁸³.

As duas vertentes apresentadas de *economia solidária*, a francesa e a brasileira, revelam uma distinção fundamental. Tal distinção refere-se ao contexto em que foram geradas. Ambas surgiram como reação ao contexto de crise no mundo do trabalho. Entretanto, ao abrigar ainda um forte Estado de Bem Estar Social, os franceses não são submetidos a limitações extremas de condições de vida quando ficam sem emprego. No caso brasileiro, a

⁸³ Detalhes sobre a experiência de *Rochdale* se encontram na nota 18.

crise atinge mais diretamente o emprego, sendo que aqui não se conta com um conjunto de benefícios sociais que possam manter o trabalhador por muito tempo não empregado. Assim, as experiências de *economia solidária* da França se relacionam aos citados “serviços de proximidade”, que apesar de serem importantes, não assumem um lugar tão significativo na escala de necessidades da sociedade brasileira.⁸⁴

Outro conceito concorrente com o de *economia solidária* e entendido como parte de um mesmo movimento, trata-se da *economia do trabalho*, que tem José Luis Coraggio como principal representante. Coraggio (2003) concebe uma economia dual definida a partir da existência de uma *economia do trabalho* que é compreendida em confronto com a *economia do capital*. A primeira é vista pela lógica do trabalho e a segunda pela lógica do capital. A empresa capitalista é a forma elementar de organização microeconômica própria do capital, a unidade doméstica (UD) é a forma elementar de organização microsocial econômica própria do trabalho.

A perspectiva analítica de Coraggio implica que a economia é partida nestes dois “mundos” com lógicas de reprodução diferenciadas. Ambas as formas de organização podem desenvolver sistemas de autoregulação, planejamento e representação de seus interesses e podem vincular-se a organizações político-partidárias e outras formas de agregação ideológica. Segundo o autor, a empresa capitalista que lembra o modelo weberiano, tendendo cada vez mais para a racionalização, seria cada vez mais despersonalizada e teria como objetivo principal acumular, desconsiderando os efeitos nocivos desta acumulação, tais como a degradação ambiental e os desequilíbrios sociais. Por esta razão, seria preciso que o Estado promovesse para o interesse geral, formas socialmente mais eficientes e desejáveis.

⁸⁴ Segundo Singer (2004, p.9), estes serviços integrariam mais o chamado terceiro Setor do que propriamente a *economia solidária*.

O desenvolvimento de uma economia centrada no trabalho para satisfazer as necessidades de todos e mediada por diversas relações de solidariedade requereria uma luta cultural contra o consumismo de uma sociedade capitalista, ampliando a necessidade de formas de produção e consumo baseadas na qualidade do trabalho e da vida em empreendimentos individuais, familiares e cooperativos e redes de compra e consumo que possibilitam melhores preços e qualidade.

O trabalho assalariado não seria a única forma de realizar as capacidades de trabalho da UD; a *economia do trabalho* envolveria uma gama variada de formas de realização das capacidades a fim de conseguir a produção e a reprodução da vida de seus membros. A UD utilizaria seu fundo de trabalho que são todas as suas capacidades acumuladas como conhecimentos formais e informais, bens, etc. Este fundo seria realizado produtivamente através de bens e serviços produzidos pela própria família para seu uso, como comida, cuidados, ritos, etc; através do trabalho mercantil ou independente (por conta-própria), ou como trabalho assalariado; como trabalho de formação (tempo de estudo e treinamento); como trabalho comunitário (participação em movimentos, trabalho voluntário, etc.). O ingresso monetário não seria a única forma de obtenção dos produtos do trabalho alheio, isto poderia ser feito através da troca e de regras de reciprocidade. (CORAGGIO, 2003, p. 90, grifos do autor)

Outra vertente é a chamada *economia popular*. Trata-se de uma experiência especificamente latino-americana e se compõe por instituições heterogêneas que se dedicam à produção e distribuição sistematicamente vinculadas ao mercado ou não. Refere-se a unidades constituídas por pessoas que mantêm relações “primárias entre si”, e não impessoais, e conseqüentemente, não podem ser agrupamentos muito grandes; costumam ser organizadas segundo uma lógica comunitária. (SANTOS, 2002, p. 490)

O que fundamentalmente caracteriza a “economia popular” é que as relações de trabalho e de distribuição de recursos e do produto são fundamentalmente organizadas em torno da reciprocidade e da vida social, de práticas sociais quotidianas. (...) Isto não significa que não esteja vinculada com o mercado de múltiplas formas e medidas. (QUIJANO, 2002, p. 491)

Para França Filho (2002, p. 15-16) a *economia popular* é própria do contexto latino-americano, que não possui a mesma configuração de Estado social típica da tradição europeia. Além disso, este termo é utilizado para identificar uma realidade heterogênea, uma complexidade de atividades produtivas e comerciais nos setores pobres e marginalizados. São biscates, ocupações autônomas, microempresas familiares, e empresas associativas por exemplo. O autor acentua a existência da solidariedade como base fundamental sobre a qual se desenvolvem as atividades econômicas. Trata-se de atividades calcadas numa base comunitária, indicando a necessidade de articulações específicas entre as demandas locais e as capacidades existentes que se articulam, por sua vez, com o plano institucional.

Nas diferenças encontradas entre *economia solidária* e *economia popular*, a primeira diz respeito ao fato de que a *economia solidária* possui uma origem europeizada e a *economia popular* está relacionada a iniciativas tipicamente latino-americanas. No caso da versão apresentada por Paul Singer, a modalidade da cooperativa assume um papel importante no argumento por resgatar a necessidade dos trabalhadores associados enfrentarem o mundo da produção. A *economia popular* e a *economia do trabalho* não demandam qualquer formato institucional, mas tem como pressuposto o comportamento solidário e as relações de reciprocidade. Além disso, pode-se considerar, pelo que foi visto, que não existem diferenças significativas entre os dois termos.

As versões de Singer ⁸⁵(2003) e Coraggio repõem em certa medida a perspectiva dual da economia apesar de possuírem fundamentação teórica diferente⁸⁶. Concorda-se com Valle

⁸⁵ Como se observou nas citações do autor, não durou por muito tempo a tese de que se tratava de um modo de produção a parte.

(2002, p. 27) que, sobre a integração entre a economia da acumulação e a economia da reprodução da vida, Coraggio tende para uma espécie de “dualismo fraco”, no qual os setores são quase autônomos sem absorção ou domínio de um pelo outro.

A busca por sistemas alternativos de produção possui condicionantes historicamente determinados, de modo que a reação ao desenvolvimento do capitalismo levada a cabo na primeira metade do século XIX com o *owenismo*, por exemplo, se distancia da busca atual por alternativas que vêem o trabalho associado como um instrumento de contraposição ao sistema. As propostas de *economia solidária* e *economia popular* nem sempre são ambiciosas a ponto de demandarem uma transformação completa da sociedade contentando-se com a organização e a geração de renda para os excluídos. Entretanto, aparecem no cenário atual como um conjunto de propostas e práticas que buscam outra racionalidade produtiva. As possibilidades de realização completa destas propostas mesmo no nível micro, isto é, das unidades produtivas isoladamente, encontram diversas restrições como será discutido no item seguinte através de posições críticas a respeito da *economia solidária*.

Gaiger (2003) busca qualificar o conjunto de experiências que compõem a *economia solidária*, não enquadrando esta categoria como um modo de produção com todo o significado que possui esta categoria. Segundo o autor, sempre existiram no capitalismo formas secundárias de produção, e também a Economia Solidária tem este sentido. O autor faz uma discussão sobre transição de modos de produção para analisar esta tese.

A economia solidária não reproduz em seu interior as relações capitalistas, no melhor dos casos as substitui por outras, mas tampouco elimina ou ameaça a reprodução da forma tipicamente capitalista, ao menos no horizonte por ora apreensível pelo conhecimento. (ibid, p. 194)

⁸⁶ Singer possui uma fundamentação baseada em uma interpretação de Marx e dos socialistas utópicos, tal como Owen. Coraggio por sua vez, tem como referenciais a ideia de *dom* ou *dádiva*, que tem como representante criador Marcel Mauss, além de Karl Polanyi, pela explicitação dos princípios de reciprocidade, redistribuição e domesticidade que governam a economia além do princípio do mercado.

Sobre a adoção por parte das empresas de contratos de trabalho precários, ele acrescenta que se trata de variações “jurídico-formais” da relação assalariada que tem como objetivo a continuidade da acumulação. (GAIGER, 2002, p. 4/5) Mas a forma social da *economia solidária* seria contrária à forma social de produção assalariada. Nesta o capital emprega o trabalho; naquela os trabalhadores empregam o capital; porém são formas conviventes. Desta forma, não seria correto segundo sua interpretação falar da *economia solidária* como algo que substitui as relações capitalistas.

O autor ressalta os trunfos do empreendimento autogestionário, entre eles: eliminação de parcela do excedente antes apropriada pelo patronato para fins privados e diminuição de custos de supervisão necessários quando há o antagonismo capital-trabalho; flexibilidade para realizar ajustes, não só para aumentos, mas para redução de retiradas; interesse dos trabalhadores em garantir o sucesso do empreendimento que implica em redução de desperdícios, inibição de absenteísmo e negligência. Mesmo assim, Gaiger compreende que tais vantagens não fazem prescindir da necessidade de um novo sistema de regulação para o seu sucesso.

Gaiger compreende enfim que a existência de um “outro” modo de produção depende da dissolução do modo de produção capitalista. E que muito embora no presente tais formas se expandam em momentos descendentes do ciclo de acumulação do capital ocupando lugar de forma subalterna nos interstícios do processo capitalista, cabe buscar formas propulsoras rumo a uma função mais ativa nos próximos ciclos históricos.

O autor assume uma postura crítica em relação à existência de um modo de produção paralelo e da própria existência de um setor que seja relativamente independente do resto da economia. Entretanto, na interpretação marxista, capital não pode ser entendido como um fator de produção, mas como uma relação social, sendo definido como o valor que se valoriza,

ou seja, um valor que cresce acumulando trabalho alheio de forma permanente⁸⁷. Além disso, não necessariamente a economia solidária reproduz em seu interior as relações não-capitalistas como mostrado em várias pesquisas de campo, entre elas a de Valle (2002).

Uma linha de interpretação é defendida, por exemplo, por Tauile (2002), pondo ênfase na questão da eficiência e da competitividade proporcionada pela cooperação sem romper com elementos das visões expostas anteriormente. Neste caso o trabalho associado consistiria em um sistema paralelo e potencialmente competitivo dentro do capitalismo. Portanto, não se trata na avaliação do autor de um “outro” modo de produção mas com potencialidades de se tornar um, como se verá adiante.

A experiência da economia japonesa no pós-guerra teria servido de inspiração também para as experiências de autogestão. A autogestão reforça aspectos positivos difundidos pelo modelo japonês mediante a participação dos trabalhadores. Entretanto, o autor alerta que o antagonismo capital-trabalho não desapareceu completamente com o fato de que os trabalhadores passam a ser seus próprios patrões. (TAUILE, 2002, p. 113)

Tauile acredita que nas empresas da *economia solidária* há elementos que podem torná-las economicamente mais eficazes, aumentando suas chances de sobrevivência. Trata-se da construção de redes de integração destas unidades de forma a aproximá-las uma vez que estas se encontram dispersas espacial e setorialmente, além de distanciadas dos mecanismos formais de estímulo e apoio à produção. A criação de relações de confiança no interior dessas redes é imprescindível para o seu sucesso.

Este tipo de mecanismo (participação?) parece ter grande potencial na construção de vantagens comparativas dinâmicas – aquelas construídas pela

⁸⁷ “Marx define o capital como uma *substância social* – o valor – que encontra uma existência autônoma no *dinheiro* e se movimenta, mudando de forma, para se realizar. O capital só pode ser entendido portanto como movimento e a idéia de que muda continuamente de forma é essencial para que possa ser compreendido.” (BORGES NETO, 2002, p. 59)

ação objetiva dos agentes e que realimentam a própria competitividade, como ocorreu no caso japonês. (TAUILE, 2002, p. 119)

O engajamento sólido dos trabalhadores, um elemento decisivo para aumentar as chances de sobrevivência da empresa autogestionária, pode ocorrer na medida em que o trabalhador tenha noção do que a sua atividade tem a ver com o produto final. Isto poderia ser possibilitado, segundo Tauile, pelo desenvolvimento de mecanismos de comunicação e rotinas de relacionamento para estimular e facilitar a interação regular cotidiana entre essas empresas como para apoiar processos de decisão. O diferencial dos empreendimentos autogestionários estaria na natureza e na forma da gestão que é baseada em princípios de democracia, igualdade e solidariedade. Entretanto, para este autor, há dificuldades de funcionamento destes empreendimentos segundo uma lógica mais solidária e democrática. A primeira e mais básica destas dificuldades é o fato do trabalhador não conseguir se ver, se sentir como dono do (e responsável pelo) negócio.

Tauile e Rodrigues (2004) reconhecem as dificuldades postas para as experiências de autogestão, mas vêem nelas uma alternativa de combate à pobreza e ao desemprego, ocupando esta esfera um espaço deixado vago pelo estado de Bem-Estar Social. Os autores apontam a debilidade das políticas públicas e recomendam os empreendimentos de economia solidária como alternativa de política.

Para sociedades debilitadas de políticas públicas pertinentes e com elevados índices de desocupação e carência de renda para a maioria da população, cresce a importância de um elevado grau de apoio político/institucional para esses empreendimentos e suas respectivas bases de fomento (educação, crédito, etc.) enfim a Economia Popular Solidária. (TAUILE E RODRIGUES, 2004, p. 36)

Tauile (2002) explicita mais claramente as dificuldades de sobrevivência dos empreendimentos de autogestão uma vez que a acumulação capitalista tende a transformar tudo em mercadoria. “A questão diante de nós é saber se a produção através das formas de economia solidária, como a autogestão e as cooperativas, pode ter espaço próprio de

sobrevivência sustentável no longo prazo nas economias capitalistas contemporâneas.”
(TAUILE, 2002, p. 110)

Tauile considera que o mercado é implacável no sentido de que se o agente quer continuar produzindo neste ambiente, deve produzir segundo os padrões socialmente necessários de produção e outros socialmente aceitos de demanda, etc. Apesar desta consideração, de alguma maneira se vislumbra uma mudança social:

Nesse contexto, a necessidade de criação ou preservação de postos de trabalho e renda, legítima naturalmente esses empreendimentos, marcados pela organização e solidariedade, sobretudo pelo empreendedorismo popular e solidário, e os configura como típicos ícones de um novo estado de coisas que se avizinha. (TAUILE E RODRIGUEZ, 2004, p. 37)

A reflexão destes autores busca atalhos alternativos que criem competitividade dinâmica de longo prazo e que possa preencher as carências sociais com mecanismos democratizados de acumulação. Existe por outro lado uma preocupação muito clara com a instrumentalização da ação estatal a fim de apoiar as experiências de autogestão. A ação estatal requereria, entretanto, um conhecimento mais profundo do perfil de tais experiências que se sabe bastante diferenciado. Com esta preocupação os autores elaboraram uma tipologia que será abordada no capítulo 5 deste trabalho.

Da mesma maneira que os autores comentados acima, Valle (2002) enfatiza as potencialidades do empreendimento autogestionário. Através dele os trabalhadores percebem que não há como fugir à subordinação ao mercado e seus desdobramentos, tomando consciência das limitações emancipatórias contidas no capitalismo. Seria justamente neste ponto onde reside uma das principais vantagens deste tipo de empreendimento:

Esta é, sem dúvida, uma grande novidade histórica, o Brasil do atual fenômeno autogestionário: os trabalhadores experimentam o poder de controlar a gestão de produção, nas oficinas. Tentam contracolonizar o mundo da produção. Porém ao tentarem fazer isto, logo descobrem que a subordinação ao salário pago pelo patrão foi substituída pela subordinação

ao mercado. Com a autogestão, os trabalhadores tomam consciência das regras pelo mercado capitalista. Reconhecem e enfrentam a limitação, pelas determinações sistêmicas do mercado, de sua vontade de gerir a produção - percebem a falta de liberdade de agir, mesmo sendo livres de um patrão e sabendo “tocar” a produção. (VALLE, 2002, p. 163-164)

Valle compreende que a tomada de consciência das relações capitalistas é passagem obrigatória para a sua crítica e para a construção de outro tipo de relação social. O significado social dos empreendimentos autogestionários estaria para além do seu fracasso ou sucesso, o que importaria seria a experiência vivida pelos trabalhadores. Assim, o processo em si e sua história vão além da geração de empregos. Mas a respeito do significado das empresas autogestionárias para o capitalismo, o autor é bem claro:

As EAG (empresas autogestionárias) não são impossíveis ilhas de socialismo, num oceano capitalista. Porém tampouco são meras empresas capitalistas convencionais pois não visam ao crescimento ilimitado do valor de troca, nem têm como fundamento a exploração do trabalho assalariado.[...] Ainda que algumas delas venham a sacrificar a solidariedade em prol do lucro e se transmutam em empresas capitalistas convencionais, não se justifica a conclusão cínica de que tudo se equivale. (VALLE, 2002, 164-165)

Assim para este autor, ainda que algumas experiências tendam a sucumbir ao lucro e se tornem empresas capitalistas como quaisquer outras, estes empreendimentos não podem ser identificados mecanicamente como tais, pois por definição, não possuem como fundamento a exploração do trabalho alheio.

Como se pode perceber, com exceção dos dois primeiros autores abordados, os demais não consideram que a chamada *economia solidária* se trata de um “outro” sistema. Entretanto, em todos eles ela é delimitada como um sistema. Este sistema, mobilizado pela solidariedade, ainda que heterogêneo, teria a possibilidade de se tornar um sistema alternativo. Além disso, os autores identificam, em maior ou menor grau, certas potencialidades nestes empreendimentos chamados de *economia solidária*, seja no que se refere à ampliação da

capacidade política e do conhecimento sobre a produção, seja quanto à eficiência superior dada pela cooperação.

Outra questão é que as proposições dos autores de *economia solidária* são bem distintas das proposições dos antigos dualistas. Aqueles buscavam a homogeneização da estrutura produtiva e a generalização do assalariamento, enquanto os segundos propõem a manutenção e a proliferação de tais experiências como uma tentativa de amenizar os efeitos do desemprego e a pobreza e em prol da construção de uma “outra” sociedade de dentro do próprio capitalismo.

No capítulo seguinte será apresentado um aprofundamento teórico que embasará uma crítica às posições da *economia solidária*, incorporando as ideias de funcionalidade e de subordinação.

4 O TRABALHO ASSOCIADO INSERIDO NO CAPITALISMO

Para entender a natureza do trabalho associado, uma das modalidades de autoemprego⁸⁸, é preciso compreender teoricamente o que significa este trabalho que não se caracteriza por uma relação salarial para o capital. Por esta razão, torna-se relevante discutir os fundamentos da subsunção do trabalho ao capital, bem como os conceitos de trabalho produtivo e improdutivo e exército industrial de reserva, para avançar no entendimento do tema.

4.1 SUBSUNÇÃO DO TRABALHO AO CAPITAL

Na tradição marxista, a discussão do processo de subsunção possui um aspecto teórico e um aspecto histórico⁸⁹. O processo de subsunção não pode ser descrito linearmente como uma sucessão de formas concretas de extração da mais-valia, ainda que se entenda que o surgimento histórico de determinada realidade tenha sido essencial para a conformação do conteúdo específico do capital. Por esta razão o objetivo aqui não é descrever cada uma das citadas formas⁹⁰, mas de explicitar qual é a lógica geral do processo de subsunção.

⁸⁸ O autoemprego é entendido como um tipo de condição para as ocupações nas quais a remuneração do trabalho está diretamente vinculada à receita obtida pela venda do bem ou serviço produzido. Neste caso, os incumbidos pelo trabalho também tomam as decisões a respeito do empreendimento. Trata-se de um termo freqüente nas orientações e manuais para levantamentos estatísticos sobre a posição da ocupação da população. (ILO, 1993)

⁸⁹ “[...] a subsunção formal, entendida como forma geral (ordem lógica) que torna o processo de trabalho um método de extração da mais-valia, está presente em qualquer formação social capitalista, inclusive naquelas caracterizadas pela subsunção real.

Ao mesmo tempo, a subsunção formal tem também uma forma específica (ordem histórica), na qual predomina a extração de um determinado tipo de mais-valia: a absoluta. A subsunção, portanto, é característica da manufatura, quer seja ela baseada na cooperação simples (artesanato) ou na divisão do trabalho.” (ROMERO, 2005, p. 82)

⁹⁰ Isto foi feito longamente pelo Marx no capítulo XIII do Livro I de “O Capital”.

O conceito de subsunção é empregado na obra de Karl Marx⁹¹ para demonstrar a especificidade do trabalho no modo de produção capitalista. A subsunção é condição e consequência ao mesmo tempo deste modo de produção, pois à medida que o trabalho é subsumido ao capital, o processo de criação de mais valor ao qual está submetido o trabalhador reproduz as condições nas quais, para ele, somente existe como alternativa vender sua força de trabalho ao capital.

A subsunção formal constitui-se na simples subordinação do trabalho ao capital chama-se de e tem como sua condição de existência a relação de assalariamento. Esta forma de submissão ainda não alterou em essência a natureza do processo de trabalho, pois não ocorreu a transformação dos meios de produção, da ciência e da técnica em “sujeitos” do processo. Sendo assim, a ampliação do excedente se dá pela extensão absoluta da jornada de trabalho, a mais-valia absoluta, que pode ocorrer por extensão pura e simples ou pela diminuição da “porosidade” dela, isto é, dos períodos de tempo em que a força trabalho não está sendo utilizada durante a jornada. Apenas foram reunidos trabalhadores sob o comando de um mesmo capitalista, e esta reunião em si já implica, por efeito da cooperação, um aumento da produtividade. Entretanto, a finalidade do processo passa a ser a produção de mais-valia, não de valores de uso⁹².

São condições para o processo de produção e reprodução do capital, que capitalistas e trabalhadores se encontrem como livres possuidores de mercadorias. Os primeiros, como proprietários das condições objetivas de trabalho, isto é, meios de produção, instrumentos de trabalho e matéria-prima; e os segundos como possuidores apenas de sua capacidade vital de trabalho, a mercadoria força de trabalho.

⁹¹ Desenvolvido com mais destaque no Capítulo VI Inédito d'O Capital. (MARX, 1986)

⁹² Estas condições descrevem a forma geral do processo de produção capitalista.

O processo que faz com que os possuidores de mercadorias se encontrem livres no mercado é o resultado de um processo histórico que gerou as duas classes centrais do capitalismo, o processo de acumulação primitiva. A acumulação primitiva do capital descrita por Marx (1985b)⁹³ consiste, em linhas gerais, no processo de expropriação dos produtores diretos e na dissolução da propriedade privada baseada no próprio trabalho como norma. Neste processo são constituídas as duas classes fundamentais do capitalismo, a trabalhadora⁹⁴ e a capitalista; e o que é expropriado por uma classe é acumulado por outra e transformado em instrumento de expropriação permanente de mais-trabalho através do assalariamento.

É importante distinguir a acumulação primitiva original daquela que se repete permanentemente no capitalismo, como pré-requisito intrínseco, pois para produzir para o capital, o trabalhador não pode produzir para si mesmo. A descrição do processo de acumulação primitiva de Marx se refere a um momento histórico específico, mas, no entanto, a lógica é permanente, pois a continuidade deste modo de produção requer a reprodução das condições específicas para a sua realização. Sendo assim, o avanço do capital sobre setores e espaços geográficos antes dominados por outras formas de organização, a criação de novos setores, a ampliação do assalariamento e da população sobrança, tudo isso constitui modalidade de inclusão da força de trabalho ao domínio do capital, e, portanto, também acumulação primitiva, apesar de não se tratar da original⁹⁵.

⁹³ No capítulo XXIV do Livro 1 de “O Capital”.

⁹⁴ Não é objeto desta tese a discussão da categoria “classe social” em Marx. Na parte citada aqui de “O Capital” este termo serve para retratar aquela classe que passa a contar apenas com a sua força de trabalho, desprovida das condições de produção. Isto ocorre independente do tipo de atividade exercida pelo trabalhador na estrutura produtiva.

⁹⁵ Fontes (2005, p. 22) qualifica esta acumulação de *inclusão forçada* e a define da seguinte forma: “Inclusão não idílica, nem resultante do desejo individual de cada trabalhador, mas que constituiria o cerne da produção capitalista. Expropriados da capacidade autônoma de sobrevivência e de parte do valor produzido por seu trabalho, mas incluídos em um processo mercantil e industrial que produzirá, ainda segundo Marx, as formas de pensamento para assegurar sua continuidade. Uma verdadeira sociabilidade adequada ao sistema capitalista por-se-ia em marcha, controlando e disciplinando tanto a força de trabalho efetivamente empregada quanto aqueles que constituíssem suas bordas, enquanto exército industrial de reserva”. (grifos da autora)

As condições para que capitalistas e trabalhadores se encontrem como livres proprietários de mercadorias são renovadas pela própria dinâmica de acumulação do capital, pois parte do produto se apresenta continuamente na forma de meios adicionais de produção destinados à ampliação da reprodução. Neste sentido, uma parte do valor que constitui o ganho adicional do capitalista, isto é, do lucro, é transformada em instrumento de expropriação, o que faz através de relações sociais nas quais se inserem os agentes de produção. Assim, ao mesmo tempo em que o modo de produção capitalista pressupõe as condições de produção, ele as reproduz de forma constante. “Produz não só produtos materiais, mas reproduz constantemente as relações de produção em que aqueles são produzidos e, com isso, também, as correspondentes relações de distribuição”. (MARX, 1988b, p. 293)

A subsunção real tem como pressuposto a subsunção formal do trabalho ao capital na medida em que o revolucionamento do processo de trabalho e sua adequação completa ao processo de valorização só pode ocorrer se este já estiver sob o controle do capital. A subsunção real é baseada na extração de mais-valia relativa, na compressão do tempo de trabalho necessário para a reprodução do valor da força de trabalho⁹⁶ e implica a subordinação completa do processo de trabalho, que se transforma qualitativamente com o intuito de produzir mais valor. Para tanto, a tecnologia e a ciência são postas a serviço da produção e surgem meios mais sofisticados para a ampliação do trabalho não-pago, isto é, aquele que excede o valor dos meios necessários à reprodução da mercadoria força de trabalho.

⁹⁶ O valor referente à reprodução da força de trabalho varia historicamente e em cada sociedade. O salário é na verdade um preço que pode evidentemente variar em relação ao referido valor, dependendo do mercado, isto é, da oferta e da demanda de mão de obra. O que torna a mercadoria força de trabalho diferente das outras é a existência permanente de um Exército Industrial de Reserva, que, mais ou menos abundante, exerce pressão de baixa sobre os salários, que podem inclusive não cobrir a soma de bens e serviços necessários à reprodução da mão de obra.

O revolucionamento dos meios ou dos métodos de trabalho, ou ambos ao mesmo tempo, implica a objetivação de mais trabalho em larga escala, e sua generalização avança sobre todos os segmentos da produção. (MARX, 1985a, p. 250). O avanço da força produtiva do trabalho, isto é, do modo de produção capitalista nos setores produtores de meios de subsistência leva à obtenção generalizada de mais-valia relativa. Assim, conclui-se a completa generalização da subsunção real do trabalho ao capital, o que implica na dominância do modo de produção especificamente capitalista⁹⁷.

A tendência estrutural de o capital subsumir cada vez menos trabalhadores em termos relativos, leva à constituição de uma população sobrando, a qual seu conteúdo e sua composição serão discutidos a seguir.

4.2 EXÉRCITO INDUSTRIAL DE RESERVA

O Exército Industrial de Reserva (EIR) surge, tanto em termos lógicos como históricos como desdobramento da lei geral da acumulação capitalista⁹⁸ na medida em que seu aumento relativo decorre do aumento tendencial da composição orgânica do capital, isto é, do aumento da parcela do capital constante, composto por elementos que transferem seu valor para mercadoria – matérias-primas, máquinas, materiais auxiliares, em relação ao capital variável, composto pelo elemento que cria valor, a força de trabalho. Ou seja, o crescimento do EIR se deve ao crescimento permanente da parte constante do capital em detrimento de sua parte variável, pois a demanda por trabalho cresce em função desta última parcela do capital, não

⁹⁷ Neste processo de formação de um modo de produção especificamente capitalista, os meios de produção tornam-se estranhos ao trabalho, aparecendo os primeiros como coisa oposta e hostil a quem os utiliza. Portanto, falar em capital implica em falar da constituição de condições de produção autonomizadas em relação ao trabalho. Nas palavras de Marx: “De fato, a unidade coletiva na cooperação, a combinação na divisão do trabalho, a utilização das forças naturais e das ciências, dos produtos do trabalho como maquinaria, tudo isto se contrapõe aos operários individuais, de forma autônoma, como um ser alheio, objetivo, que lhes pré-existe, que está ali sem o seu concurso e amiúde contra o seu concurso, como meras formas de existência dos meios de trabalho que os dominam e são independentes deles, na medida em que essas formas (são) objetivas.” (MARX, 1986, p. 127).

⁹⁸ Como lembra Marx (1985b, p. 209), essa lei, como todas as outras leis, é modificada em sua realização por variadas circunstâncias.

do capital total empregado, e tal parte variável cresce proporcionalmente menos com a acumulação de capital.

Além de prover um reservatório de pessoas disponíveis para fazer face aos movimentos de expansão do capital, que ocorre de forma desigual entre os setores refletindo em demanda desigual dos diferentes perfis de trabalhadores disponíveis, o crescimento relativo tendencial do EIR tem o papel de limitar o preço da força de trabalho, o salário. Neste sentido, o preço da força de trabalho não só pode diferir do seu valor, isto é, do valor das mercadorias necessárias à reprodução desta mercadoria específica, levando em conta o perfil de determinada força de trabalho, quanto pode cair abaixo deste valor.

Segundo Marx (1985b, p. 207/208), abstraindo as mudanças agudas ocorridas em função do ciclo econômico, a superpopulação relativa⁹⁹ ou excedente está dividida em três partes: a líquida, a latente e a estagnada. A superpopulação na sua forma líquida é formada pelos trabalhadores que são admitidos e expulsos das atividades modernas, isto é, daquelas controladas pelo capital; ela cresce com o tamanho da indústria, na medida em que as novas formas de produzir requerem proporcionalmente menos pessoas ocupadas. A proporção de trabalhadores absorvidos é decrescente em relação à escala de produção.

A superpopulação latente é formada pelos trabalhadores originários do campo, onde o capitalismo se apoderou e destituiu o agricultor de sua propriedade restando para ele apenas a sua força de trabalho. Assim, parte da população rural se transfere para o meio urbano assim que ocorrem condições favoráveis. “Essa fonte de superpopulação relativa flui, portanto, continuamente. Mas seu fluxo constante para as cidades pressupõe uma contínua superpopulação latente no próprio campo, cujo volume só se torna visível assim que os canais de escoamento se abram excepcionalmente de modo amplo”. (MARX, 1985 b, p. 208)

⁹⁹ Os termos Superpopulação Relativa e EIR serão tratados aqui como sinônimos apesar de se ter consciência de que existe um debate sobre suas diferenças. Este debate está mapeado em Souza (1999).

A terceira forma de EIR, a estagnada, é constituída por parte do exército ativo de trabalhadores, trata-se daqueles trabalhadores ocupados, porém com ocupação irregular. O termo irregular utilizado por Marx deve significar um trabalho diferente das condições médias de trabalho de determinada sociedade. Neste caso, irregular em relação à jornada de trabalho, à remuneração e às condições físicas de trabalho. O exemplo mais claro naquela época para o autor era o trabalho domiciliar. Esta parcela do EIR proporciona ao capital uma reserva inesgotável de força de trabalho disponível para certos ramos da produção explorados pelo capital. Enfim a população excedente estagnada, à medida que é composta por pessoas ocupadas, constitui-se como elemento autorreprodutor e autopetpetuador da classe trabalhadora de forma que esta parcela possui proporcionalmente maior participação do que as outras parcelas do EIR. (ibid)

Parte das unidades de trabalho autônomo pode ser incluída nesta categoria de EIR estagnado. Tais unidades produtivas constituem primeiramente estratégias de sobrevivência na medida em que seus participantes não obtêm lugar no mercado de trabalho como assalariados. Quando não existem condições de sobrevivência para o trabalhador como vendedor da força de trabalho ou como receptor de transferências públicas, sendo esta última possibilidade condicionada pela existência e pela abrangência do Estado do Bem-Estar, estas estratégias permitem a sua sobrevivência. Assim, o trabalhador, individualmente ou associado a outros, busca obter rendimento que não obteria desempregado, assumindo, portanto esta forma de trabalho “independente”, uma dimensão significativa diante do fenômeno do desemprego. Neste caso, tão significativa é sua dimensão quão pouco abrangente é a rede de seguridade social para os que não têm emprego.

Desta forma, as políticas públicas que incentivam formas de autoempresariamento cumprem também uma função no sentido de assumir os problemas do Estado como provedor

de transferências públicas abrangentes. Neste contexto, a busca individual por soluções de problemas de emprego é vista, senão como uma solução, como um mecanismo atenuante para as mazelas do capitalismo, além de, com isso, atribuir ao indivíduo (não “empreendedor”) a responsabilidade por sua situação, devendo buscar suas estratégias de sobrevivência e de sucesso.

Na interpretação de Soares (2008), a grande maioria que se encontra sem condições de reinserção no mercado de trabalho faz parte da categoria estagnada do EIR. E esta última parcela é a que mais teria crescido no capitalismo. Além disso, o autor nota que essas ocupações inseridas no que se compreende como informal funcionariam como forma de manutenção da ordem evitando a convulsão social.

4.3 CONCEITO DE TRABALHO PRODUTIVO E IMPRODUTIVO

A tentativa de abordar este tema neste contexto tem como finalidade única elucidar a especificidade do trabalho associado, como uma modalidade de autoemprego, em relação ao capital. Também Marx, quando discute o conceito de trabalho produtivo, afirma claramente que fará uma análise do trabalho no interior de uma formação histórico-social determinada, mais especificamente, o trabalho na sociedade capitalista. Por esta razão, quando define esse trabalho como produtivo ou não, o define em relação ao capital, não importando se através de subsunção formal ou real, mas sim se opera em função do capital, e operar em função do capital significa produzir mais-valia¹⁰⁰. (NAPOLEONI, 1981, p. 98)

O entendimento de Marx sobre o caráter produtivo ou improdutivo do trabalho no capitalismo está contido em várias obras do autor com diferentes níveis de abstração, sendo as principais *O Capital*, as *Teorias da Mais-Valia* e o *Capítulo VI Inédito*, além dos *Grundrisse*.

¹⁰⁰ Uma discussão mais completa sobre o tema trabalho produtivo e improdutivo pode ser encontrada em Dias (2006), e também de forma mais suscinta em Carcanholo (2007).

Não se pode ter uma visão completa do sentido do que é produtivo para o capital, analisando apenas uma obra. Além disso, é preciso levar em conta que grande parte se encontra em manuscritos e rascunhos que não chegaram a ser preparados para a publicação. Portanto, o caráter às vezes confuso das afirmações do autor não deve surpreender.

Considera-se que, de um modo geral, a teoria se completa ao longo da obra sendo que as obras anteriores ao “O Capital” se concentram no tema do que é produtivo em relação ao processo de produção imediato do capital¹⁰¹. A esfera da produção assume o caráter essencial pelo próprio fato do processo de produção ser o conteúdo do capital, a essência do modo de produção capitalista, a origem da mais-valia e do lucro. A circulação de mercadorias existia em outros sistemas, entretanto ela tem sua dinâmica alterada e adquire caráter dominante no capitalismo pelo fato da mercadoria conter neste modo de produção valor e mais-valia. É o perfil expansivo do capital que torna a mercadoria a forma de produção dominante.

Portanto, o conceito de trabalho produtivo requer o reconhecimento das duas formas de determinação que lhe são próprias, levando em consideração a distinção discutida acima sobre o processo de produção e processo de circulação e sua unidade que é o processo de produção global. A primeira delas diz respeito à forma de organização social na qual o trabalho está inserido, sendo necessário o pré-requisito de que tal organização seja voltada para a produção de mais-valia e, portanto, que troque o trabalho por capital. A segunda refere-se à esfera do capital na qual o trabalho é realizado. Em se tratando do trabalho relativo às formas autonomizadas do capital, ele é produtivo **indiretamente**, no sentido de que amplia a massa de mais-valia gerada pelo capital produtivo, através do aumento da rotação do capital,

¹⁰¹ “Aqui nos limitamos apenas a tratar do capital produtivo, isto é, do capital empregado no processo de produção imediato. Mais tarde cuidaremos do capital no processo de circulação. E só depois, ao considerar a figura particular que o capital assume como capital mercantil, será possível determinar até que ponto os trabalhadores por ele empregados são produtivos ou improdutivos.” (MARX, 1987, p. 406).

Também esclarece no Capítulo VI Inédito: “Até aqui conhecemos o capital apenas no interior do processo imediato de produção. Só mais adiante se poderá passar à análise relativa a outras funções do capital aos agentes de que se serve no quadro dessas funções.” (MARX, 1986, p. 120)

mas não gera mais-valia diretamente. As duas determinações dão conta do que o Marx entendia como trabalho produtivo, isto é, “(...) trabalho que produz mais-valia ou que é força que permite ao capital criar mais valia, assumir a figura de capital, de valor que cresce por si mesmo.” (Marx, 1987, p. 388)

4.3.1 Trabalho produtivo

Como ou por que meio o trabalho é produtivo do ponto de vista do capital? “É produtivo o trabalho que executa um trabalho produtivo e é produtivo o trabalho que gera diretamente mais-valia, isto é, que valoriza o capital”. (MARX, 1986, p. 109)

Neste sentido, torna-se produtivo não qualquer trabalho que tenha resultado útil, mas apenas aquele trabalho empregado na produção capitalista. Uma vez que a produção capitalista é aquela que produz um excedente apropriado pelo capitalista, o trabalho produtivo é aquele que produz mais-valia. Então, quais são as pré-condições para que esta mais-valia seja criada?

O primeiro pressuposto para o trabalho produtivo é que a força de trabalho esteja subsumida, ao menos formalmente, ao capital, que esteja sob o seu controle, não necessariamente pelo assalariamento direto. Depois da troca de equivalentes, a mercadoria é consumida, e mediante este processo, gera mais valor do que ela própria possui, e, assim como o capitalista comprou o direito de utilizar a força de trabalho, também lhe pertence o produto do trabalho. Neste sentido, o trabalho é produtivo se trocado por capital, independente do seu conteúdo.

Portanto, o trabalho produtivo se refere ao trabalho que é empregado com o intuito de gerar mais valor e, para tanto, requer como pressuposto formal a relação de assalariamento,

ainda que não seja determinante, uma vez que tal relação deve ser meio para a valorização do capital. Onde o assalariamento não cumpre este papel, o trabalho não é produtivo.

Para produzir mercadoria, e mercadoria trocada por capital, o trabalho precisa ser trabalho útil. Entretanto, o valor de uso específico do trabalho para o capital não é o seu caráter útil particular, mas o excedente de quantidade de trabalho que ele fornece além do valor da força de trabalho, isto é, a mais-valia. Portanto, para ser produtivo o trabalho, pouco importa o conteúdo material do seu resultado, seu caráter útil, apesar de ser imprescindível que o tenha.

O mesmo tipo de trabalho pode ser produtivo ou improdutivo dependendo da relação social na qual se insere¹⁰². São vários os exemplos de Marx a esse respeito, desde o professor à cantora de ópera passando pelo alfaiate. Cada um deles pode ser produtivo se sua força de trabalho for empregada para transformar o dinheiro em capital, e, conseqüentemente, o seu dono em capitalista. Sendo assim, pode ser produtivo tanto o trabalho empregado na produção

¹⁰² “Do que se viu infere-se que trabalho produtivo é uma qualificação que, de início, absolutamente nada tem a ver com o conteúdo característico do trabalho, com sua utilidade particular ou com o valor de uso peculiar em que ele se apresenta. A mesma espécie de trabalho pode ser produtiva ou improdutivo.” (MARX, 1987, p. 395/396)

de riqueza material quanto na imaterial¹⁰³. Mais uma vez, o caráter útil pouco importa para qualificar o trabalho como produtivo ou improdutivo¹⁰⁴.

4.3.2 Trabalho indiretamente produtivo

Depois de apresentar em diversas oportunidades o trabalho no processo de produção imediato do capital, onde se localiza a essência do modo de produção capitalista¹⁰⁵, Marx completa sua análise do capital incluindo o trabalho no processo de circulação, este como parte do processo de produção e reprodução do capital. Trata-se de discutir se o trabalho seria produtivo em relação à esfera da circulação¹⁰⁶.

O processo de circulação tal como apontado por Marx no Livro II de *O capital*, é composto por dois dos três estágios por que necessariamente passa o capital em seu processo de produção e reprodução, o capital-monetário e o capital-mercadoria. Entre estes dois

¹⁰³ Marx entendia que a produção imaterial possuía um papel marginal em sua época como: “*Todas essas manifestações da produção capitalista nesse domínio, comparadas com o conjunto dessa produção, são tão insignificantes que podem ficar de todo despercebidas*”. (Idem, p. 404) Novamente, a análise do autor parece ser relevante para a época que escreve, mas não se faz pertinente para o capitalismo contemporâneo. Historicamente, as mudanças qualitativas e quantitativas na produção imaterial, possibilitadas inclusive pela ampliação da apropriação da ciência e da técnica nestas áreas, têm levado a um longo debate sobre seus impactos no capitalismo, sendo que alguns interpretam como mudança do próprio modo de produção. Como este tema não é objeto deste trabalho, ver Prado, s/d e Lessa, 2005.

¹⁰⁴ A definição acessória do trabalho produtivo explicitada nas “Teorias da Mais Valia” e no “Capítulo VI” pode levar a conclusões a respeito da contraditoriedade da teoria de Marx a esse respeito. (Marx, 1987, p. 403). Segundo tal definição, supondo que toda a produção de mercadorias, toda a produção da riqueza material esteja sujeita, formal ou realmente, ao modo de produção capitalista, então todo o trabalho é produtivo. Se isso de fato ocorresse, então todo o trabalho material seria produtivo na medida em que todos os trabalhadores seriam assalariados, bem como todos os meios de produção lhe seriam confrontados como capital. Desta forma, não há uma contradição entre a definição acessória e a proposição de que a qualidade de produtivo diz respeito ao trabalho que produz mais-valia independente do seu conteúdo material. Rubin (1987, p. 285) corretamente afirma sobre isso: “*É necessário observar que esta definição ‘secundária’, válida apenas se aceitarem as premissas acima mencionadas, ou seja, se supõe de antemão que o trabalho está organizado sob a forma capitalista. (...) Se não tomarmos a ‘definição secundária, mas a ‘característica decisiva’ do trabalho produtivo, que Marx define com trabalho que cria mais-valia, veremos que todos os vestígios de trabalho definido ‘materialmente’ são eliminados da definição de Marx. Essa definição toma como ponto de partida a forma social (ou seja, capitalista) de organização do trabalho. Essa definição possui um caráter sociológico.*”

¹⁰⁵ Livro 1 de *O Capital*, Teorias da Mais Valia e Capítulo VI Inédito.

¹⁰⁶ “*A ‘produção de capital’ e a ‘circulação de capital tornam-se independentes, no sistema de Marx, e são tratadas separadamente, embora Marx não perca de vista, a unidade do processo inteiro de reprodução do capital. (...) O movimento das fases do capital determina as características do trabalho que elas empregam. Marx permanece fiel, aqui, à sua concepção de que na sociedade capitalista a força motriz do desenvolvimento é o capital; os movimentos deste determinam o movimento do trabalho, que lhe é subordinado*”. (RUBIN, 1987, p. 287)

estágios, o capital produtivo, já amplamente discutido no Livro I da mesma obra, ocorre o consumo produtivo das mercadorias adquiridas pelo capitalista no mercado.

No primeiro estágio “o capitalista aparece como comprador no mercado de mercadorias e no mercado de trabalho; seu dinheiro é convertido em mercadoria ou passa pelo ato de circulação $D - M$ ”. No terceiro estágio, “o capitalista retorna ao mercado como vendedor; sua mercadoria é convertida em dinheiro ou passa pelo ato de circulação $M - D$.” (MARX, 1985c, p. 25).

Assim, capital-monetário, capital-mercadoria e capital produtivo designam formas específicas que o capital industrial assume sucessivamente. Não se tratam, portanto, de ramos de negócios autônomos e separados. O autor se refere ao capital industrial, entendendo industrial no sentido de todo o ramo de produção levado a cabo de forma capitalista. Através desta categoria ele retoma a própria idéia do modo de existência do capital. (MARX, 1985c, p.43)

Na medida em que capital-monetário e capital-mercadoria não são mais que modos de existência autonomizados pela divisão social do trabalho, são modos de existência em que se processa a apropriação da mais-valia, não a criação. Neste sentido, o trabalho mobilizado no processo de circulação é improdutivo em relação ao capital. Da mesma forma, os custos empreendidos nesta esfera seriam custos improdutivos, custos que consomem a mais-valia produzida, pois decorrem apenas da mudança de forma da mercadoria, não acrescentam valor. O capital despendido nesses custos, inclusive aqueles relativos ao trabalho que utiliza, pertence aos custos improdutivos necessários à produção capitalista.

Há conclusões diferentes a respeito do trabalho inserido no tipo específico de custo de circulação: custos puros de circulação, custos de conservação e custos de transporte.

No primeiro caso, os custos puros de circulação, custos que resultam da simples modificação formal do valor, as conclusões sobre o trabalho incluído nele não se altera. O trabalho comandado pela circulação que implica apenas em mudança formal de valor não é produtivo, são custos relativos à compra e venda, à contabilidade e à produção de dinheiro.

Sobre os gastos com trabalho na atividade de contabilidade Rubin (1987, p. 290/291), discordando de Marx a respeito desta posição no capítulo VI de O Capital, afirma que se ela é necessária para a execução das funções reais da produção então ela se localiza no processo de produção do capital e deve ser então interpretada como trabalho produtivo.

No que se refere aos custos de conservação, na medida em que se trata de custos que “podem originar-se de processos de produção que só são levados avante na circulação, cujo caráter produtivo, portanto, é apenas ocultado pela forma de circulação” (MARX, 1985c, p. 100), são portanto custos produtivos, e também é o trabalho comandado por este capital. Ele é produtivo por conservar e manter os valores de uso existentes, isto é, a qualidade do que foi produzido. Neste sentido, o custo relacionado a este processo de conservação é acrescido ao valor da mercadoria, e sem a preservação do valor de uso, o valor de troca não se realiza, pois a propriedade do valor de uso é meramente servir de veículo para o valor de troca. (DIAS, 2006, p. 301). Nesta categoria se encontram os custos de estocagem¹⁰⁷ e também os de embalagem, expedição e manutenção¹⁰⁸.

Quanto aos custos de transportes, tanto de mercadorias quanto de pessoas, classificados por Marx juntamente com as comunicações (transmissão de notícias, correios,

¹⁰⁷ Existe, contudo, uma diferenciação feita por Marx em relação ao estoque voluntário e o estoque involuntário. O custo referente à manutenção de estoques involuntários seria produtivo por representar custo de manutenção e conservação de mercadorias. Caso os estoques forem de caráter voluntário, especulativo, não possui função de conservação, sendo desta forma, improdutivos. Entretanto, é preciso considerar que mesmo no estoque especulativo, é ineliminável a função de conservação de determinadas mercadorias, pois, ainda que especulativo, sem que o valor de uso seja mantido, o valor de troca não se realiza. Um detalhamento maior desta parte está em Dias (2006) e Carcanholo (2007)

¹⁰⁸ A inclusão destes três itens foi proposta por Carcanholo (2007, p. 13).

etc), são considerados capital produtivo por alterarem o valor de uso e conseqüentemente o valor de troca da mercadoria.

Massas de produtos não se multiplicam por meio de seu transporte. Também a modificação de suas propriedades naturais acarretada por ele não é, com certas exceções, efeito útil intencional, mas um mal inevitável. Mas o valor de uso das coisas só se realiza em seu consumo e esse consumo pode tornar sua mudança de lugar necessária e portanto também o processo de produção adicional da indústria de transportes. O capital nela investido agrega, pois, valor aos produtos transportados, em parte pelo trabalho de transportar. Como ocorre com toda a produção capitalista, esse último acréscimo de valor se divide em reposição de salário e mais-valia. (MARX, 1985c, p. 109)

Viu-se que o fato de produzir mercadorias de forma capitalista inclui essencialmente o trabalho diretamente vinculado a esta produção, independente do seu conteúdo material, como trabalho produtivo. Viu-se também até que ponto o trabalho que está vinculado à esfera da produção também pode ser produtivo. Para completar a definição completa do trabalho produtivo é necessário considerar o nível de abstração do capital global. É preciso primeiramente retomar uma passagem já citada das “Teorias da Mais-Valia” segundo a qual, “obtem o caráter de produtivo o trabalho que produz mais-valia ou que é força que permite a criação de mais-valia”. Como forças que permitem a criação da mais-valia, podem ser consideradas as formas autonomizadas do capital que não fazem parte do capital produtivo. Este raciocínio seria contraditório com o que se desenvolveu até agora? Não, pois até agora foram analisados os capitais particulares, isto é, as determinações pertinentes ao funcionamento das unidades individualmente. No entanto, estas têm como pressuposto e como resultado o capital global, isto é, o movimento do capital em sua totalidade.

Na análise realizada nos capítulos XVI e XVII do livro III de O Capital, ao tratar da autonomização das formas em que se particularizam partes do processo de produção do capital industrial, entre elas o capital comercial, o autor reafirma em primeiro lugar que o

trabalho comercial efetivamente não gera nem valor nem mais-valia¹⁰⁹. Entretanto, apesar de não produzir diretamente mais-valia, o trabalhador do comércio, ao contribuir para o aumento da rotação do capital, e redução do tempo no qual o capital nada produz, contribui no aumento da massa de mais-valia produzida. Neste sentido, este trabalho pode ser considerado **indiretamente produtivo** do ponto de vista do capital global¹¹⁰.

O capital comercial não cria, portanto, nem valor nem mais-valia, isto é, não diretamente. À medida que contribui para encurtar o tempo de circulação, pode ajudar a aumentar indiretamente a mais-valia produzida pelo capitalista industrial. À medida que ajuda a ampliar o mercado e medeia a divisão do trabalho entre os capitais, portanto capacita o capital a trabalhar em escala mais ampla, sua função promove a produtividade do capital industrial e sua acumulação. À medida que encurta o tempo de circulação, eleva a proporção de mais-valia para o capital adiantado, portanto a taxa de lucro. À medida que reduz a parte do capital confinada na esfera da circulação, faz aumentar a parte do capital diretamente empregado na produção. (MARX, 1988a: 200/201)

Então, o capital comercial na medida em que “encurta” o tempo de circulação do capital produtivo é indiretamente produtivo por levar a um aumento da taxa anual de mais-valia e da taxa de lucro¹¹¹.

Ainda assim, apesar de assim parecer ao capitalista comercial e ao capital fictício¹¹², eles não produzem mais-valia, por isso não são diretamente produtivos. Neste sentido, ainda

¹⁰⁹ O capital atravessa três fases em seu processo de produção discutidas no Livro II de O Capital, são elas: capital-dinheiro, capital-produtivo e capital mercadoria. É próprio do capitalismo que tais formas sejam autonomizadas, isto é, tornadas atribuições específicas de capitais individuais.

¹¹⁰ O conceito de indiretamente produtivo é polêmico. Esta interpretação é considerada por Ruy Fausto como enganosa pelo fato de que “*O trabalhador comercial não produz diretamente mais valia’ não se segue necessariamente no interior do discurso de Marx, que o trabalhador comercial seja indiretamente produtivo*”. (FAUSTO, 1987, p. 223. Nota de pé de página 32).

Não que seja definitivo para defender o ponto de vista assumido aqui mas, no capítulo XVII, o autor fala textualmente que já havia discutido em que medida o capital comercial poderia ser indiretamente produtivo. “*Até que ponto o capital mercantil poder ser indiretamente produtivo já foi indicado e será depois ainda mais discutido*”. (MARX, 1988, p. 202)

¹¹¹ Mulls e Carcanholo (1997, p. 6-11), a fim de explicar como o uso de novas tecnologias de base microeletrônica em contraposição à base tecnológica rígida permite a continuidade da valorização do capital, fazem uma demonstração das implicações da ampliação do número de rotações do capital para a taxa anual de mais-valia.

que o trabalho produtivo seja essencialmente o trabalho que produz mais-valia, as formas autonomizadas, mesmo que cuidem apenas das metamorfoses do capital, enquanto tais influenciam no conteúdo do capital, ou seja, na produção de mais-valia mesma. Portanto, tendo em vista o capital em sua perspectiva global, o trabalho adquire novas possibilidades de se tornar produtivo, neste caso indiretamente produtivo.

4.4 O TRABALHO ASSOCIADO CONTEMPORÂNEO

A situação do trabalho de autônomos em relação ao modo de produção capitalista é do ponto de vista formal, semelhante à situação dos artesãos e camponeses tal como analisada por Marx (1987, p. 401). Segundo o autor, os conceitos de trabalho produtivo e improdutivo não seriam pertinentes para entender a situação destas duas classes já que se trata de relações de produção **exteriores** ao capitalismo.

Como os artesãos e camponeses citados por Marx, os trabalhadores associados, como produtores independentes, são vendedores de mercadorias e não de trabalho, o que faz com que não possam ser enquadrados como produtivos ou improdutivos, pois só poderiam ser assim qualificados em relação ao capital.

Nessa relação confrontam-se como vendedores de mercadorias e não de trabalho, e tal relação, portanto, nada tem a ver com troca de capital por trabalho, nem com a diferença entre trabalho produtivo e improdutivo, a qual deriva da alternativa de o trabalho se trocar por dinheiro como dinheiro ou por dinheiro como capital. Por isso, não pertencem à categoria do trabalhador produtivo nem a do improdutivo, embora sejam eles produtores de mercadorias. Mas sua produção não está subsumida ao modo de produção capitalista. (MARX, 1980, p. 401)

¹¹² Baseado na obra marxiana, Sabadini (2009, p. 3) define o capital fictício da seguinte maneira: “... é, portanto, a forma de capital cujo valor deriva de um fluxo de renda correspondente a um capital já realizado, sobre a qual se aplica uma taxa de juros, de forma que o proprietário do capital começa a ganhar uma remuneração sem contrapartida em capital produtivo. Dessa forma, o desenvolvimento do capital fictício – caracterizado por diversos instrumentos financeiros como as ações, títulos públicos, derivativos... – dissimula ainda mais as conexões com o processo real de valorização do capital, consolidando a imagem de que ele se valoriza por si mesmo, nas transações de compra e venda especulativas. Ele pode ser considerado como real-fictício ao mesmo tempo; real, pois o indivíduo recebe um lucro (fictício) por suas transações financeiras, portanto existe concretizado em algo real, mas que, enquanto coletividade – a qual pertence o conjunto dos capitalistas –, não produz substância associada ao valor-trabalho, portanto, fictício.”

Assim, inicialmente, as unidades de autônomos não se encontram nem formal nem realmente subsumidas ao modo de produção capitalista, dado que nelas não está posta uma relação de assalariamento. Contudo, veremos que a sua “exterioridade” em relação ao capitalismo é relativa, pois tal sistema tende a subordinar outras formas conviventes tornando-as parte de si mesmo.

O trabalho de autônomos pressupõe que os trabalhadores tomam as decisões a respeito do negócio, não existe distanciamento entre remuneração do trabalho e receita do negócio. Portanto, não são capitalistas ao ampliarem a jornada de trabalho; o fazem para ampliar a renda e o consumo presente ou futuro para si e para sua família, portanto, a princípio, seu dinheiro não é valor que se valoriza, já que operam no circuito M-D-M, ou seja, circulação simples de mercadorias¹¹³. Entretanto, na medida em que se entende esta modalidade como produtora de mercadorias, deve-se rever a sua situação de não-subsumida. Como tal, isto é, como produtora de mercadorias, é incorporada ao sistema produção e reprodução do capital e sua exterioridade se torna apenas formal.

Uma interpretação adequada a respeito do assunto é a interpretação de Fausto (1987), que ao abordar a papel dos pequenos comerciantes afirma:

Na medida em que as trocas entre os membros dessas ‘classes’ e as classes do modo de produção se fazem segundo as leis do modo de produção e que sob muitos aspectos elas sofrem o impacto do sistema, a ‘exterioridade’ dessas ‘classes’ é contraditória. (FAUSTO, 1987, p. 244)

Assim, o capitalismo se apropria das outras formas e as transforma dominando-as, mas não as elimina nem suprime. Utilizando semelhante interpretação para o trabalho associado, pode-se dizer que este se encontra subordinado às leis de produção de mercadorias. Portanto,

¹¹³ Obviamente, esta afirmação nada tem que ver com a ideia de um modo de produção simples de mercadorias, pois se entende que o circuito de circulação simples está necessariamente imbricado com os de outros capitais, pois, como já se observou anteriormente, não se pode conceber produções isoladas que sejam significativas. Elas só podem existir como circulação simples tendo como pressuposto o mercado capitalista, para poderem realizar suas mercadorias e obter outras.

não pode ser considerada como pertencente em termos absolutos às formas de produção não-capitalistas¹¹⁴. É importante discutir então de que forma estas unidades participam do processo de produção capitalista que é unidade de produção e circulação de capital.

O modo de produção capitalista adquire uma dimensão cada vez mais social e incorpora todas as formas à sua lógica de reprodução. A sobrevivência das organizações de trabalhadores associados requer que elas se comportem como outros produtores de mercadorias.

Deste modo, apesar de não se tratarem de formas “especificamente capitalistas” por não se definir a partir de uma relação salarial, são produtores de mercadorias e precisam funcionar como tal. Isto implica que tais estabelecimentos, para se manterem existindo, precisam produzir ao preço de mercado, isto é, atender às condições sociais médias de produção tal como já levantado anteriormente¹¹⁵. Ao fazerem isso, participam do processo concorrencial, ainda que o rendimento obtido não tenha a forma de lucro. Neste caso, podem ser necessários tanto mecanismos de extensão da jornada de trabalho, como a sua racionalização a fim de retirar tempos mortos, seja através de máquinas ou através da gestão do trabalho. Enfim, não se trata de maneira alguma de formas paralelas de produção, pois como ficará claro mais adiante, não há como ser efetivamente um produtor na sociedade capitalista sem estar inserido em algum tipo de mercado, seja de insumos, de mercadorias ou de trabalho.

Não é suficiente, do ponto de vista analítico, isolar as experiências de trabalho associado na esfera da produção, sem levar em conta as relações estabelecidas na esfera da circulação para comprar insumos, vender produtos e garantir a reprodução das suas famílias.

¹¹⁴ Esta conclusão também foi tirada por Colli (2000, p. 76) ao fazer o mesmo tipo de interpretação para o fezonismo. Trabalho à feção é o tipo de contratação na qual a grande empresa fornece os fios, e os produtores, geralmente domiciliares, produzem o tecido.

¹¹⁵ Conformar já levantado na abordagem realizada por Tauile (2002).

E ainda que internamente as relações sejam pautadas por lógicas distintas da lógica estrita do mercado, a sua inserção externa impõe contingências à sua forma de funcionamento. Do ponto de vista global, todas as unidades produtivas que dependem de mercados, estão inseridas no sentido de que, se não produzem mais-valor, direta ou indiretamente, estão submetidos à lógica de produção e reprodução do capital.

Neste sentido, a subsunção do trabalhador autônomo se dá na medida em que este participa do trabalho social, da divisão social do trabalho capitalista, assumindo um papel nesta divisão senão como produtor de mais-valor (o que também é possível), como agente da circulação deste valor. É somente como participante deste trabalho social capitalista que ele pode subsistir, e não isoladamente. Ainda que detenha meios de produção não pode ser considerado “independente” do sistema, ele é subsumido individualmente por laços de subcontratação, portanto pela esfera da produção, ou é subsumido pelo mercado capitalista, pela esfera da circulação.

Retomando o debate sobre a inserção subordinada e funcional, estas reflexões nos permitem dizer que nem todas as formas arcaicas de produção contribuem diretamente para o processo de acumulação do capital. Por outro lado, a interpretação de que o núcleo capitalista comanda direta e indiretamente o espaço da produção não-capitalista e a destrói de acordo com as possibilidades de lucratividade, ocupando este espaço, também não parece adequada. A perspectiva aqui defendida busca superar a visão desta produção como completamente funcional ou completamente disfuncional para a acumulação capitalista. Trata-se, portanto de entendê-la como “momento”, como parte constituinte do processo de produção global do capital. Algo que pode emergir como simples estratégia de sobrevivência e passa a compor a divisão social do trabalho, travando com as outras unidades diversos tipos de relações, inclusive funcionais. Além disso, a heterogeneidade é marca do sistema capitalista. Mesmo

nos países desenvolvidos não há completa homogeneidade de forma que se estabeleçam relações de produção idênticas em todas as atividades produtivas.

A dominância do modo de produção capitalista não pressupõe relações harmônicas ou “funcionais” entre as diversas formas de produção, pois a contradição constitui uma característica intrínseca ao desenvolvimento do capital. Tal contradição se dá com a expansão de formas tipicamente capitalistas e a sobrevivência de formas atípicas. Adotando esta noção rompe-se com a ideia de que as formas subordinadas, caso não fossem funcionais ao capital seriam destruídas. (AZEVEDO, 1984, p. 116)

Individualmente, os estabelecimentos de não-assalariados emergem da combinação de estratégias individuais de sobrevivência contingenciadas por uma estrutura produtiva caracterizada pela abundância de mão de obra, a qual, por sua vez, encontra-se sem alternativas duradouras de sobrevivência fora do trabalho. Ainda que a emergência destes empreendimentos necessariamente se subordine à dinâmica capitalista geral, cuja forma de sociabilidade está centrada no mercado, o papel de tais formas no processo de acumulação global capitalista deve ser qualificado.

Do ponto de vista individual, isto é, das unidades produtivas de trabalho associado isoladamente e na sua relação com as demais, existe uma variedade de possibilidades de vinculação. As formas de inserção das unidades no sistema, apresentando seus diferentes perfis serão apresentadas a partir do estudo empírico realizado.

5 METODOLOGIA DO ESTUDO EMPÍRICO

5.1 MODALIDADES DE CLASSIFICAÇÃO PARA O TRABALHO NÃO ASSALARIADO

Todas as tipologias e classificações são definidas a partir de determinado princípio agregador. No que se refere ao trabalho associado, são propostas diferentes tipologias em função dos objetivos dos autores, bem como da sua compreensão do fenômeno. É importante ressaltar ainda que a elaboração de tais classificações ocorra apenas quando se pretende desenvolver estudos sistemáticos sobre o assunto, o que no Brasil acontece principalmente a partir dos anos de 1990. Seja pelo fato de terem se tornado um fenômeno de maior visibilidade, seja por questões de política pública, mais especificamente de política social.

As classificações por atividade são classificações acessórias, pois a atividade em si não tem a capacidade de apontar a forma de organização do trabalho. Entretanto, ocupando o papel de classificações auxiliares, são extremamente importantes para qualificar as unidades de trabalho associado¹¹⁶.

5.1.1 Classificação segundo o valor de uso e segundo a função

Entre as tentativas de classificar o trabalho associado, está a proposta de Singer & Souza (2003, p. 22/23). A partir do entendimento da heterogeneidade da Economia Solidária e da dificuldade decorrente de elaborar teorias ou políticas generalizantes, os autores propõem

¹¹⁶ A classificação por Natureza Jurídica e a Classificação Nacional por Atividades Econômicas (CNAE) fazem parte da família de classificações sob administração da Comissão Nacional de Classificação (CONCLA). A CONCLA é coordenada pelo IBGE. Ambas as classificações de natureza jurídica e de atividade são classificações oficiais, e, tanto os levantamentos estatísticos oficiais, como os registros administrativos as têm como referência. Estas classificações são então instrumentos auxiliares na tipificação de um conjunto de unidades, ou seja, isoladamente, não são suficientes para qualificar as unidades de trabalhadores associados. A classificação por atividade foi criada pela Organização Brasileira de Cooperativas (OCB) para registrar e fazer levantamentos estatísticos sobre as cooperativas filiadas à organização. A OCB classifica as suas cooperativas associadas segundo 13 setores de atividade, são eles: agropecuário, consumo, crédito, educacional, habitacional, infraestrutura, saúde, trabalho, transporte, especial, mineração, produção, turismo e lazer. A classificação da OCB tem o problema de não ser compatível com a CNAE.

uma classificação sumária e provisória que leva em consideração o valor de uso gerado (bem ou serviço), a sua função (consumo ou produção), e o grau de desenvolvimento tecnológico.

Assim, a classificação sugerida por Singer & Souza distingue: *Produtores de mercadorias* (bens ou serviços), *Cooperativas de trabalho* (sem capital apenas a força de trabalho de seus membros), *Clubes de trocas* e *Cooperativas de consumidores* (crédito, habitação, etc.). Os *Produtores de mercadorias* dividem-se entre:

- Cooperativas de produção tecnologicamente avançadas – são competitivas no mercado nacional ou mundial;
- Cooperativa com capital modesto – empregam tecnologia herdada dos antigos donos e enfrentam dificuldades para se manterem em alguns mercados;
- Associações de trabalhadores marginalizados (dependentes químicos, portadores de necessidades especiais, etc.) – tentam desenvolver alguma atividade produtiva, mas sobrevivem principalmente por conta de doações e trabalho voluntário.

Esta classificação reflete um momento inicial do estudo do tema em que se buscava sistematizar as experiências existentes, mas mesmo assim, mostra uma grande separação válida existente entre as cooperativas voltadas para a produção de bens e serviços, e aquelas voltadas para a circulação (de bens e serviços ou de dinheiro) que se dedicam à comercialização, ao crédito e ao financiamento. Entretanto, ela se mostra insuficiente para qualificar a gama complexa de experiências existentes no que se refere a sua forma de inserção, pois, por exemplo, a distinção entre os produtores de mercadorias segundo o grau tecnológico apenas é um indicativo do quanto o estabelecimento é competitivo frente aos

demais, não é suficiente para concluir a respeito da sua forma de inserção, ainda que não tenha sido este o objetivo¹¹⁷.

5.1.2 Classificação baseada no nível desejado de autogestão

A análise de Tauile e Rodrigues (2005) partiu de uma amostra de empreendimentos de produção industrial autogestionária proveniente de massa falida ou em estado pré-falimentar. Baseados nos dados da amostra, os autores definiram tipos ideais que apontavam para os padrões identificáveis a partir de algumas variáveis estruturantes. O conceito de tipo ideal é entendido pelos autores como:

Um tipo é, para nós, antes de tudo, uma construção ideal. Uma idealização cuja substância é fornecida pela realidade empírica, pela forma como o fenômeno se apresenta e é apreendido pelos seus idealizadores. Não é uma construção objetiva, no sentido de que independem daqueles que a tornam efetivas. Portanto, não se declina para uma intenção de neutralidade face ao fenômeno estudado, pois estamos nele implicados de alguma maneira.

[...] O tipo surge, é arrancado da realidade, mas não é em si qualquer um dos seus elementos isoladamente considerados. O tipo é a exacerbação de características dessas experiências, que apresentam alguma recorrência ou mesmo configuram um padrão. Isto faz com que nenhuma experiência concreta possa ser identificada a um tipo, pois pode apresentar, num determinado momento, variáveis estruturais de vários tipos. Ao mesmo tempo, o envolvimento com o tema e a intenção de fazer avançar o fenômeno nos permite a proposição de um *tipo ideal desejado* que, ao fim e ao cabo, jamais poderá ser alcançado, pois quando isso acontecer o ideal já estará provavelmente em outro lugar. Mas é preciso dizer que mesmo esse tipo ideal decorre do fenômeno, tanto das suas experiências atuais, como daquelas experiências históricas em que os trabalhadores, no seu fazer-se classe, criam situações novas, caminhos diferentes, conceitos próprios e originais o suficiente para serem destacados e tomados como parâmetros para os dias atuais e vindouros. TAUILE E RODRIGUES (2005, p. 64, grifos nossos)

Assim, a partir desta construção elaborada utilizando elementos conceituais de uma dada formação social, os autores analisam até que ponto a realidade concreta, isto é, os tipos reais se aproximam ou se afastam deste tipo ideal¹¹⁸.

¹¹⁷ Há a tentativa da Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES – Ministério do Trabalho), criada em 2003 de mapear os Empreendimentos Solidários, o Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária. Um desdobramento deste trabalho iniciado em 2005 seria a elaboração de tipologias que podem seguir também distintos critérios de agregação.

O trabalho realizado teve como objetivo principal gerar um ferramental metodológico para a identificação das experiências e que apontassem para o poder público suas necessidades concretas, buscando reduzir a defasagem do empreendimento em relação ao que se considera o padrão socialmente necessário de desempenho. O princípio agregador central dos autores foi o nível de gestão democrática. Os autores estabeleceram fronteiras entre o que seria desejável e o que seria indesejável. (TAUILE E RODRIGUEZ, 2005, p. 65)

Desta forma, foi construída uma “linha” lógica na qual consideraram que em cada extremo estariam os estabelecimentos desejáveis e os indesejáveis, e entre eles as modalidades intermediárias. Na extrema direita, a *coopergato* ou *terceirizada* é o limite do socialmente indesejável. Representa uma forma de flexibilização e precarização das relações de trabalho contemporâneas. Apesar de o modelo cooperativo ser apropriado, é utilizado pelo empresariado para reduzir o pagamento dos direitos sociais. Neste último caso, a cooperativa fica em completa situação de dependência direta da empresa capitalista que adquire os produtos e, em alguns casos, fornece a matéria-prima.

O *cooperativismo tradicional* vem logo ao lado, e é o modelo mais antigo. Assume a forma jurídica, mas não avança em termos de democratização das relações de trabalho. “Uma casta dirigente mantém-se perene no cargo pelas relações que estabelecem com o mercado e pelas práticas clientelistas que estabelecem com os seus associados”. (TAUILE E RODRIGUEZ, 2005, p. 67)

Na *cooper-business* a cooperativa tornou-se um grande “negócio” para os associados. São empresas capitalistas cuja propriedade é de alguns e a maioria dos trabalhadores é assalariada. O sentido da empresa é gerar lucro para os associados. Pode-se encontrar casos

¹¹⁸ “Qual é, em face disso, a significação desses conceitos de tipo ideal para uma ciência empírica, tal como nós pretendemos praticá-la? Queremos sublinhar desde logo a necessidade de que os quadros de pensamento que aqui tratamos, “ideais” em sentido puramente lógico, sejam rigorosamente separados da noção do dever ser, do “exemplar””. (WEBER, 1989, p. 107)

em que a relação entre associados e contratados é de cerca de um para seis. “Constituída a partir de uma empresa falida, a cooperbusiness não altera o processo de trabalho, e pouco modifica a hierarquia de tomada de decisões, e a forma de gestão da empresa”. (ibid, p.68)

O *controle operário* é uma modalidade nova do fenômeno das fábricas em recuperação pelos trabalhadores a partir de empresas falidas no Brasil. A característica principal dessas experiências é a de que elas rechaçam a forma cooperativa, a autogestão e qualquer projeto que passe pela institucionalização da empresa a partir da posse dos meios de produção pelos trabalhadores. As reivindicações por parte dos trabalhadores nesta modalidade são em primeiro lugar, o pagamento dos direitos trabalhistas e, em segundo, a estatização das fábricas falidas e ocupadas pelos trabalhadores.

A *cooperativa autêntica* se ajusta, em maior ou menor medida, aos princípios de Rochdale tais como, um homem um voto, remuneração segundo o seu trabalho, livre adesão etc. O sindicato participa do convencimento dos trabalhadores para o projeto de cooperativa, na luta pela conquista da propriedade dos meios de produção, e no assessoramento à recuperação da empresa. A contratação de executivos e a profissionalização da gestão da empresa podem transformar a participação dos trabalhadores em mera instância de legitimação das decisões dos dirigentes. Existem normas que delimitam as diferenças máximas entre os níveis salariais na busca de formas mais igualitárias de remuneração.

A *gestão compartilhada e central de cooperativas* é o tipo inspirado basicamente da experiência da Catende (PE)¹¹⁹. Nesta experiência, as cooperativas são interdependentes ou complementares e o conglomerado é a unificação dos diversos processos no interior da cadeia produtiva. Pode abranger por isso a unificação entre unidades de produção agrícola e industrial, entre unidades industriais ou entre industriais e de serviço. Também neste caso, a

¹¹⁹ A cooperativa Catende-Harmonia tem como eixo central a diversificação das atividades produtivas a fim de reduzir a dependência da atividade sucroalcooleira sujeita a forte instabilidade de mercado.

profissionalização de quadros técnicos e gestão podem dar lugar a uma tensão entre os processos de democratização internos e as decisões no nível da administração da empresa.

A empresa autogestionária dos trabalhadores seria o tipo ideal desejado. É a que vai além dos padrões cooperativistas e busca modificações profundas na empresa e fora dela. A autogestão é incorporada como princípio estruturante das ações e relações no processo de trabalho e na gestão da empresa. A separação entre dirigentes e dirigidos é minimizada ou destruída, e os dirigentes são eleitos para mandatos definidos. Os quadros técnicos são importantes para auxiliar na tomada de decisão, mas não as tomam isoladamente sem o acordo do coletivo dos trabalhadores. (TAUILE & RODRIGUES, 2005)

Esta abordagem tem o mérito de mostrar que a simples adoção da forma cooperativa ou de formas associadas em que os membros possuem formalmente direitos e obrigações iguais, não implica necessariamente a existência de empresas em que efetivamente todos participem dos processos decisórios de forma consciente e sugerem diferentes alternativas diante dos problemas colocados. Existem muitos fatores que geram distintas modalidades de empreendimentos, entre eles: a participação de sindicatos, a situação em que estava a empresa em termos de maquinário, a disposição dos trabalhadores de enfrentar a autogestão, a existência de crédito, etc.

No entanto, análise de Tauile e Rodriguez (2005) se propôs a abranger apenas as fábricas recuperadas. Além disso, elegeu como principal elemento para definir um tipo a organização política das unidades. Entretanto, a sua forma política não denota a forma em que é inserida no capitalismo. A democracia interna pode gerar desdobramentos individuais e políticos para os participantes e para a organização, mas a posição que ela ocupa no sistema depende das relações que ela trava com outras unidades e seu papel no sistema como um todo.

5.1.3 Classificação para organizações não-capitalistas

Souza (1999) fez uma tipificação com o objetivo de tratar as unidades não capitalistas. Sua abordagem, como já se discutiu no capítulo 2 defende que tais unidades atuam de forma subordinada ao capital. A apresentação desta abordagem neste momento busca entender até que ponto ela pode contemplar os estabelecimentos de associados inseridos no grupo dos não-capitalistas.

A tipologia de Souza (1999) das organizações não-capitalistas separa *formas mercantis simples sem assalariamento permanente* daquelas com assalariamento permanente, as *quase empresas*. Entre as primeiras estão as *empresas familiares*, onde o assalariamento é eventual e se contam com alguns equipamentos e instalações ou possuem acesso a mercados não competitivos. Estas características dão ao grupo um caráter de “eficientes e produtivos”

Também pertencem às *formas mercantis simples sem assalariamento permanente* os *trabalhadores por conta-própria subordinados*. “Trata-se de uma forma especial de assalariamento e submissão de trabalhadores que empresas **dos mais diversos portes e graus de modernidade** utilizam para rebaixar custos de mão-de-obra”. (SOUZA, 1999, p. 104, grifos do autor). Esta categoria pode englobar uma variada gama de atividades, desde a costureira até o vendedor de bebida que recebem por unidade vendida.

Ainda pertencem a este grupo, os *pequenos vendedores de serviços* que inclui biscateiros, engraxates e guardadores de carros. Neste caso a entrada de novos produtores é livre, pois estes trabalhadores não possuem nenhuma qualidade específica que os façam trabalhar subordinados ao capital. A última categoria pertencente a este grupo é o *serviço doméstico*, atividade permeada fortemente por relações pessoais impedindo que se fale de um mercado competitivo. São relações de assalariamento, mas não se pode falar de subordinação

ao capital. É um dos destinos principais da força de trabalho feminina no mercado de trabalho urbano.

As empresas quase capitalistas, as *quase empresas*, diferem do primeiro grupo por apresentarem trabalho assalariado permanente, mas o próprio patrão constitui força de trabalho no negócio. O negócio remunera o proprietário, mas não necessariamente alcança o mínimo salarial para os empregados. Existe flexibilidade do vínculo em relação à jornada de trabalho e ao emprego de mulheres e crianças. (SOUZA, 1999, p. 102/107)

O que se pode criticar nesta classificação é o fato de Souza não compreender que as unidades produtivas formalmente não capitalistas adquirem diferentes determinações quando postas em relação com as demais unidades, ou seja, sua inserção depende do tipo de mercado a que estão sujeitos os estabelecimentos, mesmo que se trate de uma empresa familiar. Não se pode exigir que o autor contemple em sua classificação os estabelecimentos de associados, mas como sua proposta era tratar de maneira abrangente as formas não-capitalistas, se buscou aqui entender se os estabelecimentos associados poderiam ser identificados na sua classificação. O mais próximo que se poderia chegar de aproximação entre os tipos de unidades não-capitalistas e as unidades de associados seria a sua interpretação para a atuação dos trabalhadores por conta-própria subordinados, que segundo o autor estariam completamente inseridos na dinâmica capitalista, sugerindo o “assalariamento disfarçado”, mas não esgotaria o conjunto dos associados. Assim, não se pode dizer que esta tipologia contemple o conjunto dos associados.

5.1.4 Por uma classificação das unidades do trabalho associado de acordo com o tipo de inserção

O objetivo aqui se trata de definir uma classificação mais abrangente para trabalhadores associados, ou seja, unidades produtivas de trabalhadores associados. A pergunta é então: de que forma poderiam ser classificadas as unidades de trabalho associado caso o princípio agregador fosse a posição que estas assumem no processo de produção e circulação do capital? A proposta de trabalho consiste em fazer uma tipificação que tenha como referência o papel dos estabelecimentos no sistema.

Como pode ser qualificado o papel das unidades produtivas de trabalhadores associados no sistema capitalista? Que relações estabelecem com os demais estabelecimentos? São relações de complementaridade ou de competição? Qual grau de autonomia existe e o quanto as unidades se aproximam ou se afastam do caráter intersticial, pode ser apreendido das relações que tais unidades estabelecem com as demais.

Os estabelecimentos inseridos no mercado capitalista se comportam segundo a sua lógica. Individualmente podem ser complementares, como terceirizados, subcontratados ou fornecedores de outras empresas, ou ainda os que atuam na circulação de mercadorias. Aqueles voltados para atividades que impõem relações de competição a outros produtores buscam permanentemente produzir com menos tempo de trabalho que seus concorrentes. São tendências lógicas existentes no movimento inerente ao funcionamento das unidades no sistema. O trabalho empírico representa um esforço para apontar quais são os diferentes perfis de empreendimentos associados dentro destas tendências.

Diferente das tipologias citadas anteriormente, a tipologia elaborada na tese partirá de uma base de dados abrangente que permitirá entender os níveis de integração ao mercado.

Infelizmente, na pesquisa utilizada, não se conta com dados abrangentes relativos ao tipo de gerenciamento e à democracia destes estabelecimentos.

A proposta portanto é elaborar uma tipologia utilizando a base de dados da ECINF 2003 a fim de localizar quais são as diferentes formas de trabalho associado existentes na estrutura produtiva brasileira para as áreas urbanas em termos de forma de inserção no processo de acumulação do capital.

5.2 METODOLOGIA DO TRATAMENTO ESTATÍSTICO DA BASE DE DADOS

Apesar da ECINF não ser uma pesquisa voltada para a captação de unidades produtivas de associados, sua escolha consistiu na melhor opção dadas as pesquisas existentes no país. Esta preferência foi resultado do confronto entre as bases de dados disponíveis. Tal confronto se encontra no apêndice II desta tese.

5.2.1 Descrição da base dados: a ECINF

A ECINF é uma pesquisa nacional por amostra de domicílios situados em áreas urbanas. Ela tem como objetivo possibilitar uma radiografia do setor informal urbano, entendido através da existência de estabelecimentos de empregadores de até 5 pessoas ocupadas ou de trabalhadores por conta-própria, isoladamente ou em associação com outros na mesma condição. A pesquisa procura então identificar nos domicílios os proprietários de negócios informais, e através deles as características de funcionamento das unidades produtivas. São informações sobre a atividade, segundo a CNAE-domiciliar, receita e despesa, posse de equipamentos, número de pessoas ocupadas, relacionamento com outras unidades econômicas, visão sobre o seu negócio e suas expectativas, acesso a crédito, origem e trajetória do proprietário da unidade produtiva e outras variáveis. (ECINF, 2005)

A ECINF é um levantamento estatístico realizado em duas fases, como é padrão em pesquisas domiciliares. Entretanto, neste caso, a primeira fase representa mais do que a construção de um cadastro de domicílios como nas outras pesquisas. Na primeira fase, na chamada operação de listagem, são levantados os domicílios com atividades características de economia informal segundo a definição da pesquisa. Assim, é montado um cadastro de domicílios com aqueles em que se identificou indivíduos dedicados às atividades informais.

Na segunda fase da pesquisa foram realizadas então as entrevistas. Em 2003, nos 2.499 setores censitários selecionados, foram listados 1.037.525 domicílios, entre os quais 234.179 (24%) possuíam proprietários de estabelecimentos informais. Deste conjunto de domicílios foram selecionados 54.593 para a realização da entrevista¹²⁰.

Para efeitos da pesquisa a ser realizada na tese, serão trabalhadas as informações relativas às unidades de trabalhadores associados que correspondem a 570.492 unidades, ou seja, um subconjunto da ECINF¹²¹. Esse tratamento se justifica pelas necessidades postas pela pesquisa que se propõe a investigar o comportamento das unidades produtivas de trabalhadores associados. Acredita-se que este subconjunto seja capaz de responder às perguntas levantadas pela problemática apontada nesta tese.

Sabe-se das limitações da ECINF, principalmente, o fato de possuir apenas duas edições, 1997 e 2003. Assim, trata-se de uma pesquisa sem periodicidade rigorosamente estabelecida. Por outro lado, o fato de possuir abrangência geográfica nacional e cobertura totalizante, mesmo que por instrumentos estatísticos, tornou-a a pesquisa mais atraente para que se apreendam informações sobre os estabelecimentos de trabalhadores associados no Brasil urbano.

5.2.2 Método de análise multivariada

Depois de delimitado dentro da ECINF o subconjunto de dados mediante o qual será realizado o trabalho empírico, foram escolhidos os instrumentos estatísticos para o tratamento dos dados. Obviamente os instrumentos devem ser adequados aos objetivos da pesquisa. Como o objetivo consiste em identificar os diferentes perfis de unidades produtivas dentro do conjunto dos associados, se julgou mais adequado trabalhar com uma técnica de aglomeração

¹²⁰ Informações do Banco de Metadados da ECINF.

¹²¹ Giaccherino (2006) realizou o mesmo tratamento na ECINF para analisar desigualdades raciais no associativismo.

de dados. Análise de Aglomeração é uma entre muitas técnicas de Análise Multivariada de dados.

Compõem a Análise Multivariada métodos e técnicas estatísticas que são utilizadas para analisar simultaneamente um conjunto de variáveis na interpretação dos dados. Este tipo de análise se divide em dois grupos: um primeiro composto por técnicas de sintetização, isto é, técnicas que simplificam a estrutura dos dados, tais como análise de componentes principais, análise de correspondência, análise de cluster e outras; e um segundo composto por técnicas de inferência estatística, tais como testes de hipóteses, análise da variância, da covariância e regressão multivariada.

A Análise de Aglomerados é mais aplicada na análise de variáveis quantitativas¹²², e, como serão trabalhadas variáveis qualitativas¹²³ da ECINF, foi utilizada a Análise de Correspondência com a finalidade de preparar os dados para a aplicação da técnica de aglomeração¹²⁴. (MINGOTI, 2007, p. 160). A seguir serão descritas sucintamente as duas técnicas utilizadas, sendo que o detalhamento matemático e estatístico consta no apêndice I.

5.2.2.1 Análise de Agrupamento

Chama-se de análise de agrupamento o conjunto de técnicas utilizadas para identificar padrões de comportamentos em bancos de dados mediante a formação de grupos homogêneos. (GROBE, 2005, p.50)

¹²² São variáveis que apresentem como possíveis realizações números resultantes de uma contagem ou mensuração (Bussab e Moretin, 2006)

¹²³ São variáveis que apresentam como possíveis realizações uma qualidade (ou atributo) do indivíduo pesquisado. (ibid)

¹²⁴ Mangabeira (2010) utilizou a Análise de Correspondência Múltipla (ACM) para estabelecer todas as possíveis correlações entre os produtores amostrados de um assentamento agrícola e as variáveis selecionadas, seguida da Análise de Conglomerados, pelo método de Ward, para classificá-los em tipos distintos.

Análise de *Cluster* ou de Aglomeração é o nome genérico para uma variedade de procedimentos que podem ser usados para criar classificações. Através das similaridades entre as observações da base de dados, segundo as variáveis definidas em função do tema que se tem por objeto, será realizada uma técnica de aglomeração que agrupará perfis semelhantes e separará os diferentes. De forma que, ao final, teremos como resultado, uma classificação adequada a determinado conjunto de dados. Esta é a principal ideia do estudo de aglomeração.

Os agrupamentos dividem a amostra em grupos de forma que haja homogeneidade interna e heterogeneidade em relação aos outros grupos segundo as características definidas pela análise. Uma questão importante para a formação dos conglomerados é a definição do que pode ser considerado semelhante ou não. Semelhantes são aquelas informações que possuem a menor distância entre si. (MINGOTI, 2007, p. 155)

A técnica de aglomeração adotada será de agrupamento hierárquico. A adoção deste método reside na vantagem de que nele não é necessário que o usuário especifique o número de *clusters* (*g*) a priori. Neste tipo de aglomeração são feitas infinitas partições na massa de dados, através de cálculo de distância entre os elementos, de forma que os objetos mais similares sejam agrupados. Este processo é repetido decrescendo a similaridade e os subgrupos são divididos até formar um único grupo, quando a similaridade interna é mínima conseqüentemente. “A escolha final do número de grupos (*g*) em que o conjunto de dados deve ser repartido é subjetiva. (...) O propósito é encontrar o número (*g*) que esteja associado à partição natural dos elementos que estão sendo comparados e agrupados”. (ibid, p. 165).

Os métodos de aglomeração diferenciam-se basicamente pela forma de cálculo da distância entre os elementos. O método de agrupamento hierárquico utilizado é o Método *Ward*, que terá seu desenvolvimento estatístico detalhado no anexo.

5.2.2.2 Análise de Correspondência

A Análise de Correspondência, doravante AC, é o método de Análise Multivariada adequada ao estudo de variáveis categóricas, aquelas que não indicam quantidade, mas sim categoria ou qualidade, tal como o perfil das variáveis da ECINF consideradas para o estudo.

A técnica de AC foi utilizada no trabalho empírico desta tese com o objetivo principal de transformar a matriz de respostas categóricas das variáveis da ECINF em uma matriz numérica em que pudesse ser aplicada a Análise de Aglomeração. Em linhas gerais é uma técnica

[...] exploratória multivariada que converte uma matriz de frequência dividida em características linhas e colunas ($I \times J$) em vetores ponto de um conjunto reduzido de dimensões. O que simplifica a análise e associação destas características. A estruturação da matriz de frequência ocorre pela contagem (contingência) em que uma dada característica linha I ocorre em conjunto com a característica coluna J . A análise de correspondência parte desta tabela de contingência. Cada linha ou coluna desta tabela de contingência representa um vetor ponto linha.

Em outras palavras, mais que o uso dado a esta técnica nesta tese, a AC serve para resumir um conjunto de variáveis naquelas que representam o conjunto inteiro, a fim de facilitar o manejo dos dados e também economizar recursos estatísticos. Mais que isso a AC serve para apontar a estrutura de relação entre as variáveis de linha e coluna. A fim de simplificar o entendimento basta dizer que a lógica por trás da AC é a probabilidade condicional, ou seja, o quanto um determinado tipo de resposta de uma variável está relacionado a outro. A grande vantagem desta análise é que ela fornece uma visualização dos dados em uma mapa de pontos, quando se pode verificar a distância entre eles. Entretanto, no caso deste trabalho este recurso é inviável, pois a planilha de dados da ECINF que constitui o ponto de partida do trabalho empírico, a tabela de contingência, contém 4.700 informantes (linha), tendo 4 variáveis escolhidas (coluna). Assim, mesmo que a análise proporcione um resumo das dimensões desta tabela, a visualização gráfica de todos os eixos (variáveis)

simultaneamente seria impossível. Deste modo, o resultado da AC servirá como insumo para a Análise de Agrupamentos, e consistirá na matriz numérica de coordenadas principais de linha através da qual os informantes poderão ser posteriormente agrupados de acordo com o seu perfil específico. Encontra-se em anexo a derivação matemática desta técnica.

5.2.3 Variáveis utilizadas na definição dos aglomerados

As variáveis escolhidas para a separação dos aglomerados têm o objetivo principal de explicitar quais as relações que as unidades de associados travam com as outras unidades produtivas do sistema, isto é, quais são as diferentes formas de integração destas unidades no sistema produtivo entendendo processo de produção como um complexo que envolve a produção, a circulação e a reprodução de valor.

A existência de clientes fixos e variáveis, o destino da produção, as relações de encomenda e subcontratação, bem como a origem da matéria-prima, apontam maior ou menor vínculo com o mercado. A existência de clientes fixos indica o grau de incerteza ao qual a unidade produtiva está submetida. Os laços de subcontratação ou encomenda com empresas demonstram o quanto que as unidades estão imbricadas na estrutura produtiva apontando a existência de processos de terceirização. A origem da matéria-prima também denota o grau de vinculação e dependência com o contratante.

As variáveis centrais a serem trabalhadas dizem respeito aos vínculos que tais unidades estabelecem com o sistema capitalista, definido por suas unidades de compra e venda de matérias-primas e produtos finais, de crédito e financiamento, etc. Complementarmente, a ideia é qualificar as aglomerações encontradas com outras informações relativas às unidades produtivas tais como: classificação de atividades, obtenção de financiamento, renda, e outras. Além disso, serão analisadas algumas características

individuais dos proprietários referentes aos aglomerados. Buscar-se-á informações individuais dos participantes que explicitem a sua trajetória, isto é, sua ocupação anterior e sua motivação principal para se engajar neste tipo de “negócio” antes de se dedicar ao trabalho associado. Serão trabalhadas as informações para o total Brasil sem subdividir os dados por unidade da federação. Sabe-se que do ponto de vista estatístico, quanto maior é a divisão do banco de dados, mais “rarefeitas” são as respostas que são expandidas para o universo, portanto maior é o erro destas estimativas em relação à população.

As variáveis escolhidas para a definição dos aglomerados pertencem à parte três do questionário individual da ECINF que se refere às características da unidade econômica. São elas: composição da clientela (V4319), destino dos produtos e serviços (V4320), trabalha por encomenda ou subcontratação (V4321), forma mais frequente de obtenção da matéria-prima (V4324).

Quadro 1: Descrição das variáveis utilizadas

Código da Variável	Número / Quesito	Categoria	
		Tipo	Descrição
V4319	19 - Como se compõe sua clientela?	2	Um cliente
		4	Clientela fixa
		6	Clientela variada
		9	Ignorado
		Branco	Não aplicável
V4320	20 - Vende seus produtos ou serviços principalmente para:	1	Pessoas
		3	Empresas Grandes
		5	Empresas Pequenas
		7	Órgãos do governo e outras instituições
		9	Ignorado
Branco	Não aplicável		
V4321	21 - Trabalhava em outubro por encomenda ou subcontratação?	2	Não
		4	Sim, exclusivamente por encomenda ou subcontratação
		6	Sim, principalmente por encomenda ou subcontratação
		8	Sim parcialmente por encomenda ou subcontratação
		9	Ignorado
Branco	Não aplicável		
V4324	24 - Forma mais freqüente de obtenção das matérias-primas ou mercadorias necessárias à atividade:	1	Compra de clientes
		2	Compra de empresas pequenas
		3	Compra de empresas grandes
		4	Recebe de clientes
		5	Doação ou aproveitamento de sobras
		6	Aproveitamento de recursos naturais
		7	Outra forma
		8	Não consome matérias-primas
		9	Ignorado
Branco	Não aplicável		

Fonte: Dicionário de variáveis. IBGE, ECINF 2003

A matriz de respostas da ECINF foi inicialmente formada pelas variáveis V4319, V4320, V4321 e V4324 nas colunas e pelas respostas (T) dos informantes nas linhas. Considerando os objetivos da tese, foram feitas algumas agregações de respostas e excluídos os informantes que responderam “Ignorado” ou “Branco” em qualquer uma das variáveis citadas. As variáveis resultantes foram codificadas de maneira que pudessem formar uma

matriz de respostas do tipo 0 ou 1, onde 1 indicaria a presença e 0 a ausência de determinada resposta. Essa matriz binária é apresentada na tabela abaixo e foi utilizada na ACM.

Tabela 3 – Demonstração da tabela binária obtida com os dados da ECINF

Informante/ Variáveis	v4319			v4320		v4321		v4324			
	T=2	T=4	T=6	T=1	T=3,5,7	T=2	T=4,6,8	T=1,4	T=2,3	T=5,6,7	T=8
1	0	0	1	1	0	0	1	0	1	0	0
2	0	0	1	1	0	1	0	0	1	0	0
...
4700	0	0	1	1	0	0	1	0	1	0	0

Os critérios para a escolha das variáveis seguiram principalmente a orientação teórica esboçada nesta tese e o objetivo a que se propõe aqui, qual seja, de investigar a natureza das unidades produtivas de trabalhadores associados a partir dos vínculos que estabelece com as outras unidades produtivas. Este foi o principal critério. Embasam este procedimento também os estudos realizados na área de aglomerações em diversas áreas do conhecimento, segundo os quais a escolha de variáveis nunca ocorre sem a interferência ativa do sujeito. Tal escolha tem critérios sempre subjetivos, ou seja, está sempre submetida ao corpo analítico e teórico, parte dele como pressuposto.

The choice of variables of an explicitly stated to be used with cluster analysis is one of the most critical steps in the research process, but, unfortunately, it is one of the least understood as well. The basic problem is to find that set of variables that best represents the concept of similarity under which the study operates. Ideally, variables should be chosen within the context of an explicitly stated theory that is used to support classification. The theory is the basis for the rational choice of the variables to be used in the study. In practice, however, the theory that supports classification research is often implicit, and in this situation it is difficult to assess the relevance of the variables to the problem. (ALDENDERFER & BLASHFIELD, 1990, p.20)

Como se pôde observar, os autor citados entendem que o fato de não existir uma fórmula que possibilite a escolha de variáveis de forma completamente isenta da subjetividade de quem realiza a pesquisa, é algo negativo. Trata-se contudo de uma contingência da ciência, principalmente das ciências sociais, pois ainda que sejam apresentados estudos baseados em técnicas matemáticas e estatísticas, a escolha do pesquisador está presente em todos os

momentos, inclusive na escolha de técnicas que possibilitem explicitar seus pressupostos. Por esta razão, não há nenhum constrangimento em dizer que as variáveis foram aquelas que mais se adequaram aos objetivos do trabalho.

Além disso, seguiu-se um critério de substituição sistemática das variáveis buscando acrescentar outras variáveis que retratassem inserção no mercado. A tentativa visava encontrar uma maior distribuição dos aglomerados, pois determinadas variáveis acabavam por contribuir mais para a concentração em um grande aglomerado, pois a sua frequência já apontava para o forte acúmulo das observações em uma determinada resposta. Seguindo estes critérios, muitas variáveis foram testadas, mas as citadas foram as que geraram melhor resultado.

6 TIPOLOGIA DAS UNIDADES DE ASSOCIADOS

Antes da análise dos resultados da aplicação da técnica de aglomeração na pesquisa ECINF, é preciso lembrar inicialmente que a pergunta que se procura responder é: de que forma as unidades de trabalho associado estão inseridas na dinâmica econômica brasileira? Já foi apontado que estas unidades travam relações de competição e de cooperação com outras unidades. Apenas por esta distinção são dados diferentes contornos e formas de contribuição para a produção de valor e mais-valor. Assim, nosso objetivo com a análise dos dados é explicitar os diferentes perfis que adquirem estas unidades na estrutura produtiva concreta.

Precedendo a análise dos aglomerados propriamente dita, será feita uma descrição geral dos empreendimentos de associados, com o objetivo de caracterizar o universo a partir do qual foi realizado o trabalho empírico.

6.1 O COMPORTAMENTO DOS ASSOCIADOS

Na ECINF 2003 foram contabilizadas 570.492 unidades produtivas de trabalhadores associados. Este número representa 5,5% do total de unidades que são objeto da pesquisa¹²⁵. No universo coberto por ela é acentuada a dominância dos trabalhadores por conta-própria (88%) em relação ao de pequenos empregadores (12%). Ou seja, maior parte dos empreendimentos é formada por trabalhadores por conta-própria que trabalham sozinhos e sem sócios, como se observa na Tabela 4. O subconjunto de associados se divide em unidades de trabalhadores por conta-própria (68,2%) e unidades de pequenos empregadores associados com até 5 empregados (31,8%). Deste modo se verifica que ocorre maior participação de pequenos empregadores no subconjunto dos associados em relação ao total da pesquisa.

¹²⁵ O coeficiente de variação (CV) para esta informação é de 3,7%, um percentual considerado baixo.

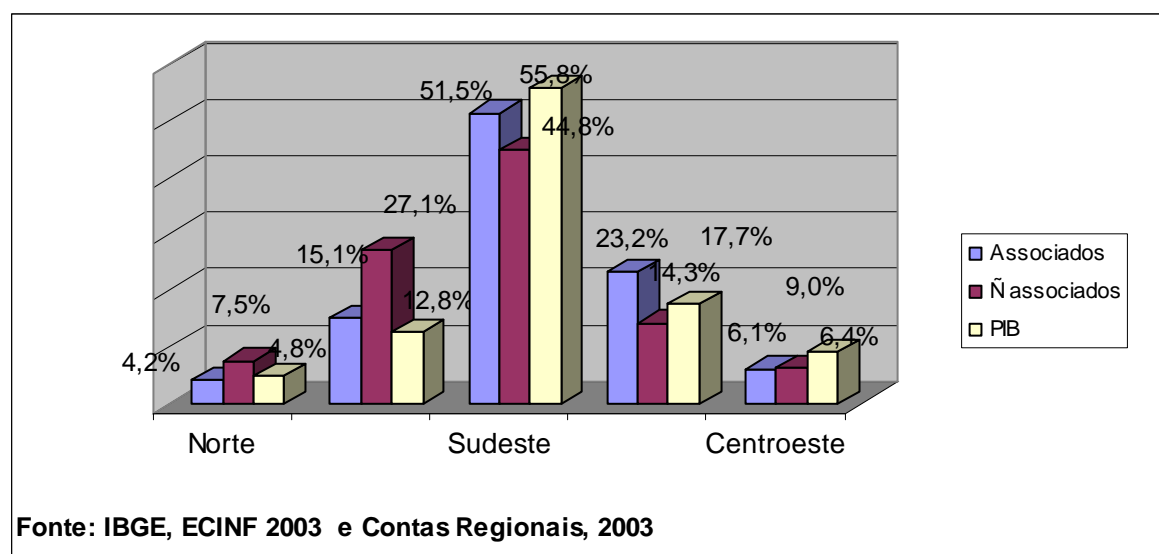
Tabela 4 - Unidades de trabalho associado por empresa de conta-própria ou de empregador - 2003

	Associados	Não associados	Total geral	Associados %	Não associados %	Total
Conta-própria	389.018	8.707.894	9.096.912	68,2%	89,2%	88,0%
Empregador	181.473	1.057.577	1.239.050	31,8%	10,8%	12,0%
Total geral	570.492	9.765.471	10.335.962	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003, Elaboração própria

No que se refere à distribuição geográfica, tanto as unidades de associados como as de não associados se concentram, com proporções diferentes, na Região Sudeste, respectivamente com 51,5% e 44,8%. Entretanto, em segundo lugar de importância, aparece a Região Sul para os associados (23,2%) e a Nordeste para os não associados (27,1%). No caso dos associados, as Regiões Nordeste, Centroeste e Norte aparecem depois com 15,1%, 6,1% e 4,2%. A distribuição das unidades produtivas de trabalhadores associados no território nacional segue relativamente a distribuição da produção da riqueza. Segundo dados das Contas Regionais do IBGE, este é o *ranking* das regiões segundo a participação de cada uma delas no PIB conforme se observa no gráfico seguinte.

Gráfico 2 – Distribuição das unidades de associados e não associados por grandes regiões - 2003



Predominam na ECINF os estabelecimentos individuais de não associados e neles se encontra a maior parte das pessoas ocupadas. No que se refere especificamente aos associados, a maior frequência de pessoas ocupadas está nas empresas de 2 pessoas ocupadas, 42% dos associados, como mostra a Tabela 5, sendo que o percentual total de pessoas ocupadas em empresas de associados é de 11,8% do total da pesquisa.

Tabela 5 – Pessoas ocupadas por tamanho do estabelecimento - outubro de 2003

Faixas de pessoas ocupado total	Associados		Ñ associados		Total
1	-	0,0%	8.281.263	67,7%	8.281.263
2	686.305	42,1%	1.841.886	15,1%	2.528.191
De 3 a 4	513.088	31,5%	1.520.326	12,4%	2.033.414
De 5 a 9	430.421	26,4%	582.769	4,8%	1.013.190
De 10 ou mais	1.182	0,1%	3.629	0,0%	4.812
Total	1.630.996	100,0%	12.229.872	100,0%	13.860.868

Fonte: IBGE, ECINF 2003, Elaboração própria

Tanto para unidades de associados como para não associados da pesquisa ECINF, o destino da produção é hegemonicamente voltado para pessoas, como se observa na Tabela 6. Entretanto, para associados é maior a participação daquelas unidades que tem como destino de produção as empresas, 18,3%, principalmente empresas grandes (10,6%) enquanto para os não associados este percentual é de 16,1%, e principalmente as pequenas (11,9%). Assim, ocorre entre os associados maior incidência de unidades dependentes do funcionamento das empresas.

Tabela 6 – Destino da produção das unidades produtivas - 2003

	Associados		Ñ associados	
Pessoas	462.970	81,2%	7.750.262	79,4%
Empresas pequenas	44.182	7,7%	1.165.490	11,9%
Empresas grandes	60.220	10,6%	411.384	4,2%
Órgãos do governo	3.121	0,5%	438.335	4,5%
Total geral	570.492	100,0%	9.765.471	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003

1 - Destinos da produção ignorados foram somados aqui

No que tange às relações de subcontratação e encomenda, predominam na pesquisa aquelas unidades que não trabalham sob encomenda ou subcontratação, coerente com o destino da produção que é predominantemente pessoas, segundo mostra a Tabela 7. O percentual de unidades de associados que trabalham com alguma modalidade de encomenda ou subcontratação é de 21,6%, praticamente o mesmo percentual dos não associados que está vinculado a este tipo de contratação, 20,6%. Portanto, tanto no que se refere ao destino da produção como à existência de relações de subcontratação não há diferenças marcantes entre associados e aqueles que não são. As diferenças internas ao contingente de associados serão analisadas quando forem estudados os aglomerados.

Tabela 7 - Relações de encomenda e subcontratação dos associados - 2003

	Associados		Não associados	
Não possui ¹	446.988	78,4%	7.752.456	79,4%
Trabalha por encomenda ou subcontratação ²	123.504	21,6%	2.013.015	20,6%
Total geral	570.492	100,0%	9.765.471	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003, Elaboração própria

1 - Respostas ignoradas foram somadas aqui

2 - Inclui trabalhar exclusiva, principal ou parcialmente sob encomenda ou subcontratação

Entre os associados 54,3% não possuem constituição jurídica. Este número sobe para 90,4% quando se trata dos não associados. Assim, as unidades de trabalhadores associados apresentam uma tendência maior à formalização. No caso das unidades de associados, dos 45,7% que possuem constituição jurídica, 7,8% são registradas como firma individual e 9,8% como outros tipos de sociedades ou cooperativa e, maior parte é registrada como sociedade por quotas de responsabilidade limitada (26%)¹²⁶. Para os não associados esta proporção é significativamente diferente, pois, além da maioria esmagadora não possuir constituição jurídica, maior parte das unidades restantes se registra como firma individual (6,2%) e apenas 2,1% como sociedade por quotas de responsabilidade limitada, percentuais descritos na Tabela 8.

Tabela 8 – Tipos de constituição jurídica entre associados e não associados - 2003

Constituição jurídica	Associados		Não associados		Total	
Firma Individual	44.608	7,8%	607.602	6,2%	652.210	6,3%
Outros tipos de sociedades e cooperativa	56.078	9,8%	79.988	0,8%	487.346	4,7%
Sociedade por quotas de responsabilidade Ltda	148.580	26,0%	202.700	2,1%	351.280	3,4%
Outras	11.225	2,0%	50.643	0,5%	61.868	0,6%
Não possui	310.000	54,3%	8.824.537	90,4%	9.134.537	88,4%
Total	570.492	100,0%	9.765.471	100%	10.335.962	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

Ainda que para um grupo específico de associados, de empresas recuperadas em autogestão com diferentes níveis de democratização da organização da empresa, a pesquisa de campo realizada por Vieitez & Dal Ri (2001) mostrou o grau de heterogeneidade das unidades de trabalho associado em relação à constituição jurídica. Das 19 empresas da amostra, quatro

¹²⁶ Segundo o Novo Código Civil: “Na sociedade por quotas de responsabilidade limitada, a responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social”. (BRASIL, 2002) “As sociedades limitadas constituem-se uma forma social e jurídica usual de organização econômica no contexto do modo de produção capitalista”. (VIEITZ E DAL RI, 2001, p.93)

eram propriedade de associações de trabalhadores, uma era sociedade limitada, uma era empresa de cogestão e treze eram cooperativas.

Também no que se refere a outros indicadores de formalização, apontados na Tabela 9, tais como posse de registro de microempresa, adesão ao SIMPLES, posse de licença para funcionamento e filiação a sindicato ou associação de classe¹²⁷, através da Tabela 9 se observa que, os associados apresentam maiores percentuais sem exceção. Enquanto 38,1% possuem registro de microempresa, apenas 8,1% dos não associados o possuem. Exatamente 49,1% dos associados possuem licença para funcionar enquanto, 21,1% dos não associados a possuem.

Quando se considera o tipo de empresa, se de conta-própria ou de empregador, se observa que os indicadores para as unidades de empregadores, associados ou não, são superiores aos de trabalhadores por conta-própria, ainda conforme Tabela 9. Os trabalhadores por conta-própria não associados são os que apresentam os menores percentuais para os indicadores selecionados o que reforça a interpretação a respeito do seu perfil de atividade de sobrevivência e de caráter temporário.

¹²⁷ O **registro de microempresa** proporciona tratamento diferenciado, simplificado e favorecido às microempresas nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial. O Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (**SIMPLES**), aprovado em 1992, é uma forma de arrecadação de impostos por meio de pagamento unificado de receitas voltado para micro e pequenas empresas. A **licença para exercer a atividade** é licença municipal ou estadual, que permita o funcionamento do negócio. A **filiação a algum sindicato ou órgão de classe** é considerada quando o negócio ou o trabalhador por conta própria é filiado a algum sindicato ou órgão de classe ou associação que defende e coordena os interesses econômicos e profissionais de todos aqueles que exercem atividades ou profissões idênticas, similares ou conexas. (ECINF, 2005, p. 145-155)

Tabela 9 - Indicadores de formalização por associados e não associados - 2003

	Associados			Não Associados		
	Conta-própria	Empregador	Total	Conta-própria	Empregador	Total
Possui registro de microempresa	27,0%	62,0%	38,1%	5,0%	33,4%	8,1%
Aderiu ao SIMPLES	6,6%	13,9%	8,9%	1,0%	7,5%	1,7%
Possui licença para funcionar	40,2%	68,2%	49,1%	17,7%	48,9%	21,1%
Filiação a algum sindicato ou associação de classe	17,5%	48,4%	27,3%	8,0%	24,0%	9,7%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

Os lucros medianos de unidades produtivas de associados são ligeiramente superiores aos de estabelecimentos de não associados. O lucro mediano total, R\$350,00, se encontra acima do salário mínimo vigente no período da pesquisa que era de R\$240,00 em termos nominais. Para os associados se verifica um lucro mediano total superior àquele verificado para os não associados, o que se deve principalmente ao maior número de pequenos empregadores entre os associados, pois, estes, possuem um lucro maior em relação os trabalhadores por conta-própria como se vê na Tabela 10.

Tabela 10 – Lucro mediano por estabelecimento *per capita* (em R\$ de outubro de 2003)

	Associados	Não associados	Total
Conta-própria	350,00	300,00	300,00
Empregador	1.035,00	900,00	1.000,00
Total	495,00	324,00	350,00

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

Predominam nos estabelecimentos cobertos pela ECINF, conforme Tabela 11, as unidades que se dedicam ao *Comércio e reparação* (32,9%), aos serviços (32,6%) e à *Construção civil* (17,5%), aparecendo por último a *Indústria de Transformação e extrativa*, com 15,8%. Para os trabalhadores por conta-própria e pequenos empregadores que não são associados, predomina como no resultado do total dos empreendimentos, a atividade *Comércio e reparação* com 32,6%, seguida pelos serviços e depois a *Construção civil*. Já entre os não associados, entre os associados ganha importância a Indústria de Transformação (19,6%) e os *serviços* (36%), e dentro deles, as *Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas* (11,3%). Apesar disso, *Comércio e reparação* é a atividade que também predomina entre estas unidades com 39,3%, percentual superior ao dos não associados. Ocorrem mudanças significativas no ranking quando se compara as atividades que associados e não associados se dedicam. A maior mudança ocorre com a *Construção civil*, pois entre os não associados ela aparece em segundo lugar de importância e entre os associados ocupa apenas o sétimo lugar.

Tabela 11 - Distribuição de associados e não associados por atividade econômica segundo o tipo de empresa - 2003

Atividades	Associados			Não Associados			Total geral
	Conta-própria	Empregador	Total	Conta-própria	Empregador	Total	
Indústria de transformação e extrativa	20,5%	17,8%	19,6%	15,6%	14,9%	15,6%	15,8%
Construção civil	4,7%	4,1%	4,5%	18,6%	15,5%	18,3%	17,5%
Comércio e reparação	41,0%	35,5%	39,3%	32,1%	36,7%	32,6%	32,9%
Serviços	33,1%	42,3%	36,0%	32,4%	32,5%	32,4%	32,6%
Serviço de alojamento e alimentação	8,5%	9,7%	8,9%	6,6%	8,9%	6,8%	7,0%
Transporte, armazenagem e comunicações	3,7%	2,7%	3,4%	8,8%	4,7%	8,3%	8,0%
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços pre	10,1%	13,8%	11,3%	5,9%	7,5%	6,1%	6,3%
Educação, saúde e serviços sociais	2,7%	10,4%	5,1%	2,8%	6,6%	3,2%	3,3%
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	8,2%	5,7%	7,4%	8,4%	4,8%	8,0%	8,0%
Outras atividades	0,6%	0,4%	0,6%	1,3%	0,4%	1,2%	1,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

Quando avaliada a distribuição interna por tipo de empresa de associados, se de conta-própria ou de empregador, os empregadores apresentam maior participação nas atividades de

serviços (42,3%), principalmente nas *Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas* (13,8%), enquanto para os conta-própria foi mais importante a atividade *Comércio e reparação* (41%).

A motivação principal para ingressar no negócio, como se observa na Tabela 12, foi o fato do trabalhador não ter encontrado emprego tanto entre associados como entre não associados, sendo, entretanto, muito mais relevante para os segundos (32,2%) que para os primeiros (19,7%). Em segundo lugar, para não associados, aparece a necessidade de complementar a renda familiar com 17,5%, e para os associados foi mais importante a vontade de ser independente, 17,5%. Em terceiro lugar ocorre uma inversão, pois, para os não associados, pesa mais o desejo de ser independente 16,5% e para os associados a necessidade de complementação da renda familiar 11,4%. Entre os associados a importância de não ter encontrado emprego é grande mas não é tão superior aos demais motivos. Portanto, ocorre entre os associados uma diferenciação maior dos motivos para entrada no negócio, pois, além dos motivos de contingência e necessidade (não ter encontrado emprego, horário flexível e complementar a renda), são importantes motivos de atração e de oportunidade, tais como: oportunidade de fazer sociedade, tradição familiar, experiência que adquiriu em outro trabalho ou por ter achado o negócio vantajoso. Assim, ainda que o aspecto de contingência da motivação para os associados seja importante, ele não é tão preponderante como se imaginaria a princípio. O padrão de uso da mão de obra baseado em altas taxas de rotatividade, extensão obrigatória da jornada de trabalho e falta de treinamento¹²⁸, justifica em parte este perfil¹²⁹.

¹²⁸ Quadros (1993) ao discutir o setor industrial, chamou de “padrão predatório de uso do trabalho”. As principais características deste padrão são que: “A maior parcela da força de trabalho industrial é composta de trabalhadores semi-qualificados ou não-qualificados, com baixo grau de escolarização formal e cujas experiências de treinamento são de curta duração. Os salários da mão de obra industrial no Brasil estão entre os mais baixos do mundo, enquanto a taxa de rotatividade no emprego, mesmo excluindo a construção civil, está entre as mais altas. Além disso, as empresas brasileiras investem pouco em treinamento e formação, quando comparadas com padrões internacionais. Esses são sintomas de que, na maior parte das empresas, ainda prevalecem políticas de pessoal de visão curta inexistência de carreiras, baixos salários, uso da demissão como instrumento disciplinador e como expediente para controle de reivindicações salariais, revelando pouco interesse das gerências com a fixação da força de trabalho.”

Segundo dados do MTE¹³⁰, entre 2007 e 2009 a rotatividade da mão de obra foi de aproximadamente 36%, levando em conta apenas os desligamentos promovidos por iniciativa da empresa. Além disso, mais de 50% dos desligamentos ocorrem por iniciativa do empregador e são sem justa causa.

¹²⁹ Fleury (1987, p. 59/64), ao analisar formas de organização do trabalho na indústria brasileira, afirma que, entre as décadas de 70 e 80 do século passado ocorreu uma mudança do padrão chamado de “rotinização do trabalho” para o de “racionalização do trabalho” e “(pseudo) participação”. No primeiro caso ocorria um planejamento completo da tarefa em todas as suas fases de forma que ela pudesse ser entregue a uma pessoa sem conhecimento de produto e processo. Tal planejamento detalhado permitiria facilmente a substituição temporária ou permanente do trabalhador. Esta estrutura requeria uma hierarquia bem complexa para sustentar as tarefas de coordenação. A “rotinização” induzia a rotatividade da mão de obra, que “dava ao trabalhador a permanente sensação de transitoriedade como também significava a manutenção de baixos níveis salariais. Ao mesmo tempo, permitia o uso quase indiscriminado de trabalhadores sem qualificação, sem que houvesse a necessidade de treinamento”. Na “racionalização” da produção, na década de 80 consistiu basicamente na redução da mão de obra, de forma que as plantas passaram a operar com menos pessoas. Assim, quem se manteve empregado teve o processo de trabalho intensificado. A introdução de esquemas de participação, por outro lado, foi reduzida à resolução de pequenos problemas que a administração não poderia resolver, e não como forma de articulação dos diferentes grupos de trabalho. “Em síntese, as modificações observadas na organização do trabalho em empresas industriais brasileiras reduzem-se a pequenas adaptações, através da aplicação de alguns princípios (não técnicas) de racionalização, da introdução de versões locais dos novos modelos de organização e da criação de alguns esquemas ditos participativos. É possível, com isso, reduzir os custos, intensificar o ritmo de trabalho (caso específico dos C.C.Q.), e criar um ambiente participativo sem alterar as relações de poder no interior da fábrica.”

¹³⁰ Conclusões do estudo “Movimentação Contratual no Mercado de Trabalho Formal e Rotatividade no Brasil” elaborado pelo Dieese a partir de dados da RAIS e do CAGED.

Tabela 12 - Motivação para a entrada no negócio – 2003

	Associados	Não associados	Total
Não encontrou emprego	19,7%	32,2%	31,5%
Teve oportunidade de fazer sociedade	11,1%	0,4%	1,0%
Horário flexível	1,4%	1,9%	1,9%
Queria ser independente	17,5%	16,5%	16,6%
Tradição familiar	10,6%	8,1%	8,2%
Para complementar a renda familiar	11,4%	17,5%	17,2%
Tinha experiência que adquiriu em outro trabalho	9,5%	8,3%	8,4%
Achava o negócio vantajoso	9,0%	7,2%	7,3%
Esse era um trabalho secundário que se tornou principal	2,5%	2,1%	2,1%
Outro	7,2%	5,8%	5,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

Desta forma, pode-se fazer uma relação deste contingente da pesquisa ECINF com o exército industrial de reserva. Aqueles que se encontram ocupados nessas atividades por não terem encontrado emprego ou por terem que complementar a renda constituem a parte mais disponível do EIR. A outra parcela teria sua disponibilidade vinculada às condições de trabalho e remuneração que seriam oferecidos no assalariamento em relação à sua situação atual.

Assim, as diferenças mais significativas entre associados e não associados referem-se: ao tipo de atividade predominante, ao seu grau de formalização, à motivação para entrada no negócio, e também à lucratividade dos empreendimentos. Os associados são mais dependentes de empresas do que de pessoas se compararmos com os não associados. No que refere à

atividade, a principal diferença reside no fato de que a atividade de construção civil não possui importância significativa entre os associados. Os associados ganham mais participação nos serviços, na indústria e até mesmo no comércio e reparação que segue para associados e não associados como a atividade que possui mais peso. O grau de formalização entre os associados é superior, mesmo quando se analisam apenas os trabalhadores por conta-própria associados, tanto no que se refere a possuir ou não constituição jurídica quanto em relação aos outros indicadores de formalização. A motivação para a entrada no negócio também é distinta entre as categorias, pois os associados, apesar de terem ingressado no negócio principalmente por não terem encontrado emprego, motivos de vontade e de oportunidade também possuem importância relativa quando se analisam as unidades de não associados. Todos estes elementos apontam para o fato de que o perfil destas unidades é menos temporário e precário do que grande maioria dos não associados.

6.2 ANÁLISE DOS AGLOMERADOS

Da Análise de *Clusters* realizada com os dados de associados na ECINF se obteve, com maior grau de confiança¹³¹, um número de 11 aglomerados, isto é, 11 diferentes grupos de unidades de associados com distintos perfis¹³². O número de aglomerados foi escolhido em função do grau de segurança calculado por métodos estatísticos conforme explicado no apêndice I.

¹³¹ Foram analisados conjuntos de 6, 8 e 11 aglomerados. Entretanto, o conjunto de 11 aglomerados foi escolhido pelo fato de propiciar resultados mais “limpos”, isto é, nos quais foram encontradas menos situações de múltiplas respostas para cada quesito. Por exemplo, aglomerados com formas múltiplas de acesso à matéria-prima. Além disso, quanto maior o número de aglomerados maior é o grau de confiança da estimativa pois mais perto se encontra a aglomeração da população como um todo. Estes detalhes serão mais esclarecidos no apêndice I.

¹³² A diferença entre o total de associados e o total de unidades que totalizam os aglomerados se refere aquelas unidades consideradas *outliers*, isto é, não se encaixavam em nenhum padrão de comportamento, sendo por isso, excluídas da análise. Este contingente eliminado, 1.816, representa 0,32% do total de unidades de associados.

A análise foi realizada em função das variáveis definidas no item 5.2.3, e como já foi explicitado anteriormente, são as variáveis que melhor qualificam o tipo de inserção das unidades de trabalho associado no processo de produção.

O variado número de perfis encontrados em função das variáveis escolhidas mostra o grau de heterogeneidade do conjunto estudado. Por esta razão, para efeitos analíticos foi necessário realizar uma síntese dos aglomerados de acordo com o tipo de cliente, resumida na Tabela 13.

O tipo de cliente¹³³ ao qual a unidade produtiva atende contribui para indicar qual a posição que a empresa ocupa no âmbito do processo de produção. A pergunta “Para quem vende?” revela com quem a unidade estabelece relações de dependência. A venda para pessoas ou para empresas, por sua vez, possui conotações diferentes. A primeira se vincula à renda das pessoas e suas opções de consumo, enquanto que a segunda está relacionada às necessidades de lucratividade das empresas¹³⁴. Por esta razão, foi central sistematizar a análise definindo os **grupos de aglomerados** de acordo com o tipo de cliente da unidade de associados, como mostra na coluna conjunto da Tabela 13.

É preciso destacar que a respeito da possibilidade dos empreendimentos realizarem trocas entre si e constituírem um mercado próprio, a pesquisa utilizada não é capaz de dar estas respostas uma vez que tais opções não constam entre as respostas possíveis para o quesito tipo de cliente. Entretanto, apesar de não ter sido considerada a melhor opção para o trabalho empírico como um todo, pode-se recorrer à pesquisa realizada pela SENAES, com o objetivo de conhecer os empreendimentos de *economia solidária*. A descrição do Sistema

¹³³ Variável V4320

¹³⁴ A venda para governo não foi destacada aqui por representar 0,5% do total dos associados, conforme notado na Tabela 6, pois esta participação foi considerada de pouca expressão para merecer uma análise detalhada. De uma maneira geral se verificou que as unidades pertencentes a este conjunto têm atividades muito variadas, destacando comércio, serviços prestados principalmente às empresas, serviços médicos e também atividades industriais. Trata-se basicamente de pequenos fornecedores para o governo.

Nacional de Economia Solidária (SIES) se encontra no apêndice II desta tese. Segundo esta pesquisa, 0,9% dos estabelecimentos de *economia solidária* comercializam seus produtos entre si, ou seja, têm como forma de comercialização ou a troca ou a venda para empreendimentos de economia solidária¹³⁵. A leitura deste dado deve ter a ressalva de que não se trata de uma pesquisa abrangente para o trabalho associado, mas ele está sendo utilizado aqui apenas de maneira pontual para sinalizar um comportamento não captado pela ECINF.

Tabela 13 – Aglomerados para os associados na ECINF 2003

Conjunto	Aglomerados	Frequência	% dos Aglomerados	% dos Agregados
A	1	79.323	14,0	74,2
	3	62.880	11,1	
	4	244.573	43,0	
	5	35.342	6,2	
B	7	17.459	3,1	11,2
	8	27.410	4,8	
	11	18.903	3,3	
C	2	20.610	3,6	7,7
	10	22.950	4,0	
D	6	18.900	3,3	6,9
	9	20.326	3,6	
Total		568.676	100,0	100,0

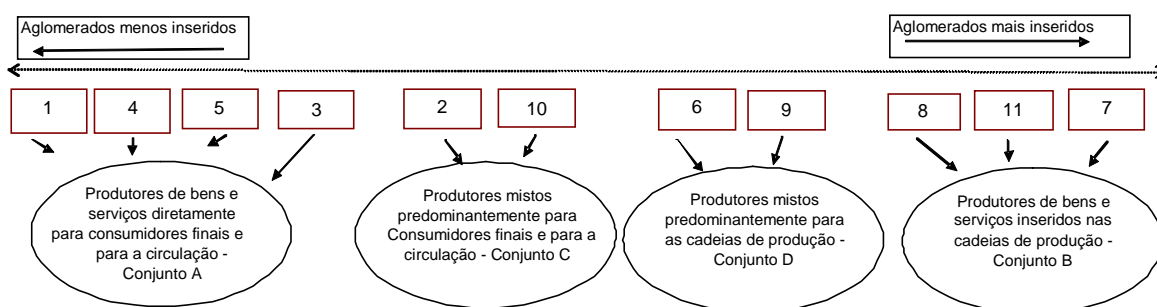
Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

Segundo a síntese realizada, se observou que o conjunto A, aquele que compreende os aglomerados 1, 3, 4 e 5, é aquele com unidades produtivas voltadas exclusivamente para o atendimento de pessoas. Este conjunto apresenta maior frequência, 74,2% comparando com os demais grupos. O conjunto B, composto pelos aglomerados 7, 8 e 11, compreende unidades produtivas que atendem exclusivamente às empresas, com o total de 11,2% das unidades de associados. Os conjuntos C e D são aqueles considerados mistos. O primeiro composto pelos aglomerados 2 e 10, e o segundo pelos aglomerados 6 e 9. Não há neles

¹³⁵ Foi utilizada a variável forma de comercialização de produtos e serviços na base “estendida” (2005-2007) filtrando os estabelecimentos urbanos.

exclusividade em relação ao tipo de cliente, sendo que, no caso do conjunto C, o destino da produção é de predominantemente pessoas, enquanto no conjunto D ocorre predominância de unidades que produzem bens ou serviços para empresas.

Diagrama dos aglomerados para os associados na ECINF, por grau de inserção do sistema



Assim, com os aglomerados encontrados se pôde fazer o diagrama acima que os retrata hierarquicamente segundo a intensidade de vínculos que estabelece com a estrutura produtiva, que vai do menos inserido (aglomerado 1) ao mais inserido (aglomerado 7). Observa-se que entre o aglomerado 1 e o aglomerado 7 há uma variedade de tipos, portanto com diferentes modalidades de inserção no sistema capitalista, formados por diferentes combinações de respostas das variáveis escolhidas. No aglomerado 1, no qual as unidades se relacionam com pessoas como clientes variáveis, não há relações de subcontratação ou de encomenda e não consomem matérias-primas. Já no aglomerado 7 as unidades são integralmente subcontratadas por empresas como seus clientes fixos e compram matérias-primas do mercado.

Conforme descrito na Tabela 14, o conjunto A é composto pelos aglomerados mais numerosos. O grupo A será chamado de **produtores de bens e serviços diretamente para consumidores finais e para a circulação**. O aglomerado 1, com 14% do total dos associados, é composto por unidades que se relacionam integralmente com clientes variáveis, no caso

peças, e suas unidades não trabalham sob encomenda. Este aglomerado possui a especificidade de não consumir matérias-primas. Pode ser definido como o mais “independente” do sistema, pois ainda que precise realizar seus bens e serviços no mercado, ele depende exclusivamente das pessoas e não de outras empresas, e não consome matérias-primas, ou seja, possui baixas relações intersetoriais.

Tabela 14 – Aglomerados para os associados na ECINF 2003 segundo as variáveis escolhidas

Variáveis/Conjuntos/Aglomerados	A				B			C		D	
	1	3	4	5	7	8	11	2	10	6	9
Cliente variável	100,0%	100,0%	100,0%		100,0%	100,0%		65,5%	75,0%		
Cliente fixo				100,0%			100,0%	34,5%	25,0%	100,0%	100,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Vende para Empresas					100,0%	100,0%	100,0%	23,4%	29,8%	67,3%	89,0%
Vende para Pessoas	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%				76,6%	70,2%	32,7%	11,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Trabalha sob encomenda ou subcontratação - SIM		100,0%			100,0%			10,9%	40,5%	100,0%	57,7%
Trabalha sob encomenda ou subcontratação - NÃO	100,0%		100,0%	100,0%		100,0%	100,0%	89,1%	59,5%		42,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Compra ou recebimento de matéria-prima de clientes									100,0%		17,6%
Compra matéria-prima de empresas		82,7%	100,0%	69,7%	72,4%	55,1%	62,9%			69,7%	25,2%
Doação ou reaproveitamento de matérias-primas de outros								100,0%			16,8%
Não compra matéria-prima	100,0%	17,3%		30,3%	27,6%	44,9%	37,1%			30,3%	40,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

No aglomerado 3, reunindo 11,1% dos associados, as unidades se relacionam exclusivamente com pessoas que são seus clientes variáveis. Estas unidades trabalham integralmente sob encomenda (100%) e compram suas matérias-primas predominantemente de empresas (82,7%).

O aglomerado 4, aquele que reúne maior número de unidades produtivas de associados (43%), possui perfil semelhante ao aglomerado 1. Sua diferença em relação a este se deve ao fato de utilizar matérias-primas e comprá-las exclusivamente de empresas.

O aglomerado 5, composto por 6,2% das unidades produtivas, atende exclusivamente a pessoas como clientes fixos e não trabalham sob encomenda. Na sua maioria, as unidades compram matérias-primas de empresas, mas um percentual importante (30,3%) não as utiliza em seu processo produtivo.

No conjunto B, o conjunto de **produtores de bens e serviços inseridos nas cadeias de produção**¹³⁶, formado pelas unidades que vendem exclusivamente para empresas, o aglomerado 7 é o que possui menor participação de unidades com 3,1% do conjunto analisado. Este aglomerado, tem como mercado exclusivamente as empresas, mas, no entanto, só possui clientes variáveis. Apesar disso, sua relação com as empresas é bastante estreita, pois as unidades trabalham 100% subcontratadas ou sob encomenda. Suas matérias-primas são compradas principalmente de empresas (72,4%). Este é o aglomerado mais inserido na dinâmica produtiva.

O aglomerado 8 com 4,8% das unidades, se relaciona exclusivamente com empresas como clientes variáveis. Apesar de possuir relação estreita com empresas, ela não ocorre através de relações de subcontratação, ou seja, o atendimento das empresas variadas ocorre mediante franca concorrência no mercado.

O aglomerado 11, com 3,3% de participação, possui 100% de clientes fixos, e vende exclusivamente para empresas. Um percentual de 30,3% não consome matérias-primas enquanto o restante, a parte mais significativa, as compra de empresas. Neste aglomerado as unidades não possuem relações de subcontratação ou encomenda.

¹³⁶ O termo **cadeia produtiva** possui o entendimento mais complexo de uma rede de produtores que vai desde a matéria-prima até o produto final. Trata-se de um conjunto de etapas consecutivas pelas quais passam e vão sendo transformados e transferidos os diversos insumos. (DANTAS, KERTSNETZKY e PROCHNIK, 2002, p. 36-37). Envolve diversos agentes nas fases de produção e distribuição. Entende-se entretanto que com estes dados não é possível ter uma avaliação de nenhuma cadeia produtiva como um todo. Por outro lado, o objetivo aqui é tão somente entender que estes produtores estão contribuindo para o processo de produção de outras empresas, e, portanto, estão inseridos em alguma cadeia produtiva. Desta forma, podem ser entendidos como ao menos um elo de alguma cadeia produtiva.

No conjunto C, estão os aglomerados de **produtores mistos predominantemente para consumidores e para a circulação**. Pertencente a este conjunto, as unidades do aglomerado 2, que vendem principalmente para pessoas (76,6%), e todos os seus clientes são clientes variáveis, e com baixa participação dos que trabalham sem relações de subcontratação e encomenda, 10,9%. Sua especificidade consiste em comprar ou receber matérias-primas de outras instituições, na forma de doação ou aproveitamento de sobras e aproveitamento de recursos naturais, e ainda de outras formas. Reunindo 4% das unidades, está o aglomerado 10, que possui uma especificidade em relação aos demais por receber matéria-prima exclusivamente dos clientes. Ocorre aí uma participação relevante de unidades que trabalham por subcontratação e encomenda (40,5%), mas a maioria não. O destino da produção é principalmente pessoas (70,2%) e os clientes são principalmente variáveis.

O último conjunto a ser descrito, o conjunto D, é aquele composto por **produtores mistos predominantemente para cadeias de produção**. Nele, o aglomerado 6, com 3,3% das unidades de associados, possui 100% de clientes fixos, vende predominantemente para empresas (67,3%) e é 100% subcontratado ou trabalha sob encomenda. Um percentual de 30,3% não consome matérias-primas enquanto o restante, a parte mais significativa as compra de empresas. O aglomerado 9, com 3,6%, possui exclusivamente clientes fixos compostos em sua maioria por empresas (89%) e trabalha principalmente por subcontratação ou encomenda (57,7%), apesar de ser importante o percentual de unidades que responderam que não (42,3%). Deste grupo, 40% das unidades não consomem matérias-primas, e os que consomem demandam de diferentes tipos de fornecedores, de empresas, de clientes e de outros.

Da análise dos aglomerados conclui-se preliminarmente, que os associados constituem um conjunto heterogêneo, pois são distintas as formas de inserção no sistema produtivo. No

item seguinte será discutida a atividade a qual pertencem os conjuntos analisados a fim de avançar na caracterização dos aglomerados, qualificando tal heterogeneidade.

6.2.1 Análise por atividade

6.2.1.1 Análise por grupos de aglomerados

Como já se viu na análise por atividade do total dos associados, 39,3% das empresas se dedica à atividade *Comércio e Reparação*, como também se observa na Tabela 15. Outros 36,6% deste contingente estão envolvidos com atividades de serviços, e entre elas o que mais pesa são as *Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas*, com 11,3%. Em segundo lugar aparece a atividade *Serviço de alojamento e alimentação* com 8,91% e depois *Outros serviços coletivos, sociais e pessoais* com 7,4%. A *Indústria de transformação e extrativa* aparece com 19,6%, e a *Construção civil* com 4,5%.

Tabela 15 – Distribuição dos grupos de aglomerados segundo a atividade em relação ao total de cada grupo – 2003

	A	B	C	D	Total
Indústria de transformação e extrativa	15,4%	27,2%	29,9%	40,3%	19,6%
Construção civil	4,0%	2,8%	15,5%	1,0%	4,5%
Comércio e reparação	42,0%	32,7%	42,3%	17,6%	39,3%
Serviços	38,1%	36,8%	11,1%	40,9%	36,1%
Serviço de alojamento e alimentação	11,1%	1,1%	2,0%	4,7%	8,9%
Transporte, armazenagem e comunicações	2,5%	7,4%	0,8%	8,4%	3,3%
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas	9,0%	25,9%	4,4%	20,3%	11,3%
Educação, saúde e serviços sociais	6,3%	0,7%	0,4%	5,5%	5,2%
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	9,2%	1,7%	3,5%	2,1%	7,4%
Outras atividades	0,5%	0,5%	1,2%	0,3%	0,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

Entre os aglomerados, esta distribuição se apresenta de forma mais diferenciada, como demonstrado na Tabela 15. Para o conjunto A, por exemplo, dos **produtores de bens e serviços diretamente para consumidores e para a circulação**, o conjunto mais numeroso, está presente principalmente a atividade *Comércio e reparação* (42%), resultado superior à

média deste conjunto. Os *serviços* possuem maior importância que a indústria como um todo – a *Indústria de transformação e extrativa* com 15,4% e a da *Construção civil* com 4% –, sendo que o serviço mais relevante é o *Serviço de alojamento e alimentação* com 11,1%. Em segundo lugar, aparece a atividade *Outros serviços coletivos, sociais e pessoais*, onde se encontram serviços pessoais diversos e serviços de lazer, 9,2%, percentual superior a todos os outros grupos. Assim, como as unidades pertencentes a este conjunto têm como característica principal o atendimento a pessoas, as atividades referentes a este grupo são coerentes com este perfil.

No que se refere ao conjunto B, os aglomerados **produtores de bens e serviços inseridos nas cadeias de produção**, apesar das atividades industriais serem superiores em detrimento do menor peso relativo do comércio, os serviços são superiores em seu total. Chama atenção entre os serviços as *Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas*, com 25,9% das unidades, o maior percentual entre os grupos enquanto a atividade de *Transporte, armazenagem e comunicações* aparece com 7,4%. A *Indústria de transformação e extrativa* possui participação de 27,5%, enquanto *Comércio e reparação* possui 32,7%. Neste conjunto, ficou claro que o elevado peso tanto dos serviços prestados, entre eles atividades de informática, contabilidade, engenharia e arquitetura, quanto da indústria de transformação, apontam para um perfil mais integrado à estrutura produtiva, apesar das atividades de comércio possuírem também papel relevante. No entanto é preciso lembrar que determinadas atividades de comércio são mais voltadas para o atendimento de empresas tal como o comércio de equipamentos e a atividade de representantes e agentes de comércio.

No conjunto C, de **produtores mistos predominantemente para pessoas**, o *Comércio e reparação* possui uma participação importante, 42,3%, onde se inclui o comércio

não realizado em lojas e também o comércio de mercadorias diversas. A *Indústria de transformação e extrativa* aparece com 29,9% das unidades dedicadas a esta atividade. Entretanto, a *Construção civil* alcançou neste grupo seu maior percentual, 15,5%. Os serviços possuem pouca importância neste grupo não merecendo destaque.

No conjunto D, **produtores mistos predominantemente para cadeias de produção**, ocorre superioridade dos serviços (40,9%) e da *Indústria de transformação e extrativa*, com 40,3%. Entre as atividades mais importantes estão a *Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas*, com 20,3%. A atividade de *Comércio e Reparação* possui a menor importância entre os grupos definidos, com 17,6%, o que é coerente com o perfil do conjunto que possui um grau acentuado de integração com a estrutura produtiva.

Tabela 16 – Distribuição dos grupos de aglomerados segundo a atividade em relação ao total de cada atividade - 2003

	A	B	C	D	Total
Indústria de transformação e extrativa	58,5%	15,6%	11,7%	14,2%	100,0%
Construção civil	65,2%	6,9%	26,4%	1,5%	100,0%
Comércio e reparação	79,4%	9,3%	8,2%	3,1%	100,0%
Serviços	78,4%	11,5%	2,4%	7,8%	100,0%
Serviço de alojamento e alimentação	93,2%	1,4%	1,8%	3,6%	100,0%
Transporte, armazenagem e comunicações	55,7%	25,1%	1,8%	17,5%	100,0%
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas	59,0%	25,6%	3,0%	12,4%	100,0%
Educação, saúde e serviços sociais	90,6%	1,6%	0,5%	7,3%	100,0%
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	91,8%	2,6%	3,6%	1,9%	100,0%
Outras atividades	70,9%	9,5%	16,3%	3,3%	100,0%
Total	74,2%	11,2%	7,7%	6,9%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

Quando observamos as participações de cada conjunto de aglomerados no total de cada atividade, fica mais claro que o conjunto A por ser o mais numeroso, concentra as unidades referentes a quase todas as atividades. Entretanto, este resultado não é verdadeiro para a *Indústria de transformação e extrativa*, o *Transporte, armazenagem e comunicações*, as *Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas* e para a *Construção civil*, onde ocorre ao contrário, uma desconcentração. Assim, a participação do conjunto A no

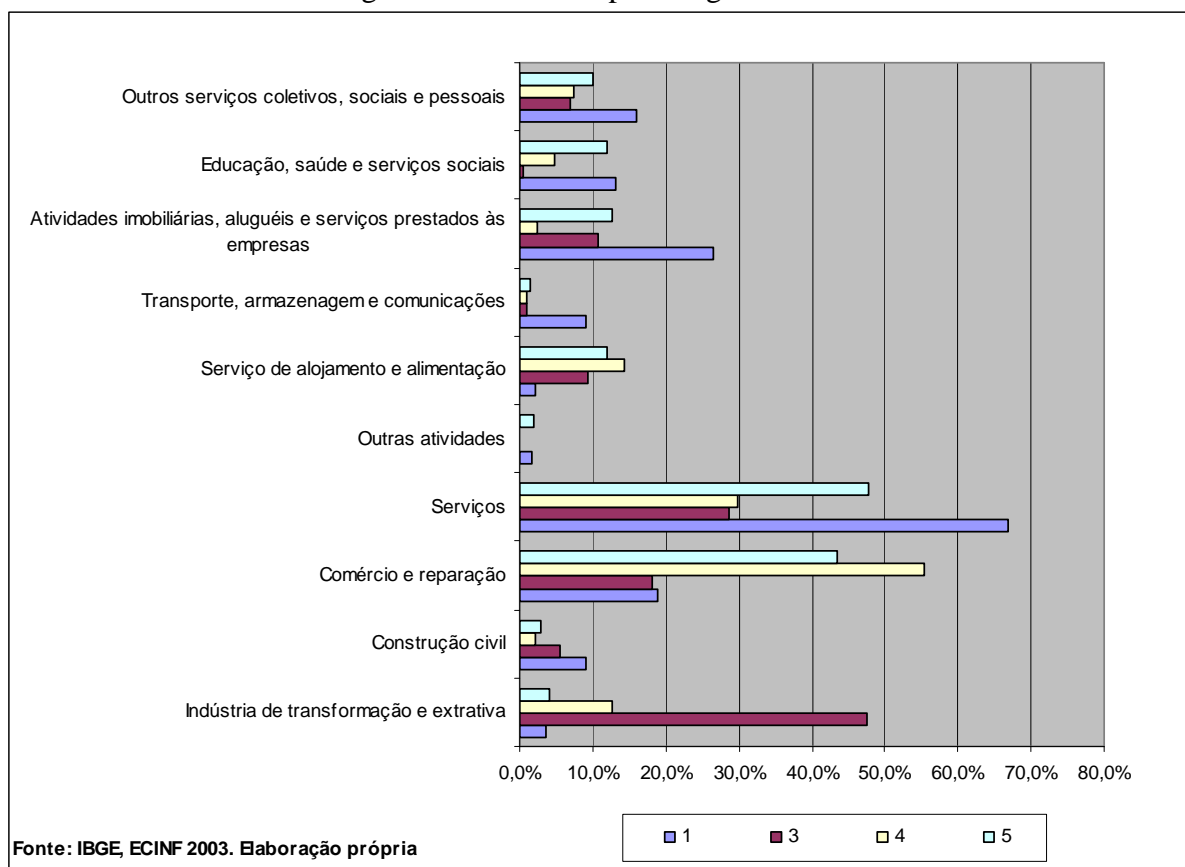
total dos associados é de 74,2%, enquanto na indústria este percentual é de 58,5%, de 55,7% nos transportes, 59,0% nos serviços prestados e 65,2% na construção, comprovando a desconcentração nestas atividades. A concentração das atividades no conjunto A ocorre portanto para aquelas atividades demandadas apenas por pessoas e a desconcentração ocorre naquelas que podem ser demandadas tanto por pessoas como por empresas.

6.2.1.2 Análise dos aglomerados por atividade

Passando à análise interna dos aglomerados em cada grupo, e começando pelo grupo A (Gráfico 3), observa-se que o aglomerado 1 é caracterizado por alto percentual de atividades de serviços, o maior entre os aglomerados (67%), principalmente nas *Atividades imobiliárias e serviços prestados às empresas*¹³⁷ (26,5%). É o aglomerado que concentra maior percentual desta atividade isoladamente em relação aos demais do grupo, coerente com a característica de não comprar matéria-prima. *Comércio e reparação* com 18,8% e *Outros serviços coletivos, sociais e pessoais*, com 16,1%, também são importantes neste aglomerado. No aglomerado 3 predomina a *Indústria de transformação e extrativa* (47,6%), onde se inserem a fabricação de tecidos, vestuário, couros e calçados e a produção de artefatos de madeira e mobiliário. Depois aparece o *Comércio e reparação* com 18,1% e as *Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas* (10,8%). O perfil de atividades se encaixa no tipo de unidade produtiva encontrada neste aglomerado, qual seja, aquela que recebe encomendas de pessoas para fabricar algum produto ou prestar um serviço.

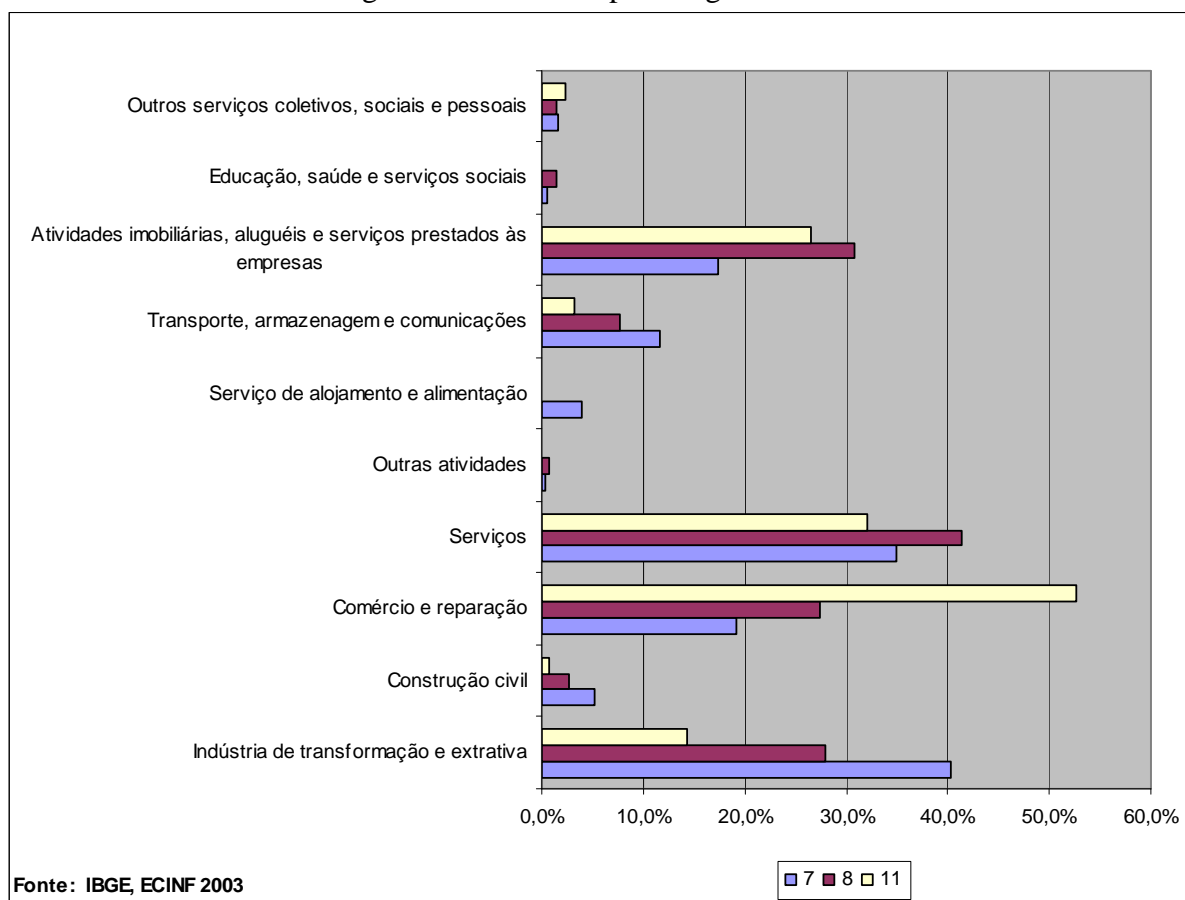
¹³⁷ Apesar do título, as *Atividades imobiliárias e serviços prestados às empresas* compreendem serviços que podem atender tanto às famílias quanto às empresas como contabilidade, informática, engenharia e outros. A opção aqui foi seguir a classificação informada pela ECINF, mas o termo mais adequado talvez fosse serviços prestados preferencialmente para empresas. A classificação utilizada se encontra no Anexo 1.

Gráfico 3 – Aglomerados do Grupo A segundo a atividade - 2003



O aglomerado 4, que possui mais unidades isoladamente, tem forte participação de atividades de *Comércio e reparação* (55,5%), aparecendo em segundo lugar os *Serviços de alojamento e alimentação* (14,4%). Assim, o aglomerado é o que possui o perfil mais voltado para atividades de circulação, integralmente para pessoas, ou seja, comercializa bens e serviços para consumo pessoal. O aglomerado 5 apresenta também as atividades de *Comércio e reparação* (43,4%) isoladamente com percentual elevado, entretanto, as atividades de serviço perfazem um total de 49,8%, sendo algumas atividades importantes, entre elas, as *Atividades imobiliárias e serviços prestados às empresas*, com 12,6%, *Educação, saúde e serviços sociais* (11,9%), e, posteriormente, as unidades de *Alojamento e alimentação* (11,8%).

Gráfico 4 – Aglomerados do Grupo B segundo a atividade - 2003

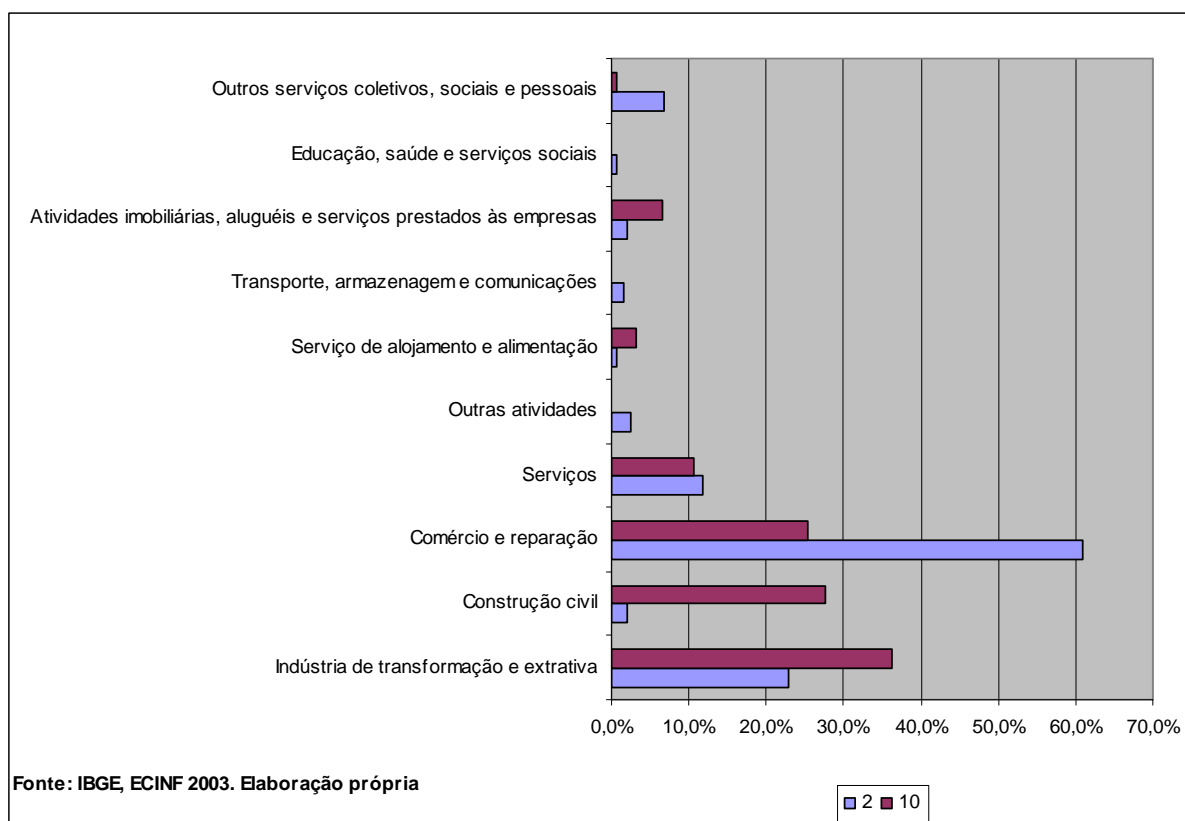


Possuindo um perfil distinto do grupo anterior, o grupo B (Gráfico 4), reúne as unidades que possuem mais participação nas relações intersetoriais, no sentido de que são fornecedores e consumidores de bens e serviços em seus processos de produção. Como exemplo desta característica, predomina no aglomerado 7 a *Indústria de transformação e extrativa* com 40,3%. O total dos serviços aparece em segundo lugar em importância (35%), principalmente com as *Atividades imobiliárias e serviços prestados às empresas* (17,4%) e *Transporte, armazenagem e comunicações* (11,6%). Trata-se do aglomerado em que esta última atividade apresenta maior peso. Ainda assim, *Comércio e reparação* é uma atividade importante com 19,1% das unidades. Este aglomerado é composto por unidades 100% subcontratadas por empresas, e por isso, se encontra claramente inserido nas cadeias de produção, possuindo um perfil coerente com estas atividades. No aglomerado 8, 30,8% das

unidades estão voltadas para as *Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas*, seguida pela *Indústria de transformação e extrativa* com (27,9%). Ainda dentro dos serviços a atividade de *Transporte, armazenagem e comunicações* aparece com percentual de 7,7%, enquanto *Comércio e reparação*, com 27,5%, possui percentual relevante de unidades. O aglomerado 11 possui forte participação das atividades de *Comércio e reparação* (49,1%), onde se localiza a atividade de representantes comerciais e o comércio de equipamentos, por exemplo, portanto coerente com o perfil do aglomerado. Trata-se do maior percentual desta última atividade nos aglomerados analisados. As *Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas* aparecem com 26,5%. Assim, este conjunto, o mais inserido na estrutura produtiva, ainda possui forte participação do comércio e reparação, porém menor do que em A, enquanto ganham participação em relação ao primeiro os serviços, principalmente as *Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas* e as *Indústria de transformação e extrativa*.

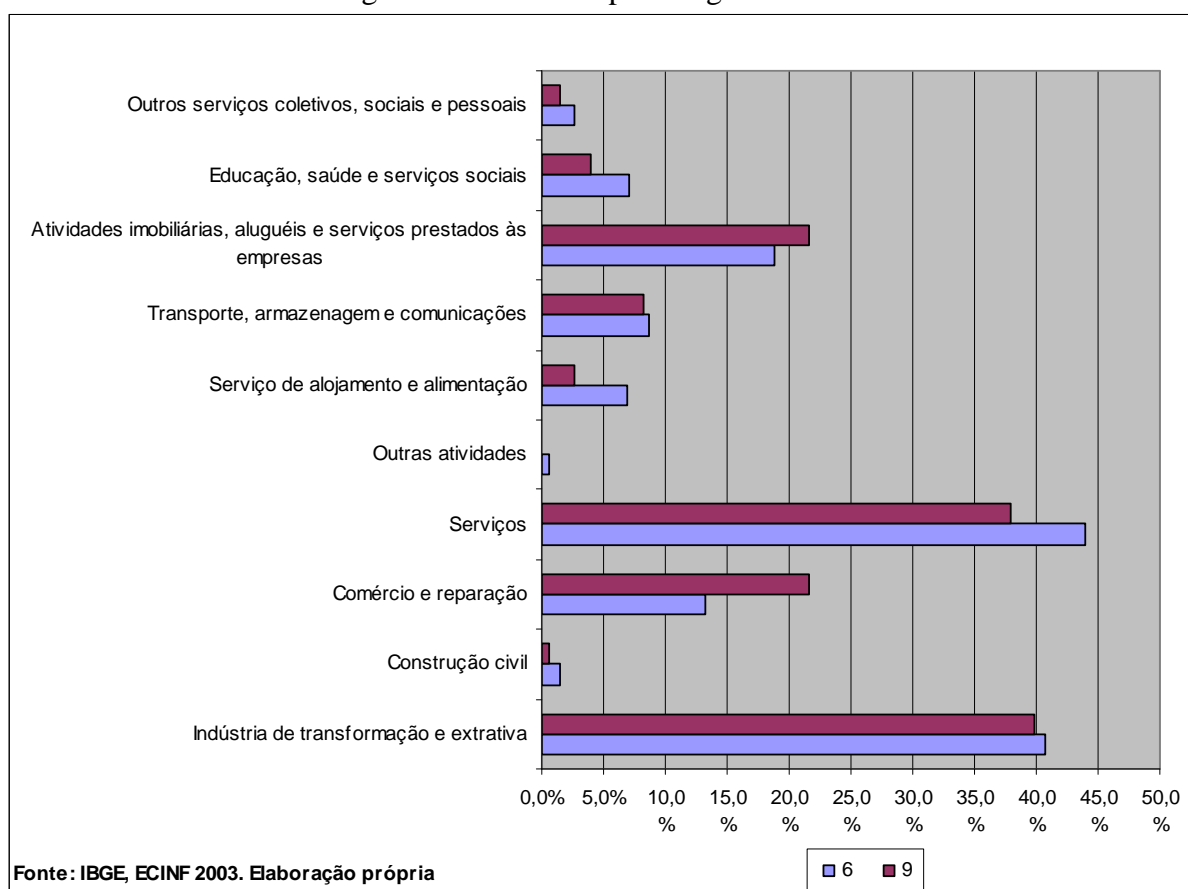
O grupo C (Gráfico 5) se distancia dos demais por apresentar formas muito diferenciadas de obtenção de insumos, em que não há passagem direta pelo mercado. Trata-se de matérias-primas doadas, aproveitamento de sobras e de recursos naturais. O aglomerado 2 possui percentual de atividades de *Comércio e reparação* acima da média (61%), a maior participação entre os aglomerados para esta atividade, onde está classificado por exemplo o comércio de resíduos e sucatas e também o comércio varejista não realizado em lojas, inclusive instalado em vias públicas.

Gráfico 5 – Aglomerados do Grupo C segundo a atividade - 2003



O aglomerado 10, que recebe matérias primas exclusivamente de clientes, é o aglomerado em que estão concentradas as unidades de construção civil para o total da atividade (mesmo raciocínio da Tabela 16). Mas no que se refere à participação das atividades por aglomerado, aparece em primeiro lugar em participação a atividade *Indústria de transformação e extrativa* com 36,2%. Em segundo lugar se observa a significativa participação da atividade de *Construção Civil* (27,7%), e em terceiro lugar o *Comércio e reparação* com 25,4%. Como já se disse as atividades de serviços não possuem importância significativa neste aglomerado.

Gráfico 6 – Aglomerados do Grupo D segundo a atividade - 2003



No conjunto D, aquele voltado predominantemente para empresas, o aglomerado 6 apresenta um peso relevante das atividades de serviços (44%) e uma participação significativa da *Indústria de transformação e extrativa* com 40,7% onde se destaca a fabricação de tecidos, vestuário, couros e calçados. Dentro dos serviços, são mais importantes as *Atividades imobiliárias e serviços prestados às empresas* com 18,8%. As atividades que predominam neste *cluster* são perfeitamente coerentes com o seu perfil, constituído exclusivamente por empresas que trabalham subcontratadas ou trabalham sob encomenda hegemonicamente por outras empresas e possui apenas clientes fixos. No aglomerado 9, predomina a *Indústria de transformação e extrativa* com 39,9%, enquanto nos serviços destacam-se as *Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas* 21,6%, e *Transporte, armazenagem e comunicações* com 8,3% e o *Comércio e reparação* atingiu um patamar de 21,6%. Assim, o

grupo D possui mais importância do que os demais em relação à indústria e aos serviços, com importância reduzida do comércio.

Da análise das atividades dos aglomerados, conclui-se que não há um corte de atividade, ou seja, praticamente não há atividades atribuídas exclusivamente a determinado aglomerado, ainda que algumas sejam mais frequentes em determinados aglomerados. Atividades como serviços pessoais e educação e saúde são quase que inexistentes em aglomerados voltados para empresas, mas maioria das atividades pode ser encontrada em todos os grupos de aglomerados. O perfil dos serviços se diferencia entre os aglomerados, pois nos grupos mais inseridos da estrutura produtiva são importantes os serviços prestados às empresas e o transporte, enquanto naqueles voltados para consumidores e para a circulação, são os serviços pessoais e alimentação além dos serviços que são prestados preferencialmente para empresas, mas que são também demandados por pessoas como os serviços de contabilidade, de engenharia e arquitetura e informática. O que é mais importante ressaltar é que determinadas atividades tornam-se mais importantes para o conjunto de aglomerados mais inseridos na referida estrutura, ou seja, ocorre desconcentração destas atividades a favor deste conjunto, como ocorre com a *Indústria de transformação e extrativa*, o *Transporte, armazenagem e comunicações*, e para as *Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas*. São os serviços os principais responsáveis pela inserção das unidades de associados nas relações capitalistas através de vínculos contratuais com outras empresas, - e isto tem desdobramentos para o nível de escolaridade e remuneração nestes aglomerados como veremos em outro momento -, compondo o trabalho coletivo das empresas maiores e participando da divisão social do trabalho de forma subordinada.

6.2.2 Qualificação dos aglomerados

Neste item será realizada uma descrição dos aglomerados definidos anteriormente através de variáveis relativas às características das unidades produtivas. Para estes cruzamentos foram utilizados ou os 11 aglomerados originais, ou os agregados os grupos definidos na seção 6.2. A escolha por apresentar os dados apenas agregados se deve à necessidade de síntese. Entretanto, podem ocorrer diferenças entre os aglomerados dos grupos de forma que se torne importante apresentá-los de forma desagregada.

6.2.2.1 Local do negócio

No que se refere ao local em que é desenvolvido o negócio (Tabela 17), em relação ao total dos associados, predominam as unidades que realizam seu trabalho fora do domicílio e em *Loja, oficina, escritório, etc.* (55,8%). Entretanto, se verifica desigualdade entre os conjuntos de aglomerados definidos segundo o destino da produção.

Nos conjunto A é acima da média o percentual de *Loja, oficina, escritório, etc* com 60,2% de forma que as unidades que desenvolvem sua atividade no *domicílio em que reside ou do sócio* figuram em segundo lugar com 23,2%, percentual menor do que a média observada para os associados.

No conjunto B o percentual de *Loja, oficina, escritório, etc* é hegemônico, porém menor do que no conjunto A (54,2%), enquanto o desenvolvimento da atividade no *domicílio em que reside ou do sócio* se amplia para 27,4%. Já nos grupos C e D, ocorrem resultados bem diferenciados.

No conjunto C, apesar de predominar *Loja, oficina, escritório, etc.*, a participação de unidades que realizam seu trabalho no *domicílio em que reside ou do sócio* é 26,1%, no

domicílio do cliente ou local designado por ele é de 24%, e em *Via ou área pública* 12,8%, ou seja, não ocorre superioridade significativa da primeira categoria.

No que se refere ao conjunto D, predominam as unidades que realizam o negócio no *domicílio em que reside ou no do sócio* (49%). Assim, ficou claro que o conjunto D possui forte peso de trabalho domiciliar, o que reflete a importância relativa de determinadas atividades industriais, principalmente a fabricação de tecidos, vestuário, couros e calçados, sejam elas voltadas para atendimento de empresas ou de pessoas.

Tabela 17 – Local de desenvolvimento da atividade, segundo o aglomerado - 2003

Grupos	Aglomerados	Loja, Oficina, Escritório, etc	No domicílio do cliente ou local por ele designado	No domicílio em que reside ou no do sócio	Em veículo automotor	Em via ou área pública	Outros*	Total
A	1	62,0%	12,5%	13,8%	6,0%	2,8%	3,0%	100,0%
	3	43,5%	16,8%	35,0%	0,8%	3,0%	0,9%	100,0%
	4	64,4%	3,6%	22,3%	0,7%	8,1%	1,0%	100,0%
	5	57,0%	4,6%	29,6%	1,6%	5,9%	1,3%	100,0%
	Total	60,2%	7,3%	23,2%	1,8%	6,1%	1,4%	100,0%
B	7	47,9%	10,5%	25,4%	14,7%	0,1%	1,3%	100,0%
	8	51,2%	11,2%	32,6%	2,7%	1,2%	1,2%	100,0%
	11	64,5%	6,9%	21,7%	2,8%	1,7%	2,5%	100,0%
	Total	54,2%	9,7%	27,4%	6,0%	1,0%	1,6%	100,0%
C	2	36,6%	10,4%	25,5%	0,5%	22,9%	4,1%	100,0%
	10	28,5%	36,2%	26,7%	0,1%	3,8%	4,7%	100,0%
	Total	32,3%	24,0%	26,1%	0,3%	12,8%	4,4%	100,0%
D	6	42,5%	2,2%	48,1%	5,7%	0,0%	1,6%	100,0%
	9	31,1%	6,6%	49,9%	4,8%	5,9%	1,7%	100,0%
	Total	36,6%	4,5%	49,0%	5,2%	3,1%	1,6%	100,0%
Total		55,8%	8,7%	25,7%	2,4%	5,9%	1,7%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

* Foram somados também os sem declaração

Observando internamente os grupos verifica-se que no caso do grupo A existem resultados heterogêneos, ainda que a opção *Loja, oficina, escritório, etc* predomine. No

aglomerado 3 o percentual deste local é bem baixo em relação à média do grupo(43,5%), enquanto o percentual de no *domicílio em que reside ou do sócio* é bem superior (35%) e a modalidade no *domicílio do cliente ou local por ele designado* adquire percentual relevante 16,8%. O perfil deste aglomerado está relacionado ao forte peso de atividades industriais tais como produtos alimentícios, vestuário, calçados e mobiliário.

No grupo B, deve-se destacar tanto o aglomerado 7 quanto o aglomerado 11, pois o primeiro apresentou o maior percentual de unidades que realiza sua atividade em *veículo automotor* 14,7%, refletindo a forte participação de *Transportes, armazenagem e comunicações* nesta atividade, e o segundo aglomerado apresenta o maior percentual de unidades que atuam em *Loja, oficina, escritório, etc.*, (64,5%).

No grupo C, o alto peso do comércio no aglomerado 2, justifica o alto percentual de unidades que trabalham em *Via ou área pública*, enquanto que no aglomerado 10 foi decisivo o peso tão elevado da *Construção civil* para que a segunda resposta, desenvolve sua atividade no *domicílio do cliente ou local designado por ele* (36,2%), tivesse tanta relevância.

6.2.2.2 Tempo de funcionamento do negócio na semana, no mês e no ano

Em todos os aglomerados predominam as unidades que funcionam mais de 40 a 60 horas semanais habitualmente, conforme Tabela 18. Contudo, analisando com mais cuidado os resultados dos grupos, se observa que os conjuntos C e A apresentam carga horária habitual na semana superior à média. Isto se deve à participação significativa de unidades que trabalham mais de 60 horas, ampliando o número de horas médias trabalhadas. O resultado nestes dois conjuntos está relacionado também ao alto peso referente às atividades de comércio, nas quais ocorre ampla extensão da jornada de trabalho.

No que se refere ao conjunto D, ainda que seja aquele com mais características de trabalho domiciliar, o tempo semanal de funcionamento não é superior à média. O conjunto B, aquele que também apresenta maior percentual de empregados, possui a maior concentração de unidades funcionando entre 40 e 60 horas e também a menor participação de unidades que funcionam habitualmente menos de 20 horas e mais de 60 horas, o que indica submissão à jornada legal de trabalho ainda que haja um percentual significativo de empregados sem carteira de trabalho assinada. Deste modo, o resultado dos grupos B e D é que as horas médias habituais de 46 horas semanais estão acima, mas não são muito distantes da jornada legal de 44 horas vigente no país.

Tabela 18 – Horas habituais de funcionamento do negócio por semana por grupo de aglomerados em 2003

	A	B	C	D	Total
Até 20 horas	8,7%	3,9%	8,6%	12,4%	8,4%
Mais de 20 a 40 horas	17,2%	33,7%	34,5%	28,0%	21,1%
Mais de 40 a 60 horas	47,5%	53,9%	33,1%	43,3%	46,8%
Mais de 60 horas	26,5%	8,5%	22,9%	16,3%	23,5%
Sem declaração	0,0%	0,0%	0,9%	0,0%	0,1%
Horas médias	53	46	56	46	52

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

Em geral, para o total dos associados é mais freqüente o funcionamento do negócio por 6 dias na semana, 43,9%, conforme observado na Tabela 19. Entretanto, são 26,4% de unidades em média que funcionam 5 dias na semana e 22,2% que funcionam 7 dias. Existe heterogeneidade entre os conjuntos no que se refere a este quesito, pois B e D concentram unidades que funcionam predominantemente 5 dias na semana, respectivamente 48,4% e

40,4%. Nos conjuntos A e C estão concentradas as unidades que trabalham predominantemente 6 dias na semana, respectivamente 46% e 43,2%. O conjunto A foi o que apresentou o maior número de unidades trabalhando 7 dias na semana 25,5%.

Tabela 19 – Dias habituais de funcionamento do negócio por semana, segundo o grupo de aglomerados em 2003

	A	B	C	D	Total
1	1,7%	0,1%	0,3%	0,5%	1,3%
2	2,2%	0,7%	0,4%	1,0%	1,8%
3	1,9%	2,6%	4,9%	1,1%	2,1%
4	1,8%	1,5%	3,8%	5,8%	2,2%
5	20,9%	48,4%	32,6%	40,4%	26,4%
6	46,0%	38,6%	43,2%	32,2%	43,9%
7	25,5%	8,0%	13,9%	19,1%	22,2%
Ignorado	0,0%	0,0%	0,9%	0,0%	0,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

Com relação ao funcionamento do negócio durante o ano, Tabela 20, o conjunto das unidades funciona, em 93,5% dos casos, o ano todo. Apenas no conjunto D, menos de 90% das unidades funciona o ano todo e 11,8% das unidades funcionam em determinados meses do ano. Isto dá a este grupo um caráter mais sazonal do que os demais.

Tabela 20 – Funcionamento do negócio durante todos os meses do ano em 2003

	A	B	C	D	Total
Funciona	94,3%	94,0%	92,0%	88,0%	93,5%
Só funciona determinados meses do ano	5,3%	4,1%	6,1%	11,8%	5,8%
Só funciona de vez em quando	0,4%	1,9%	1,8%	0,2%	0,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

Considerando o tempo de trabalho normal incluindo jornada horária semanal, dias na semana e meses de funcionamento durante o ano todo, se observa que nos aglomerados A e C ocorre maior dispêndio de trabalho, justificado pelo maior peso relativo do comércio nestes grupos¹³⁸.

6.2.2.3 Indicadores de formalização

O comportamento geral das unidades pesquisadas na ECINF aponta para um baixo percentual de unidades com constituição jurídica, demonstrado na Tabela 21. Como já se viu anteriormente, este percentual se amplia em média para o total dos associados. Entre os que possuem constituição jurídica, a modalidade mais freqüente é *sociedade por quotas de responsabilidade limitada* (26,1%), como já se discutiu no primeiro item deste capítulo na análise dos associados.

¹³⁸ Segundo a PNAD 2003, 48,73% das pessoas ocupadas na atividade *Comércio e reparação* trabalha mais de 44 horas semanais. Este percentual sobe para 54,82% quando se trata de *Transporte e armazenagem*, e 53,9% de *Alojamento e Alimentação*, segundo a classificação de divulgação da pesquisa. Assim trata-se de atividades em que as horas normalmente trabalhadas de um percentual significativo dos trabalhadores supera o número de horas semanais máximas previsto na legislação trabalhista.

Tabela 21 – Tipos de natureza jurídica entre os grupos de aglomerados em 2003

Constituição jurídica \ Aglomerados	A	B	C	D	Total
Firma Individual	9,1%	5,7%	3,6%	2,1%	7,8%
Sociedade por quotas de responsabilidade lt da	25,4%	36,0%	21,2%	23,0%	26,1%
Outros tipos de sociedades e cooperativa	9,3%	16,2%	1,0%	15,8%	9,9%
Outras	2,0%	1,2%	1,9%	2,7%	2,0%
Não possui	54,2%	40,9%	72,3%	56,3%	54,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

Quando se analisam os grupos de aglomerados derivados da pesquisa, se observa que o conjunto B é o que possui menor percentual de unidades sem constituição jurídica (40,9%), sendo que, como na média, maior parte se registra na modalidade *sociedade por quotas de responsabilidade limitada* (36%). Por outro lado, há um contingente mais significativo em *outros tipos de sociedade e cooperativas*, com 16,2%, onde se encontra, por exemplo, a sociedade em nome coletivo. Também no conjunto D o percentual de unidades alocadas nesta categoria é significativo, com 15,8%. Isto pode mostrar que tanto em B quanto em D existe uma busca por formas jurídicas em que o espaço para a associação seja mais amplo, pois as

alternativas institucionais para registro legal de organizações de trabalhadores são limitadas a associações, cooperativas e sociedades limitadas¹³⁹.

Merece destaque também o conjunto C no qual o percentual de unidades sem constituição jurídica alcança 72,3%, percentual bastante superior à média. Esta característica é coerente com o perfil de atividades existentes nos dois aglomerados que pertencem ao grupo, os aglomerados 2 e 10, que possuem provavelmente maiores dificuldades de legalização ora pelo caráter transitório da atividade ora pela baixa remuneração auferida, como veremos no item 6.2.3.

Tabela 22 – Indicadores de formalização por grupo de aglomerados em 2003

	A	B	C	D	Total
Possui registro de microempresa	39,6%	43,9%	22,5%	31,5%	38,2%
Aderiu ao SIMPLES	10,1%	6,8%	4,3%	5,0%	9,0%
Possui licença para exercer a atividade	50,2%	61,5%	27,0%	42,7%	49,1%
Filiação a algum sindicato ou associação de classe	27,8%	31,6%	17,0%	26,0%	27,3%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

¹³⁹ Segundo Gonçalves (2005, p. 3/4), “As formas jurídicas pelas quais os empreendimentos de economia solidária e as empresas de autogestão se organizam juridicamente, estão previstas no Código Civil, Lei 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e em leis especiais. Os empreendimentos de economia solidária geralmente se organizam sob a forma de associação ou de sociedade cooperativa. As associações são reguladas pelos artigos 53 a 61 da Lei 10.406, de 10.01.2002, Código Civil Brasileiro, e em caráter geral pelos artigos 44 a 52 da mesma lei, que tratam das pessoas jurídicas de direito privado. As sociedades cooperativas são disciplinadas pelos artigos 1.093 a 1.096 da lei 10.406 de 10.01.2002, Código Civil Brasileiro; e pela legislação especial, Lei 5.764/71. As empresas de autogestão se organizam sob a forma de sociedade cooperativa, sociedade limitada ou sociedade anônima. As sociedades limitadas são reguladas pelos artigos 1.052 a 1.087 do Código Civil Brasileiro; e as Sociedades Anônimas são regidas por lei especial, a Lei 6.404/76.”

Quando se analisa outros indicadores de formalização além da constituição jurídica (Tabela 22), se observa que os conjuntos A e B apresentam um percentual de registro de microempresa acima da média dos associados, respectivamente 39,6% e 43,9%. Já o conjunto A apresenta percentual mais significativo de adesão ao SIMPLES¹⁴⁰, 10,1%. No grupo B 61,5% das unidades possuem licença para funcionar. Em segundo lugar neste quesito, aparece o grupo A com 50,2%. A filiação a sindicatos ou associações de classe foi mais relevante para o conjunto B, com 31,6%. A análise dos motivos pelos quais as unidades se filiaram a algum sindicato ou associação de classe pode ao menos apontar para o tipo de expectativa destas unidades quando buscaram outras instituições para se associar.

Tabela 23 – Principal motivo para filiar-se a sindicato, associação ou cooperativa em 2003

	A	B	C	D	Total
Comprar matérias-primas e/ou mercadorias	2,7%	4,4%	0,0%	3,0%	2,8%
Comercializar a produção	3,0%	1,7%	32,2%	3,9%	4,5%
Facilitar o acesso ao crédito	6,1%	7,2%	3,9%	3,7%	5,9%
Para melhor defender seus interesses	35,8%	31,8%	37,3%	29,3%	34,8%
Exigência legal para exercer a profissão	45,8%	51,2%	22,7%	55,7%	45,9%
Outro *	6,8%	3,7%	3,9%	4,2%	6,0%
Total geral	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

* Inclui o ignorado

As unidades de associados que se filiaram a algum sindicato ou associação de classe (27,3%), o fizeram principalmente por exigência legal da profissão, 45,9%, de acordo com a Tabela 23. Outros 34,8% o fizeram para melhor defenderem os seus direitos. Analisando cada

¹⁴⁰ Conforme nota de rodapé 128

grupo em relação a este último quesito, se observa que no caso dos conjuntos B e D, o peso da exigência legal é maior ainda do que a média (respectivamente 51,2% e 55,7%). A necessidade de defesa de interesses aparece em segundo lugar em ordem de importância, com exceção do C. Neste, aparece em primeiro lugar a defesa de interesses, com 37,3% e em segundo lugar aparece o motivo comercialização da produção, com 32,2%, enquanto a exigência legal para exercício da profissão surge em terceiro lugar, com 22,7%. Portanto, é no grupo C que existe maior anseio de associação para obter ganhos que não são obtidos pelos associados isoladamente, justamente o grupo que até agora apresentou as maiores dificuldades de autorreprodução. Obviamente é claro que antes de tudo é importante que as unidades possam exercer sua atividade e para isso, o registro na associação de classe é fundamental principalmente para os grupos com forte participação de *Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas*, onde estão os serviços de contabilidade e advocacia e engenharia e arquitetura, atividades que não podem ser exercidas sem o registro em seus órgãos de classe. Entretanto, como já se viu o conjunto C apresenta baixo percentual de unidades dedicadas a estas atividades, justificando assim a menor importância deste item para este conjunto.

6.2.2.4 Financiamento

No que se refere ao uso e à origem do financiamento, de acordo com a Tabela 24, não ocorre grande diferenciação entre os grupos, até mesmo entre os aglomerados. Entretanto, por ser um dos temas mais debatidos quando se trata de pequenos estabelecimentos, capacidade

de formalização dos estabelecimentos informais e de autossustentação de estabelecimentos pobres, é relevante destacá-lo neste contexto¹⁴¹.

Tabela 24 – Utilização e origem de financiamento segundo o grupo de aglomerados em 2003

	A	B	C	D	Total
Com amigos e parentes	1,6%	0,7%	0,0%	3,0%	1,5%
Em bancos públicos ou privados	8,7%	6,3%	1,5%	6,7%	7,8%
Com o próprio fonecedor	1,6%	0,7%	0,0%	0,2%	1,3%
Com outras empresas ou pessoas	0,5%	3,1%	2,6%	3,8%	1,2%
Outra**	0,2%	0,0%	0,2%	0,0%	0,1%
Não obteve	87,4%	89,2%	95,6%	86,4%	88,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

*No período de 01/08/2003 a 31/10/2003

** Inclui os ignorados

Também no que se refere ao conjunto de unidades analisadas nesta tese, o conjunto de trabalhadores associados, é limitado o acesso a financiamento. No caso das empresas recuperadas, a organização em forma de cooperativa, e, muitas vezes, a situação ainda não formalizada do patrimônio denota a baixa garantia dos trabalhadores. No caso analisado aqui a obtenção de financiamento é mais dificultada ainda pelo tamanho dos estabelecimentos e conseqüentemente em relação ao tamanho do patrimônio a ser dado como garantia.

Maioria das unidades de associados não utilizou financiamento ou empréstimo no período referido, 88,2%, e entre os que obtiveram, maior parte foi proveniente de bancos

¹⁴¹ Tauile e Rodriguez (2005, p. 49), ao tratarem de empreendimentos autogestionários provenientes de massa falida, falam sobre a grande dificuldade das empresas em obterem financiamento: “No que diz respeito aos elementos econômicos e de mercado pesquisados, é possível identificar que a questão do crédito mostrou-se a mais significativa e apresentou-se como o maior gargalo experimentado pelo conjunto dos empreendimentos entrevistados.”

públicos e privados (7,8%), como se observa na Tabela 24. Neste sentido vale à pena estudar quais os grupos tiveram maior e menor dificuldade de obtenção de financiamento, lembrando que em todos os grupos esta dificuldade foi explícita. O grupo D obteve menor dificuldade que os demais para se financiar, mas seu resultado não é tão diferente assim do grupo A. Deve-se destacar a extrema dificuldade do grupo C na obtenção de financiamento, 95,6% não conseguiu. Esta informação é coerente com os dados já analisados deste conjunto, que aparece com o que possui o perfil mais instável e informal em relação aos demais grupos. Outra conclusão é de que a capacidade de obtenção de financiamento não está relacionada unicamente com o seu estatuto legal, pois o conjunto B apresenta, como se viu, um percentual de formalização de 60% das suas unidades, percentual não desprezível, e, ainda assim, encontram-se à margem do mercado de financiamento.

6.2.2.5 Tamanho dos empreendimentos

A avaliação do tamanho dos empreendimentos da pesquisa utilizou como referência o valor das instalações e a quantidade de pessoas envolvidas, levando em conta o número de sócios e o total de pessoas ocupadas.

Tabela 25 – Valor total das instalações e equipamentos por grupo de aglomerados – em R\$ de outubro de 2003

Faixa de valor em R\$	A	B	C	D	Total
0 a 1.000,00	42,3%	32,8%	56,3%	55,2%	43,2%
1.001,00 a 5.000,00	34,9%	37,9%	18,8%	26,6%	33,3%
5.001,00 a 10.000,00	9,8%	13,1%	10,3%	7,8%	10,1%
10.001,00 a 40.000,00	9,1%	12,6%	5,2%	6,9%	9,0%
acima de 40.001,00	0,1%	0,2%	0,3%	0,8%	0,2%
Ignorado	3,8%	3,4%	9,2%	2,7%	4,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

Em média, 76,5% dos associados possuem equipamentos e instalações na faixa de até R\$5.000,00, conforme Tabela 25. Cerca de 20% das unidades de associados possui equipamentos e instalações com valor entre R\$5.001,00 e R\$40.000,00. No grupo B, os equipamentos possuem valores mais altos em média dado o aumento de participação da terceira e da quarta faixa de valores. Contrariamente nos conjuntos C e D, mais de 50% das unidades pertencem à primeira faixa, de equipamentos até R\$1.000,00.

Tabela 26 – Participação do número de sócios por faixa segundo o grupo de aglomerados em 2003

Sócios \ Grupos	A	B	C	D	Total
2	93,5%	85,0%	92,8%	89,4%	92,2%
3 a 5	6,5%	13,5%	7,2%	10,4%	7,6%
6 a 9	0,1%	1,4%	0,0%	0,2%	0,2%
10 ou mais	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Total geral	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

As unidades produtivas do universo pesquisado composto por unidades de trabalhadores associados por conta-própria e pequenos empregadores associados, possuem em sua maioria 2 sócios (Tabela 26). No conjunto B ocorre menor participação de unidades com 2 sócios que os demais grupos, mas ainda assim a participação de unidades com 2 sócios atinge 85% neste grupo, enquanto a faixa de 3 a 5 possui 13,5% das unidades, o maior percentual verificado para a faixa. Também no grupo D o percentual de unidades com dois sócios é superior ao verificado nas demais faixas, mas ainda menor do que a média dos associados. Os grupos B e D possuem portanto em média estabelecimentos de maior tamanho, apesar de predominarem aqueles com até dois sócios.

Tabela 27 – Unidades de associados de acordo com a faixa de pessoas ocupadas* por grupos de aglomerados em 2003

	A	B	C	D	Total
2	61,6%	44,9%	65,9%	63,2%	60,2%
3 A 4	26,3%	30,9%	29,0%	21,0%	26,7%
5 A 9	12,1%	24,1%	5,1%	15,8%	13,1%
10 ou mais	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

*Inclui o proprietário e exclui os trabalhadores a domicílio

A concentração de unidades produtivas na faixa de até 4 pessoas ocupadas é uma característica presente no conjunto das empresas formalizadas do país. (ESTATÍSTICAS, 2008, p. 27). Do total de empresas registradas no Cadastro de Empresas do IBGE 2006 (CEMPRE), 82,6% estão na faixa de 0 a 4 pessoas ocupadas. Observa-se, portanto, que tal característica se estende às empresas da ECINF, mais especificamente àquelas que são objeto desta tese, as unidades produtivas de associados, pois, 86,9% das unidades possuem até 4 pessoas ocupadas, segundo a Tabela 27.

O conjunto B possui a menor participação de empresas com até 4 pessoas ocupadas (75,8%), e a maior participação de unidades na faixa de 5 a 9 pessoas ocupadas (24,1%). Portanto, os **produtores de bens e serviços inseridos nas cadeias de produção** possuem porte superior em média do que as outras modalidades de aglomerados. O grupo C, inversamente, apresenta maior percentual de pessoas ocupadas nas duas primeiras faixas, isto é, até 4 pessoas ocupadas, do que nos demais grupos, 66,9% na faixa de até 2 pessoas ocupadas e 29% naquela de 3 a 4 pessoas ocupadas. Este pode ser caracterizado como aquele que apresenta em média unidades de menor porte. Basta saber agora como se distribuem os ocupados segundo a posição na ocupação.

6.2.2.6 Perfil das ocupações nos aglomerados

Em geral, como se observa na Tabela 28, predominam nas unidades de associados os trabalhadores por conta-própria (49,5%), sendo seguidos pelos empregadores (24%), pelos empregados com carteira de trabalho assinada (14,5%) e por fim pelos empregados sem carteira de trabalho assinada (9,6%). Os não remunerados são a categoria em unidades produtivas de associados (2,1%). O grupo C é aquele que apresenta maior participação de trabalhadores por conta-própria, 61,5% em média, predominância válida para os dois aglomerados pertencentes a este conjunto. O percentual de empregados neste grupo é o menor, e, na distribuição interna, o número de empregados sem carteira de trabalho assinada (9,8%) é superior ao de trabalhadores com carteira (5,1%), apontando para a precarização das relações de assalariamento.

Tabela 28 - Participação das posições na ocupação por grupos e aglomerados em 2003

Grupos	Aglomerados	Empre- gador	Empregado com carteira	Empregado sem carteira	Conta própria	Não remunerado	Ignorado	Total
A	1	23,7%	12,5%	7,9%	55,5%	0,2%	0,2%	100,0%
	3	18,7%	13,1%	7,7%	56,7%	2,6%	1,2%	100,0%
	4	24,5%	16,0%	9,5%	47,5%	2,5%	0,0%	100,0%
	5	27,5%	10,6%	14,5%	45,2%	2,2%	0,0%	100,0%
	Total	23,8%	14,5%	9,4%	50,1%	2,1%	0,2%	100,0%
B	7	32,0%	17,0%	19,4%	30,2%	1,4%	0,0%	100,0%
	8	26,8%	19,7%	8,4%	41,5%	1,2%	2,4%	100,0%
	11	22,6%	17,0%	9,4%	44,5%	6,5%	0,1%	100,0%
	Total	27,1%	18,1%	11,8%	39,1%	2,8%	1,1%	100,0%
C	2	21,4%	3,7%	11,8%	61,5%	1,6%	0,0%	100,0%
	10	19,8%	6,4%	7,9%	61,5%	4,0%	0,4%	100,0%
	Total	20,5%	5,1%	9,8%	61,5%	2,9%	0,2%	100,0%
D	6	30,3%	21,0%	7,8%	39,3%	1,5%	0,0%	100,0%
	9	17,2%	13,6%	6,8%	62,2%	0,0%	0,2%	100,0%
	Total	23,9%	17,4%	7,3%	50,5%	0,7%	0,1%	100,0%
Total geral		24,0%	14,5%	9,6%	49,5%	2,1%	0,3%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

O conjunto A apresenta um resultado diferenciado internamente, pois os aglomerados 1 e 3 apresentam percentual de trabalhadores por conta-própria acima da média, enquanto 4 e 5 abaixo da média.

No grupo B também ocorre heterogeneidade em relação às posições na ocupação, pois, o assalariamento é predominante no aglomerado 7, ou seja, a soma dos empregados, 36,4%, supera as demais posições na ocupação, inclusive o trabalho por conta-própria, com 30,2%. Isto significa que este conjunto possui forte peso de pequenas empresas de empregadores de até 5 empregados. No aglomerado 7, considerado o mais inserido na estrutura produtiva, que possui 100% de clientes empresas e é 100% subcontratado, também as condições de assalariamento são precárias, pois são 17% empregados com carteira contra 19,4% de sem carteira. O fato de mais de metade dos empregados não estarem sendo cobertos pela legislação trabalhista aponta para a vulnerabilidade dos empregos neste aglomerado.

Os aglomerados do conjunto C são relativamente homogêneos no que se refere à distribuição das categorias de posição na ocupação, ocorrendo hegemonia dos trabalhadores por conta-própria tanto no aglomerado 2 quanto no 10.

O conjunto D apresentou um resultado heterogêneo, pois no aglomerado 6 há predominância de empregados (29,8%), apresentado entre os aglomerados o maior percentual de assalariamento com carteira. Enquanto isso, no aglomerado 9 ocorre franca soberania dos trabalhadores por conta-própria (62,2%).

6.2.2.7 Forma de fixação individual dos preços das mercadorias

A principal forma de fixação dos preços para o total de associados é através do preço praticado por empresas concorrentes, 30,5% das unidades em média (Tabela 29). Em outras palavras se a referência principal é o preço cobrado pelos concorrentes, então a unidade precisa produzir a um preço que seja competitivo em relação a seus concorrentes. A fixação do preço pelo custo de produção mais parcela fixa é a segunda forma mais importante, com 28,5% das unidades. Ambas as formas de definição do preço estão condicionadas ao grau de concorrência ao qual a unidade está submetida, pois, também na segunda modalidade, a ampliação da concorrência faz com que a parcela fixa seja cada vez mais um resultado do processo concorrencial. A negociação com o cliente é a forma em que o preço é fixado para 24,5%, mostrando o grau de dependência destas unidades em relação ao seu demandante.

Tabela 29 – Forma em que fixa o preço dos produtos ou serviços por grupo de aglomerados em 2003

	A	B	C	D	Total
Preço das outras empresas concorrentes	32,5%	31,3%	24,0%	14,9%	30,5%
Custo de produção mais uma parcela fixa	32,1%	15,8%	20,8%	18,8%	28,5%
Negocia com o cliente	21,3%	32,8%	34,5%	32,6%	24,5%
O cliente determina	0,6%	2,8%	9,6%	21,5%	3,0%
O preço é tabelado pelo fabricante ou pelo governo	8,2%	13,7%	8,1%	7,1%	8,7%
Outro fator*	5,2%	3,6%	3,1%	5,2%	4,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

*Somado ao ignorado

Entre os grupos, o grupo B apresenta um resultado bem diferente da média e do grupo A, pois a fixação do preço pela negociação com o cliente é a forma mais freqüente, reunindo 32,8% das unidades. A determinação pelo preço de outras empresas aparece em 2º lugar com

31,5%. A definição pelo custo de produção mais parcela fixa fica com 15,8%. Neste grupo a participação de unidades para as quais o preço é tabelado pelo fabricante ou pelo governo é a maior, 13,7%.

Também nos grupos C e D predomina a negociação com o cliente, respectivamente 34,5% e 32,6%, sendo que em D ocorre maior percentual de unidades que têm seu preço determinado pelo cliente, 21,5%. Ou seja, ocorre menor grau de liberdade neste caso do que nos demais grupo.

6.2.3 Análise do rendimento

Na análise do lucro¹⁴² os aglomerados **produtores de bens e serviços inseridos nas cadeias de produção**, o conjunto B, apresentam os maiores lucros medianos, em média R\$1.000,00 (Tabela 30). Este comportamento é coerente com os indicadores do estabelecimento analisados até agora, que o apontam como o grupo mais dinâmico entre os estudados. Neste grupo, o aglomerado 11 apresenta o maior lucro mediano (R\$1.620,00) e seus outros dois aglomerados estão em segundo, aglomerado 7, e em terceiro lugar, aglomerado 8, respectivamente com R\$800,00 e R\$795,00. Desta forma, o fato de estar mais inserido na dinâmica produtiva implica em lucros maiores.

¹⁴² O conceito de lucro que está sendo utilizado pela pesquisa ECINF é simplesmente de apuração de resultado, é a diferença entre receita total e despesa total no mês de referência da pesquisa. A mensuração pela mediana foi a solução encontrada para a dispersão entre os lucros apurados.

Tabela 30 – Lucro mediano *per capita*
por grupo aglomerado – em R\$ de
outubro de 2003

Grupos	Aglomerados	Mediana
A	1	555,0
	3	500,0
	4	400,0
	5	500,0
	Total	427,5
B	7	800,0
	8	795,0
	11	1620,0
	Total	1000,0
C	2	350,0
	10	379,0
	Total	375,0
D	6	700,0
	9	475,0
	Total	500,0
Total		495,0

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

O conjunto D, de aglomerados produtores mistos predominantemente para cadeias de produção, aparece em segundo lugar em termos de lucro mediano, R\$500,00. Este conjunto é aquele que possui grande peso de trabalho domiciliar e que é mais voltado para atividades industriais. Isto ocorre mais pelo aglomerado 6, que apresenta resultado bem acima da média, R\$700,00, do que pelo 9, pois este último possui lucro semelhante à média total, R\$475,00.

O conjunto A apresenta resultado muito próximo à média, R\$428,00. Entretanto entre os aglomerados do conjunto ocorre diferenciação, pois o aglomerado que mais pesa, aglomerado 4, tem R\$400,00 de lucro e os demais R\$555,00 (aglomerado 1) e R\$500,00 (aglomerado 3 e 5). O conjunto é aquele que funciona durante mais horas na semana e possui muito peso de comércio. O aglomerado 4, o que reúne o maior número de unidades de

associados, possui um lucro mediano abaixo do lucro mediano do total de associados, sendo superior entretanto ao lucro dos não associados conforme visto na análise dos associados.

O conjunto C é aquele mais frágil também em termos de lucro, pois R\$375,00 em média resultam de atividades de baixa remuneração. Os aglomerados 2 e 10 que apresentaram os menores lucros medianos, têm seu rendimento influenciado pelo perfil de atividades que os compõe, comércio, serviços pessoais e construção civil e também o tipo de cliente. No aglomerado 2 o fato de obter matéria prima por outros meios como doação e reaproveitamento de sobras indica que as unidades possuem um perfil mais instável. Outro fato relevante é o baixo percentual nos indicadores de formalização dos dois aglomerados citados.

6.2.4 Análise das características individuais dos proprietários

6.2.4.1 Motivação para entrada no negócio

Ocorre para o total de associados uma relativa distribuição entre os motivos pelos quais o proprietário ingressou no negócio, pois para 19,8% deles o ingresso se deu por não ter encontrado emprego, o segundo motivo mais importante foi a vontade de ser independente, com 17,5%, e em terceiro lugar aparece a necessidade de complementar a renda familiar (11,4%), praticamente o mesmo percentual atribuído ao motivo oportunidade de fazer sociedade (11,2%), de acordo com a Tabela 31.

Tabela 31 – Motivação para entrar no negócio

	A	B	C	D	Total
Não encontrou emprego	19,5%	12,0%	34,9%	18,7%	19,8%
Teve oportunidade de fazer sociedade	11,1%	16,9%	3,3%	11,1%	11,2%
Horário flexível	1,4%	0,6%	1,7%	1,9%	1,4%
Queria ser independente	16,9%	20,5%	18,6%	17,9%	17,5%
Tradição familiar	11,6%	5,2%	10,5%	9,0%	10,6%
Para complementar a renda familiar	12,4%	2,8%	9,2%	17,0%	11,4%
Tinha experiência que adquiriu em outro trabalho	8,4%	18,2%	11,1%	5,9%	9,5%
Achava o negócio vantajoso	9,1%	11,4%	3,6%	11,6%	9,1%
Esse era um trabalho secundário que se tornou principal	2,2%	3,3%	3,6%	1,3%	2,4%
Outro*	7,5%	9,1%	3,4%	5,7%	7,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

*Inclui o ignorado e o não aplicável

Entre os grupos de aglomerados, o conjunto A, o conjunto onde se concentram 74,2% das unidades de associados, segue relativamente a distribuição verificada para o total de associados, onde o motivo não ter encontrado emprego foi mais importante (19,5%), no entanto a vontade de ser independente possui também significativa importância (16,9%).

O conjunto B apresenta um resultado distinto, pois nele, o mais importante motivo entre os proprietários foi o desejo de independência (20,5%), aparecendo em segundo lugar a experiência que adquiriu em outro trabalho (18,2%), e, em terceiro, a oportunidade de fazer sociedade (16,9%), ou seja, motivos que demonstram vontade e oportunidade. O motivo não ter encontrado emprego aparece apenas em quarto lugar para este conjunto, com 12%. Assim,

o conjunto que concentra as unidades que são subcontratadas e terceirizadas busca neste empreendimento, espontaneamente, melhores oportunidades e maior autonomia, não por terem sido expulsos do mercado formal de trabalho.

No caso do conjunto C, predomina o motivo não ter encontrado emprego, a maior participação na comparação com os outros conjuntos, com 34,9%, e em segundo lugar o desejo de ser independente (18,6%) e por último a experiência que adquiriu em outro trabalho (11,1%). Parece então ser este o conjunto que mais sofre os efeitos do desemprego, assumindo o papel de grupo mais vulnerável.

No conjunto D, a motivação segue a hierarquia verificada para a média dos associados, no entanto, o motivo complementação de renda familiar obtém um peso bem maior que os demais (17%). Este comportamento pode estar relacionado ao fato de neste conjunto ocorrer alto peso de trabalho domiciliar, pois se trata de um trabalho que pode ser compatível com outras atividades.

Assim, o fator de expulsão do mercado de trabalho, o desemprego, não é a motivação amplamente hegemônica para ter ingressado em um negócio como associado, seja como conta-própria, ou como empregador de até 5 empregados. Este fenômeno pode ser parcialmente justificado pelas características da utilização predatória da força de trabalho já discutidas na análise dos associados, que inclui a possibilidade sempre presente de ficar desempregado. A insegurança dos trabalhadores frente ao mercado é comprovada pelas altas taxas de rotatividade existentes na estrutura produtiva brasileira.

A diferenciação entre os grupos mostra que os aglomerados formados por unidades que estabeleceram vínculos com outras empresas, ou como clientes fixos ou através de

subcontratação, reunidos no conjunto B, são aqueles em que ocorrem mais motivações de vontade e oportunidade, e menos de contingência.

6.2.4.2 Ocupação anterior do proprietário

A análise da posição na ocupação do trabalho anterior revela, em primeiro lugar, que em termos gerais, cerca de 70% dos proprietários das unidades pesquisadas não esteve ocupado em trabalho anterior a este em que é proprietário nos últimos cinco anos. No caso de ter possuído trabalho anterior, predominou entre os proprietários a ocupação como empregado (22,1%).

Tabela 32 – Posição na ocupação no trabalho anterior*, segundo o aglomerado, em 2003

	A	B	C	D	Total
Trabalhador doméstico	1,4%	0,1%	2,1%	0,6%	1,3%
Empregado	20,8%	28,9%	19,9%	27,5%	21,7%
Empregador com mais de 5 empregados	1,0%	0,9%	0,0%	0,5%	0,9%
Empregador com até 5 empregados	0,6%	0,3%	0,0%	0,0%	0,5%
Conta própria	5,1%	7,0%	2,7%	4,0%	5,2%
Não remunerado**	0,2%	0,0%	0,5%	0,0%	0,2%
Não teve trabalho anterior	70,9%	62,8%	74,8%	67,4%	70,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

* Refere-se aos proprietários que exercem a atividade há menos de cinco anos

**de membro da unidade domiciliar que era conta própria ou empregador

Entre os conjuntos, o que apresenta maior percentual de unidades que não teve ocupação anterior é o conjunto C, com 74,8%, o que complementa o perfil deste conjunto como o mais precário entre os definidos, pois os proprietários ingressaram no negócio por

estarem em condições muito desfavoráveis, inclusive por não terem tido outra ocupação desde 1998. O conjunto que apresenta menor participação de proprietários que não tiveram trabalho anterior no período apontado é o conjunto B (62,8%), e a maior experiência de ocupação é como empregado (28,9%). Isto indica que este conjunto teve maiores condições em termos de conhecimento acumulado, experiência e qualificação para obter outras ocupações.

6.2.4.3 Natureza dos recursos para entrada no negócio

A grande maioria das unidades de associados (Tabela 33) ingressou no negócio utilizando recursos próprios, 70,7%. Trata-se de uma contrapartida pelo fato destas unidades não serem contempladas com financiamentos, como já se viu anteriormente.

Tabela 33 – Origem dos recursos para iniciar o negócio por grupos de aglomerados em 2003

	A	B	C	D	Total
Recursos próprios *	72,2%	74,7%	58,9%	61,9%	70,7%
Empréstimo de parentes e/ou amigos	8,3%	5,1%	3,3%	5,9%	7,4%
Empréstimo a bancos ou outras empresas	3,7%	2,0%	1,5%	6,5%	3,5%
Não precisou	13,0%	12,3%	32,0%	23,3%	15,1%
Outra **	2,8%	5,9%	4,4%	2,4%	3,2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

* Indenização, herança, poupança anterior, venda de bens imóveis ou outros recursos próprios ou não precisou porque o sócio tinha

** Outra, ignorado e não aplicável

Entretanto, se observa entre os conjuntos um percentual relevante de unidades que não precisaram de recursos, mais especificamente nos conjuntos C e D, onde respectivamente o percentual de unidades que deram esta resposta é de 32% e 23,3%. Isto se justifica por parte das unidades destes conjuntos pelos baixos requisitos de recursos monetários decorrentes do baixo investimento em máquinas, equipamentos e matérias-primas, dado o perfil das atividades neste conjunto. Este dado é coerente com o fato do valor dos equipamentos e

instalações, para mais de 50% das unidades nestes dois grupos, não passar de R\$1.000,00. Além disso, nos aglomerados 6 e 9, por serem caracterizados por forte peso de trabalho domiciliar, é justificável que a necessidade de recursos seja baixa por utilizarem a infraestrutura do domicílio.

6.2.4.4 Escolaridade dos proprietários

O nível de escolaridade dominante entre os proprietários associados é o ensino médio incompleto ou completo (37,9%), percentual semelhante ao de proprietários com o ensino fundamental completo ou incompleto (36%), sendo que os proprietários que possuem até ensino superior completo, representam 22,1%, e os que não têm instrução ou sabem ler e escrever são 4% do total. Entre os conjuntos de aglomerados, se observa que o conjunto A apresenta resultado semelhante ao total. Internamente, se destacam os aglomerados 1 e 5 pela maior participação de proprietários com até o ensino superior completo, respectivamente, 35,5% e 27,1%, o que se relaciona com a forte participação de serviços prestados preferencialmente às empresas como serviços de engenharia e arquitetura, advocacia e contabilidade, especialmente para o aglomerado 1, além de serviços de saúde e educação, onde necessariamente a participação de pessoas com formação superior é grande.

O conjunto B apresenta na média alto percentual de proprietários até o nível superior completo (34,2%), além do maior percentual de proprietários até o nível médio completo (40,2%), e o menor percentual de até o ensino fundamental completo ou que não possuem instrução nenhuma. O aglomerado 11 é o único no conjunto B em que o percentual de ensino superior supera os demais níveis de ensino. Os aglomerados 7 e 8 se destacam pelo maior percentual de proprietários com formação até o ensino médio completo, são atividades em que se destaca a participação da indústria.

O conjunto C é aquele com as piores taxas de escolaridade, pois, além de apresentar o maior percentual de proprietários que não tem instrução ou não sabem ler (10,6%), possuem o maior percentual de unidades que possuem até o ensino fundamental. Em contrapartida, os outros níveis de escolaridades apresentam os mais baixos percentuais em relação aos outros conjuntos. Está no aglomerado 2 o maior percentual de proprietários que apenas sabem ler e escrever ou não possuem instrução, 14,2%. Predominam neste aglomerado os que possuem o ensino fundamental, completo ou incompleto, 52,1%, e também é o maior percentual entre os aglomerados para este nível de ensino. O aglomerado 10 apresenta a segunda menor participação de proprietários com nível superior 12%. O conjunto C por outro lado, encontra-se como já se disse em outros momentos na posição mais vulnerável em relação aos demais grupos também no que se refere à escolaridade.

Tabela 34 – Escolaridade dos proprietários segundo o grupo e o aglomerado em 2003

Grupos	Aglomerados	Sem instrução, Sabe ler e escrever	Até o ensino fundamental completo	Até o ensino médio completo	Até o ensino superior completo	Total
A	1	3,9%	24,6%	36,0%	35,5%	100,0%
	3	1,0%	40,5%	40,1%	18,4%	100,0%
	4	4,4%	40,3%	41,3%	14,0%	100,0%
	5	3,5%	35,4%	33,9%	27,1%	100,0%
	Total	3,7%	36,9%	39,5%	19,8%	100,0%
B	7	1,9%	32,3%	46,4%	19,4%	100,0%
	8	0,9%	18,1%	44,9%	36,1%	100,0%
	11	2,5%	24,8%	27,3%	45,4%	100,0%
	Total	1,6%	23,9%	40,2%	34,2%	100,0%
C	2	14,4%	52,1%	25,0%	8,5%	100,0%
	10	7,1%	42,0%	38,9%	12,0%	100,0%
	Total	10,6%	46,7%	32,3%	10,3%	100,0%
D	6	5,7%	20,1%	25,9%	48,2%	100,0%
	9	2,1%	43,9%	22,4%	31,6%	100,0%
	Total	3,9%	32,5%	24,1%	39,6%	100,0%
Total geral		4,0%	35,9%	38,0%	22,1%	100,0%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

O conjunto D apresenta quanto à escolaridade resultados internos diferenciados, pois enquanto o aglomerado 6 se destaca pelo maior percentual de unidades com nível superior (48,2%), maior entre todos os aglomerados, o aglomerado 9, apesar de apresentar escolaridade em nível superior acima da média, 31,6%, possui também 43,9% das unidades com escolaridade de até o ensino fundamental. Esta polarização em termos de escolaridade reflete a desigualdade entre os setores de atividades importantes neste conjunto quanto aos requisitos de qualificação, pois indústria e serviços predominam no grupo, mas comércio e reparação pesa mais no aglomerado 9. Este conjunto aparece como o que apresenta o maior percentual de unidades cujo proprietário tem ensino superior, 39,6%.

Assim, no que se refere à escolaridade, os conjuntos B e D oferecem os maiores níveis de escolaridade o que aponta para conhecimentos e habilidades mais complexos os possibilitando a obtenção de vantagens em relação aos demais grupos. As unidades que possuem proprietários com maior perfil de qualificação são aquelas mais absorvidas pelas empresas através de contratos.

6.3 CONCLUSÕES

Os associados formam um subconjunto de perfil distinto do total da ECINF. As diferenças mais significativas entre associados e não associados referem-se principalmente: ao tipo de mercado, à atividade predominante, ao seu grau de formalização, à motivação para entrada no negócio, e também à lucratividade dos empreendimentos. Entre os associados, aumenta a participação de atividades industriais e de serviços. As unidades de associados, apesar de atenderem predominantemente a pessoas, têm maior dependência de empresas. Na sua motivação para a entrada no negócio pesam mais fatores de vontade e oportunidade. Os lucros medianos são maiores para os associados bem como o seu grau de formalização.

A análise dos perfis de unidades de associados na ECINF levou à detecção de 11 aglomerados. Estes aglomerados foram separados segundo o destino da produção das suas unidades. O tipo de cliente¹⁴³ ao qual a unidade produtiva atende contribui para indicar qual a posição que a empresa ocupa no mercado, revelando com quem a unidade estabelece relações de dependência. A venda para pessoas se vincularia à renda e às suas opções de consumo, enquanto que a venda para empresas estaria relacionada às necessidades de lucratividade das empresas. Por esta razão, foi central sistematizar a análise definindo os grupos de aglomerados de acordo com o tipo de cliente da unidade de associados.

Sendo assim, se apurou dominância dos aglomerados que apresentam a primeira característica, isto é, se relacionam exclusivamente com pessoas (74%). Aqueles que se relacionam exclusivamente com empresas totalizam 11,2%, enquanto os que atendem empresas e pessoas, mas predominantemente pessoas, representam 7,7%, e os mistos prioritariamente para empresas, 6,9%.

Ocorrem diferenças internas dos aglomerados entre os grupos, quanto à forma de acesso à matéria-prima. Este acesso se dá principalmente pelo mercado através de compra de empresas. Entretanto, há casos específicos de aglomerados com diferentes formas de acesso à matéria-prima. No aglomerado 10 o acesso é exclusivo pelo cliente, ou mediante a compra ou pelo fornecimento direto. No caso do aglomerado 2 o acesso às matérias-primas se dá por outras instituições através de doação e reaproveitamento de materiais. As unidades pertencentes ao aglomerado 1 não consomem matérias-primas. Este comportamento está relacionado ao tipo de bem ou serviço que as unidades produzem. Normalmente, o forte peso de serviços implica o não consumo de matérias-primas. No caso do aglomerado 2, em que predominam as atividades comerciais, há modalidades que podem ter seus insumos

¹⁴³ Variável V4320

improvisados por materiais recicláveis, inclusive o próprio comércio de sucatas. O aglomerado 1 é composto por unidades que se dedicam principalmente a serviços, por exemplo, consultas médicas, aulas particulares, e conserto de microcomputadores, pode ser pertinente a não utilização de insumos. Foram situações em que os informantes consideraram irrelevante o uso de matérias-primas. Em todas estas modalidades, ainda que as unidades não comprem no mercado matérias-primas, retornam a ele para fornecer bens e serviços de acordo com as condições deste.

Também ocorre heterogeneidade no que se refere ao estabelecimento de relações de subcontratação ou encomenda. Este tipo de vínculo pode ocorrer para os dois tipos de clientes, mas de uma maneira geral, denota o grau de dependência em relação a este cliente, o que posteriormente se comprova com o fato de que nos conjuntos mais integrados a parcela de unidades que negocia o preço com o cliente é alta.

Na análise realizada por atividade se observou que não existem em geral atividades exclusivas de determinados aglomerados. Em outras palavras, com algumas exceções, como, por exemplo, *Serviços pessoais, Educação e saúde e Outros serviços sociais*, as atividades podem ser realizadas por qualquer um dos aglomerados. Entretanto ocorre destaque de certas atividades de acordo com o perfil de aglomerado. Para os **produtores de bens e serviços diretamente para consumidores e para a circulação** predominam as atividades de comércio e reparação e depois a de serviços prestados às pessoas. Nos aglomerados que são **produtores de bens e serviços inseridos nas cadeias de produção**, predominam as atividades de serviços, em segundo lugar comércio e reparação, mas ganha importância a indústria. O perfil dos serviços é bastante diferenciado neste conjunto, sendo ele praticamente dominado pelas *Atividades imobiliárias e serviços prestados às empresas*. Para os **produtores mistos predominantemente para as cadeias de produção**, a participação da indústria é superior aos

outros grupos de atividades, mas os serviços têm participação ligeiramente superior. É no conjunto C, de **produtores mistos predominantemente para consumidores e para a circulação**, que a *Construção civil* apresenta maior participação relativa, principalmente no aglomerado 10, mas o peso de comércio e reparação é mais significativo do que as demais atividades, apesar das atividades industriais apresentarem a segunda maior média para os conjuntos definidos.

A forma de integração do conjunto B mostra que a maior articulação com a estrutura produtiva ocorre não pela indústria, mas pelos serviços, e, principalmente, pelas *Atividades imobiliárias e serviços prestados às empresas*, onde se destacam as atividades jurídicas e contábeis, as atividades de informática, os serviços de engenharia e arquitetura, por exemplo. As atividades industriais possuem maior relevância no segundo conjunto (B) em relação ao primeiro (A), entretanto não são as atividades mais significativas, mas sim os serviços. O conjunto D é aquele que apresenta maior importância relativa de atividades industriais e que também possui fortes vínculos com outras unidades.

O local em que é desenvolvido o negócio da unidade produtiva está intimamente relacionado ao tipo de atividade. Os aglomerados que se voltam mais para atividades industriais possuem maior participação de trabalho domiciliar, ou seja, aquele realizado no próprio domicílio ou no do sócio, independente do fato do aglomerado ser de produtores de bens e serviços voltados para o consumo e para a circulação ou de produtores inseridos nas cadeias de produção. Entretanto, é neste último grupo que o trabalho domiciliar é mais importante, principalmente no grupo D, aquele que possui maior participação de atividades industriais.

Apesar de ocorrer predominância no conjunto D do trabalho domiciliar, não é para este grupo que ocorre mais extensão do tempo de funcionamento do negócio, ou seja, do

tempo de trabalho em horas e dias na semana e meses no ano. Isso ocorre principalmente para os aglomerados A e C, para os quais as atividades comerciais possuem maior importância.

Os mais inseridos na estrutura produtiva, representados pelo grupo B, apresentam maior percentual de unidades com constituição jurídica. Apesar de ainda ser baixo este indicador, é superior aos demais grupos, aproximadamente 60%. Já aquele que pode ser considerado o mais precário dos aglomerados, o conjunto C, apresenta maior percentual de unidades sem constituição jurídica, 72%. Em geral, os melhores indicadores de formalização ocorrem para o conjunto B.

Entre os indicadores de formalização, a filiação a sindicato, associação ou cooperativa, existente para 27% em média das unidades, possui diferentes motivações. Com exceção do grupo C, a exigência legal para exercício da atividade foi a motivação mais importante. Para este grupo, o que mais importa é a defesa de interesses e depois a comercialização da produção. Ou seja, o anseio de melhorar a sua situação através da associação ocorre mais para este conjunto que apresenta as piores condições de reprodução.

No que se refere ao uso e à origem do financiamento, não ocorre grande diferenciação entre os grupos, até mesmo entre os aglomerados, pois para todos é limitado o acesso ao financiamento. As baixas garantias destes estabelecimentos em termos patrimoniais é uma justificativa. Este resultado é coerente com o fato de que os recursos utilizados no negócio são principalmente recursos próprios. Como ficou comprovado, trata-se em geral de pequenos estabelecimentos, tanto em termos de equipamentos, quanto em termos de pessoal ocupado. Sobressai apenas o conjunto B por apresentar um percentual de unidades maior nas faixas superiores de pessoal ocupado bem como por apresentar valores de equipamentos mais elevados do que a média.

O grupo **produtores de bens e serviços inseridos nas cadeias de produção** é também aquele que apresenta mais importância relativa de relações de assalariamento. Neste também ocorre maior peso de unidades de empregadores de até 5 empregados. Enquanto isso, no grupo C, apesar das relações de assalariamento serem menos importantes, é neste grupo de unidades que estas relações são mais precárias, com alto percentual de empregados sem carteira de trabalho assinada.

Os preços são fixados para os grupos B, C e D, majoritariamente, de forma negociada com o cliente. Entretanto o grande conjunto de unidades determina o preço pela concorrência, é “tomador de preços”, podendo realizar ou não o valor criado no processo de produção, o que indica o quanto estas unidades estão subordinadas ao mercado. Elas produzem e comercializam bens que são comercializados no mercado, por isso precisam produzir segundo as condições vigentes, ao tempo de trabalho necessário. A participação de unidades que tem seu preço definido pelo custo mais margem é relevante e indica a exploração de nichos de mercado, pois estas unidades participam com produtos mais diferenciados, permitindo a obtenção de maior autonomia.

Os lucros das unidades de associados mais inseridas na estrutura produtiva são maiores do que os demais. O grande conjunto de produtores de bens e serviços para consumidores e para a circulação, onde está o aglomerado mais volumoso (aglomerado 4), se situa em terceiro lugar em termos de lucros medianos, e está abaixo da média. É o conjunto D que ocupa a segunda posição, e, em último lugar, o conjunto C. O conjunto que possui maior vínculo e, de contrapartida, maior dependência de outras empresas leva a maiores lucros.

Como ficou comprovado o fator de expulsão do mercado de trabalho, o desemprego, não é a única motivação para ter ingressado em um negócio desta natureza, seja como contapropria, ou como empregador de até 5 empregados, apesar de ser a principal, pois fatores de

atração também são importantes. Entretanto, foram analisadas as condições em que estas opções e avaliações individuais tornam-se possíveis. Um aspecto é relativo às condições de uso da força de trabalho nos setores formais, comprovadas em estudos de casos e em estatísticas abrangentes que apontam para altas taxas de rotatividade. Estas condições tornam preferíveis ocupações mais “independentes”, ainda que esta independência seja em grande parte ilusória, pois como se viu o grupo mais “independente” é aquele que mais depende das decisões das empresas.

Em termos gerais, cerca de 70% dos proprietários das unidades pesquisadas não esteve ocupado em trabalho anterior a este em que é proprietário nos últimos cinco anos, principalmente no conjunto C, onde este percentual alcança 74,8%, complementando o perfil deste conjunto como o mais precário entre os definidos, aquele no qual os proprietários ingressaram no negócio por estarem em condições muito desfavoráveis.

O grau de escolaridade predominante é o ensino médio, completo ou incompleto, mas não muito distante do percentual de unidades que possuem até o ensino fundamental, completo ou incompleto. Os conjuntos B e D apresentam as melhores taxas de escolaridade. Em geral, o alto peso dos serviços prestados às empresas, amplia a escolaridade média, pois o fornecimento do serviço requer um número maior de trabalhadores com formação superior, tais como engenheiros, arquitetos, advogados e contadores.

Um quadro sintético com todos os aglomerados está disponível no apêndice III. Entretanto, a análise de cada grupo de aglomerados está descrita resumidamente a seguir.

O grande conjunto de **unidades que produzem bens e serviços para o consumo e para a circulação**, o conjunto A, é composto por unidades que apresentam níveis de formalização iguais aos da média dos estabelecimentos de associados, que como já se viu são

superiores ao restante da pesquisa ECINF, mas ainda assim envolvendo aproximadamente apenas metade dos estabelecimentos. Este conjunto apresenta grande peso de trabalhadores por conta-própria e de unidades dedicadas às atividades comerciais. Esta última característica tem como condicionante o maior tempo de dedicação ao negócio, refletido em horas semanais e dias da semana - o que não é exclusividade da atividade de comércio, podendo se verificar em atividades de serviços pessoais também. Maiores jornadas de trabalho não se refletem em lucros maiores para estas unidades de associados. Maior parte dos proprietários associados entrou no negócio por não ter encontrado emprego, informação reforçada pelo fato de que cerca de 70% não havia tido outro tipo de ocupação desde 1998. Entretanto, como se viu, motivações de vontade e oportunidade também foram relevantes.

Este grupo é composto por unidades que não se vinculam às empresas e não se definem por relações especificamente capitalistas. Ainda que seja entendida como uma forma em transição, pois os trabalhadores possuem o controle da sua produção e são eles mesmos os detentores dos meios de produção, ou seja, não se constituíram nem como força de trabalho nem como personificação do capital, esta categoria se enquadra no mercado tanto pelo acesso aos insumos que utiliza quanto pela sua oferta de bens ou serviços. Além disso, vivem a pressão constante de produzir ao tempo de trabalho socialmente necessário. Trata-se, portanto, de um conjunto que possui um tipo de inserção que é de subsunção pelo mercado¹⁴⁴. Estas unidades estabelecem relações de competição com as outras unidades do mercado nas quais possuem maior ou menor grau de liberdade. Quanto mais competitivo o setor mais exposta às condições do mercado se encontra a unidade, e neste caso, trata-se do grupo com unidades mais expostas a tais condições. Este grupo é o que menos negocia preço com os clientes, pois ele, na maior parte das vezes, toma o preço praticado no mercado. O lucro

¹⁴⁴ Soares (2008, p. 131) considera estas atividades que produzem para pessoas físicas, unidades “aprodutivas” por não produzirem mais-valia, mas estarem subordinadas às determinações do capital.

apurado é comparável com o salário e não com o lucro das unidades capitalistas que atuam no setor.

Os aglomerados com maiores lucros, aqueles das **unidades de associados produtoras de bens e serviços inseridos nas cadeias de produção**, aqueles pertencentes ao grupo B, possuem em média o maior grau de formalização e alta escolaridade dos proprietários, sendo superado apenas pelo grupo D. Assim, trabalhadores alocados na divisão técnica do trabalho como trabalhadores intelectuais, também se inserem nesta modalidade de organização do trabalho, e no caso destas unidades, através de processos de subcontratação e terceirização, através de atividades de serviços, e também por processos fabris. Este contingente dedica menos tempo ao negócio do que a média dos associados, significando, portanto, que o vínculo com empresas propicia melhores condições de trabalho em relação aos demais. Trata-se também das unidades que apresentam mais relações de assalariamento, o que justifica em parte os maiores lucros. Neste grupo maior parte dos proprietários das unidades se inseriu no negócio por querer escapar da relação de assalariamento. Justamente este conjunto é aquele que mais se afasta das descrições da chamada *economia solidária*, pois predominaram as motivações de vontade para que ingressasse no negócio, mas, no entanto, pertence a um grupo mais bem remunerado, com maior percentual de assalariamento. Não parece ser norteado por princípios de solidariedade, talvez de “empreendedorismo”. Este grupo pode se aproximar daquilo que Souza (1999) classificou como quase empresa.

A inserção do conjunto B ocorre através de relações de encomenda ou subcontratação por empresas para diversas atividades. Podemos citar a produção de peças do vestuário, ou de serviços como de microinformática, e também limpeza. Neste caso específico em que a terceirização é realizada por unidades de trabalhadores associados, os trabalhadores envolvidos não são empregados da empresa, mas existe o comando do capital, ainda que

indireto, sobre eles, e a remuneração é um salário por produto ou por peça, ainda que assuma o formato de um pagamento por serviço prestado. O termo “assalariamento disfarçado” também pode ser utilizado nestas circunstâncias. As magnitudes de remuneração recebidas devem ser comparadas com salários em outras organizações e não com o lucro destas organizações. O estudo mostrou que estes se colocam em melhores condições do que o restante dos associados

As relações neste caso são de complementaridade e não de competição, estando as unidades de associados de forma explícita ou implicitamente subordinada em relação às demais empresas. O que significa dizer que estes aglomerados se encontram inseridos no processo de produção de valor e mais valor das empresas, sua subsunção se dá pelo processo de produção.

Entre os conjuntos intermediários, o conjunto C, **produtores de bens e serviços predominantemente para consumidores finais e para a circulação**, estão as unidades que apresentam as piores condições de sobrevivência dos negócios e logicamente dos trabalhadores, reunindo as ocupações menos valorizadas socialmente como a atividade de comercialização de resíduos, construção civil e atividades comerciais não realizadas em lojas (camelôs). Neste grupo são encontradas as relações mais precárias de assalariamento, apesar do percentual de empregados neste conjunto ser baixo. A principal motivação para a entrada no negócio para os associados deste grupo foi não ter encontrado emprego, ou seja, por falta de alternativa. Além disso, mais de 74% dos associados neste grupo não esteve, desde 1998, ocupado em outra atividade além dessa em que é proprietário. A escolaridade dos proprietários é a mais baixa entre as unidades de associados. Trata-se enfim do grupo mais vulnerável dentro do estudado.

O conjunto D é bastante inserido na estrutura produtiva, o que pode ser explicado pelo grande peso da indústria neste conjunto. Este grupo apresenta alta incidência de trabalho domiciliar. Ele possui uma posição atrativa para a subcontratação por empresas principalmente por possuir o maior percentual de proprietários com nível superior completo ou incompleto. Compreende um grupo de unidades bastante dependente dos clientes, o que se explicita pelo fato de que, na maior parte dos casos, o preço ser negociado com o cliente ou determinado por ele. Apresentam baixo grau de formalização, apenas superior às unidades de associados do grupo C.

Nos grupos C e D, por se tratarem de grupos mistos, se observa simultaneamente os aspectos levantados acima para os grupos A e B. O grupo C com mais aspectos de competição e o grupo D com mais aspectos de complementaridade. Entretanto, o que é mais específico diz respeito à situação vulnerável do grupo C, qualificado assim nem tanto pelo tipo de atividade, mais pela renda, e pelo tempo dedicado ao trabalho. Trata-se enfim de um grupo em que predominam estratégias de sobrevivência. Neste sentido, a sua disponibilidade para o processo de produção seria mais imediata do que nos outros conjuntos. Em relação ao grupo D trata-se de um grupo fortemente integrado às empresas sendo completar aos processos produtivos dessas últimas.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nesta tese se procurou proporcionar uma interpretação abrangente para o fenômeno do trabalho associado, mais particularmente no que diz respeito à forma na qual este se insere na dinâmica do capitalismo brasileiro dos dias atuais. Tendo em vista tal objetivo, se buscou qualificar empiricamente este conjunto de estabelecimentos avançando em uma tipologia adequada para o entendimento mais preciso das práticas de trabalho associado na realidade urbana brasileira, utilizando a ECINF.

A realização do estudo empírico permite dizer que foram encontradas características de complementaridade, competição e EIR no conjunto dos associados da pesquisa ECINF. Estes aspectos serão detalhados a seguir buscando relacioná-los com as questões teóricas levantadas na tese.

O trabalho associado por não se caracterizar formalmente por uma relação de assalariamento seria entendido como um trabalho não subsumido, e, portanto, nem produtivo nem improdutivo. No entanto, conclui-se nesta tese que não se pode dizer que as unidades de trabalho associado sejam apartadas do processo de produção e reprodução do valor. Neste sistema não existe “o que está de fora”, ainda que o tipo de inserção seja diferenciado. A separação dos estabelecimentos segundo a inserção no mercado gerou as seguintes conclusões.

Os estabelecimentos de associados que produzem bens e serviços tendo como destino as pessoas, ou seja, consumidores diretos, não possuem um papel explícito na produção de mais valor, pois não são assalariados e não estão vinculados a empresas através de relações de subcontratação ou encomenda. Não configurariam, portanto, nem trabalho produtivo nem

improdutivo, eles não se encontram diretamente subsumidos ao processo de produção imediato do capital, são subsumidos pelo mercado.

Como produtores de mercadorias, precisam concorrer com os demais produtores no mercado. A menos que seu produto tenha características muito diferenciadas, o que lhes propiciaria neste caso mais poder diante da concorrência, precisam produzir ao preço de mercado. Esta busca condiciona os produtores a compensarem diferenças tecnológicas, e também melhores condições de competição que incluem: mais poder de manejar a escala de produção e posição mais confortável na obtenção de créditos e financiamentos. Tal compensação pode incluir ampliação de jornada de trabalho e intensificação do trabalho.

Desta forma, mesmo que as relações internas sejam democráticas, sua inserção no mercado impõe se submeter à lógica global de valorização do capital. Ou seja, estas atividades estariam subsumidas pela esfera das relações mercantis de produção e reforçando inevitavelmente o próprio sistema capitalista de produção.

Souza (1999) defende, como já havíamos indicado anteriormente, que as unidades não assalariadas são subordinadas ao núcleo capitalista e este define o seu espaço de atuação. Considera-se aqui que é verdade que se trata de unidades subordinadas, mas o “núcleo capitalista” não controla em termos absolutos sua existência e seu espaço. Milton Santos, nesta questão, deu importante contribuição. Segundo este autor, o circuito inferior – que não pode obviamente ser identificado diretamente com os associados, mas com unidades subordinadas em geral –, com sua atuação, também condiciona atividades do circuito superior, ainda que se possa dizer que seja em menor grau. Assim, transpondo esta análise para as categorias analíticas de Souza (1999), o “núcleo capitalista” também tem sua atuação e seu espaço condicionados pelas atividades dos subordinados. Significa com isso dizer que o “espaço” produtivo, nos termos de Souza, é dinâmico, ele se transforma de acordo com as

múltiplas interações entre as determinações gerais do capital, a especificidade da estrutura produtiva, a inserção internacional do país e também estratégias individuais e de grupo que, por sua vez, se vinculam aos aspectos anteriores.

De uma maneira geral a subsunção destas unidades se dá pelo mercado capitalista, e ainda que possam contar com algum grau de autonomia, sua total independência é ilusória, pois não há como não depender deste mercado para continuar existindo. Então o pressuposto de sua existência como produtor “independente” é a existência do mercado capitalista.

No que se refere às unidades de associados que se encontram vinculados às empresas, sua inserção no sistema se daria mediante um papel complementar. Para qualificar as relações de complementaridade, foi apontado o papel de processos de terceirização e produção por encomenda na lógica de valorização do capital por propiciar uma redução de tempos mortos para as empresas que contratam terceiros. Isto ocorreria na medida em que à empresa é permitido concentrar-se em uma atividade principal e delegar atividades acessórias (às vezes não tão acessórias) a outras unidades produtivas, sendo que a terceirização pode ser realizada através de quaisquer tipos de unidade produtiva, de associados ou não. Por esta razão é imprescindível que se observe o fenômeno além do processo de produção imediato, apesar do imediato ser essencial no caso da produção capitalista. Do ponto de vista do capital global, as unidades produtivas terceirizadas apontam para a ampliação da valorização do capital produtivo individual, por esta razão podem ser consideradas indiretamente produtivas.

As transformações do capitalismo a partir da década de 60 levaram à proliferação, nunca uniforme, de pequenas unidades produtivas de diversos formatos, retomando formas arcaicas e vinculadas a laços pessoais e familiares, como já foi mostrado na discussão feita no item 1.2. Este movimento histórico aponta a princípio para a diminuição da divisão técnica e para a ampliação da divisão social do trabalho. Entretanto, não é isso que ocorre efetivamente

se tais empresas se encontram vinculadas a outras empresas capitalistas. Tratar-se-ia então de diferentes formas de organização da produção sobre o comando indireto do capital. Neste caso, o princípio do trabalho coletivo permanece, mas, por intermédio de relações jurídico-formais distintas do assalariamento.

O consumo produtivo de trabalho indireto através de redes de terceirização mediante unidades de trabalhadores associados consiste em uma forma eficiente adotada pelas empresas de “expulsar” os custos do trabalho. Ao invés de incorporar ao seu capital o capital variável, o empresário capitalista compra, assim como outros meios de produção, o produto final de outra empresa, como substituto de parte do processo de produção. Uma das vantagens disso é que a compra deste produto pode ser mais facilmente ajustada em função dos movimentos do ciclo, além de liberar o capital para atividades-fim. Mas, de fato, é a este capital que o trabalhador se encontra subsumido, é um tipo de “assalariamento disfarçado”.

Deste modo, a análise feita por Francisco de Oliveira, segundo a qual teriam sido postos para fora da organização fabril as parcelas correspondentes aos serviços (como por exemplo, os custos de distribuição de mercadorias), na medida em que tais produtos, principalmente os de baixo valor agregado, são comercializados por ambulantes, pequenas mercearias, bazares, lojas, oficinas de reparos e *ateliers* de serviços pessoais, é extremamente adequada para a atualidade, uma vez que esta é a lógica inerente aos processos de terceirização e subcontratação. O caso dos pequenos comerciantes e camelôs, que, se por um lado, disputam espaço com as lojas, em nada prejudicam, muito pelo contrário, favorecem as indústrias responsáveis pela produção dos bens comercializados, seria um bom exemplo.

A diferença é que tal processo atingiu atualmente uma gama variada de atividades avançando também sobre as atividades fabris e para os serviços prestados às empresas, não

mais apenas atividades auxiliares de serviços como notado na época pelo autor citado, levando então ao paroxismo, a racionalidade apontada.

Mesmo sendo, do ponto de vista formal, indiferente o tipo de unidade produtiva que a empresa contrata para realizar parte de seu processo produtivo, a contratação de unidades de trabalho associado como, por exemplo, a cooperativa, pode proporcionar vantagens adicionais no que se refere ao engajamento dos trabalhadores, na medida em que todos são proprietários do negócio. Assim, além da vantagem na exploração de uma forma de trabalho diferente formalmente do assalariamento, que livra a empresa contratante de custos trabalhistas e previdenciários e também do “enfado” do gerenciamento, podem ocorrer vantagens adicionais pelo engajamento das pessoas envolvidas.

Além disso, a empresa desfruta de melhores condições para enfrentar as flutuações do mercado, uma vez que contratos podem ser cancelados ou renegociados para valores menores e a empresa que contrata negocia o preço ou o determina. No caso das empresas industriais, quando a própria matéria-prima é fornecida pelo contratante, tal fato denota vínculos ainda mais estreitos.

Apesar da dificuldade de enquadrar os contingentes analisados em uma única categoria do EIR, pode-se apontar algumas tendências. No caso das atividades desenvolvidas representarem uma forma possível de ocupação, uma “estratégia de sobrevivência” em que o trabalhador se encontra em situação precária em relação aos demais trabalhadores da mesma atividade, esta poderia ser considerada a parte estagnada do EIR. Estes trabalhadores possuiriam menores possibilidades de reinserção no mercado de trabalho. Aqueles que se vinculam às empresas já apresentam maior possibilidade de serem reinseridos por relações de assalariamento explícitas, enquanto a maioria teria dificuldade. Esta maioria funcionaria, no limite, como forma de manutenção da ordem evitando uma possível convulsão social.

A pesquisa realizada permite afirmar que não existem grupos de trabalhadores que podem ser considerados fora do mercado, não existe “o que está de fora”. Em cada setor da economia capitalista existem modalidades distintas de organizações da produção que se articulam através de relações de competição e complementaridade. A desigualdade é permanente no capitalismo, não há homogeneização na modalidade de trabalhos exercidos na sociedade. Mas o que importa é que todas as unidades de associados, solidárias ou não, se encontram integradas ao sistema capitalista: ou subsumidas no processo de circulação ou subsumidas no processo de produção.

Neste sentido, a subsunção do trabalhador associado se dá na medida em que este participa do trabalho social, da divisão social do trabalho capitalista, assumindo um papel nesta divisão senão como produtor de mais-valor (o que também é possível), como agente da circulação deste valor. É somente como participante deste trabalho social capitalista que ele pode subsistir, e não isoladamente. Ainda que detenha meios de produção não pode ser considerado “independente” do sistema, ele é subsumido individualmente por laços de subcontratação, portanto pela esfera da produção, ou é subsumido pelo mercado capitalista, pela esfera da circulação.

Sendo assim, pode-se afirmar que mesmo as experiências atuais de trabalho associado, incluindo aquele autenticamente autogestionário, se encontram inseridas na dinâmica do capital. Contudo, considera-se que é preciso entender que, isto não significa que o capital controle mecânica e absolutamente todas as relações sociais que se estabelecem na economia.

Por todas essas razões, também não há como conceber a *economia solidária* como uma alternativa, isto é, como um modo à parte, como uma “outra” economia. A exterioridade do trabalho associado em relação ao sistema capitalista é apenas aparente, pois este se converte

em trabalho coletivo, submetido às tendências imperiosas do sistema tais como, a ampliação da jornada de trabalho e a redução do tempo de trabalho socialmente necessário.

Consideramos, portanto, que a assim chamada *economia solidária*, deve ser compreendida como um movimento ou uma política pública, não como um conjunto de estabelecimentos que possam ser conceituados de forma significativamente distinta do restante das unidades. Ainda que, de forma mais ou menos estruturada, mais ou menos organizada, os estabelecimentos de associados se relacionam com as outras unidades através de relações de competição e complementaridade que compõem a dinâmica capitalista, podendo representar também parte do EIR.

Além disso, é preciso enfatizar que a existência de trocas e compras dos *empreendimentos de economia solidária* entre si, o que comprovaria a possibilidade de um sistema de produção paralelo, eliminando assim o mercado capitalista, também não possui correspondência concreta na realidade. Ainda que se supere o percentual de 0,9% de unidades que trocam ou vendem para outros empreendimentos de economia solidária, transformar esta forma de comercialização dos produtos em um mercado dominante, consiste, para dizer o mínimo, em um exercício de otimismo. Não se nega a possibilidade transformadora que o trabalho associado pode imprimir nas condições de trabalho e nas histórias individuais das pessoas envolvidas, pelas razões já discutidas. Contudo, a capacidade de transbordamento deste efeito para o restante da sociedade é muito limitada.

Não se trata de reforçar teorias do tipo “fim da história”, mas de afirmar o ceticismo quanto à possibilidade do trabalho associado, sozinho, superar relações capitalistas se ele segue mergulhado nestas relações, ainda que internamente, sejam privilegiados valores de equidade e solidariedade.

De uma maneira geral, os aspectos econômicos relativos ao fenômeno do trabalho associado foram privilegiados nesta tese. No entanto, sabe-se que outros aspectos culturais e políticos devem ser levados em consideração ao se pensar a construção de organizações de trabalho associado no contexto das complexas relações que reproduzem a sociedade capitalista.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALBUQUERQUE, Paulo Peixoto. Associativismo. In: CATTANI Antonio David (org.). **A outra economia**. Porto Alegre: Veraz Editores, 2003. p. 15-26

ALDENDERFER, Mark S. & BLASHFIELD, Roger K. Cluster Analysis. Series: **Quantitative applications in the social sciences**. Newbury Park/London/NewDelhi: Sage Publications, 1984

ATZENI, Maurizio & GHIGLIANI, Pablo. Labour process and decision-making in factories under workers' self-management: empirical evidence from Argentina. **Work, employment and society**. vol 21(4): 653–671, 2007.

AZEVEDO, Beatriz Regina Zago de. **A produção não capitalista**: uma discussão teórica. Porto Alegre, FEE, 1985, Coleção Teses nº 10.

AZEVEDO, Beatriz Regina Zago de. Algumas questões em torno da produção não capitalista urbana. Porto Alegre, **Ensaio FEE**, 4(2): 25-37, 1984.

BAER, W. **A economia brasileira**. São Paulo: Nobel, 1996.

BÁEZ, Mario L. Robles. **Dialéctica y capital: elementos para una reconstrucción de la crítica de la economía política**. México DF: Universidad Autónoma Metropolitana, 2005

BALTAR, Paulo E. de A., DEDECCA, C. Salvadori & HENRIQUE, Wilnês. Mercado de trabalho e exclusão social no Brasil. In OLIVEIRA, Carlos Alonso B. de Oliveira e MATTOSO, Jorge Eduardo Levi (orgs.). **Crise e trabalho no Brasil: Modernidade ou volta ao passado?** São Paulo: Scritta, 1996. p. 87-108.

BALTAR, Paulo E. de Andrade. Abertura econômica e absorção de mão-de-obra no Brasil. In CASTRO, N.A. & DEDECCA, C.S. (orgs.) **A ocupação na América Latina: tempos mais duros**. São Paulo/Rio de Janeiro: ALAST, 1998.

BANCO MUNDIAL, **Press Release**, Washington, abril 2004.

BARBOSA, Rosangela Nair de Carvalho. **A economia solidária como política pública**: uma tendência de geração de renda e ressignificação do trabalho no Brasil. São Paulo: Cortez, 2007.

BATISTA Jr., Paulo N. Argentina: uma crise paradigmática. **Revista Estudos Avançados**, São Paulo, v. 16, n. 44, p. 83-96, jan./abr. 2002.

BENJAMIN, César. Apresentação. IN LUXEMBURGO, Rosa. **Reforma ou Revolução?**. São Paulo: Expressão Popular, 1999.

BENKO, Georges. **Economia Espaço e Globalização: na Aurora do Século XXI**. São Paulo: Hucitec, 1996.

BENKO, Georges. Mundialização da economia, metropolização do mundo. **Revista do Departamento de Geografia**, n. 15 (2002), p. 45–54. Disponível em: http://www.geografia.fflch.usp.br/publicacoes/RDG/RDG_15/45-54.pdf. Acesso em fevereiro de 2011.

BHOWMIK, Sharit. As cooperativas e a emancipação dos marginalizados: estudos de caso de duas cidades na Índia. IN SANTOS, Boaventura de Sousa Santos. **Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

BIELSCHOWSKY, Ricardo (org.). **Cinquenta anos do pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro/São Paulo: Record, 2000

BOITO JR, Armando. **O sindicalismo de Estado no Brasil**. Campinas: Ed. Unicamp/Hucitec, 1991.

BORGES NETO, João Machado. **O duplo caráter do trabalho, valor e economia capitalista**. Tese de Doutorado. Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2002.

BRASIL. LEI 10.406/2002 de 10 de janeiro de 2002. Institui o código civil. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**. Presidência da República Brasília Casa Civil Subchefia para Assuntos Jurídicos, DF, 10 de jan. de 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10406.htm. Acesso dezembro de 2010.

BRASIL. LEI 8949 de 9 de dezembro de 1994. Acrescenta parágrafo ao artigo 442 da consolidação das leis do trabalho - CLT para declarar a inexistência de vínculo empregatício entre as cooperativas e seus associados. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**. Poder Legislativo. Brasília, DF, 12 dez. 1994. Disponível em: <http://www6.senado.gov.br/legislacao/ListaPublicacoes.action?id=140350>. Acesso em junho de 2009.

BRASIL. Presidência da República Casa Civil Subchefia para Assuntos Jurídicos. LEI 5.764 de 16 de dezembro de 1971. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**. Poder Executivo, Brasília, DF, 16 dez. 1971. p. 10354. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/CCIVIL/leis/L5764.htm> Acesso em junho de 2009.

BURAWOY, Michael. **The politics of production**. Verso. Londres, 1980

BUSSAB, Wilton de Oliveira & MORETTIN, Pedro Alberto. **Estatística Básica**. São Paulo: Ed. Saraiva, 2006.

CARCANHOLO, M D. Inserção externa e vulnerabilidade da economia brasileira no Governo Lula. In: PASSARINHO, Paulo (org.). **Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico 2003-2010**. Rio de Janeiro: Garamond, 2010. p. 109-132

CARCANHOLO, M. D. Abertura e Vulnerabilidade Externa: Restrições Estruturais para o Desenvolvimento em uma Economia Periférica. In: Clésio Lourenço Xavier. (Org.). **Desenvolvimento Desigual**. 1 ed. Uberlândia: Editora da Universidade Federal de Uberlândia, 2004, p. 73-110.

CARCANHOLO, M. D. & NAKATANI, P. A planificação socialista em Cuba e o grande debate dos anos sessenta. Campinas, **Anais do X Encontro Nacional de Economia Política**, 2005.

CARCANHOLO, Reinaldo A. Capitalismo contemporâneo e trabalho produtivo. **I Encontro Nacional de Economistas Marxistas**. Curitiba, 2007. Disponível em: <<http://rcarcanholo.sites.uol.com.br/Textos/TrabproduverCuritiba.pdf>> Acesso em: março de 2009.

CARDOSO, Fernando Henrique. FALETTO, Enzo. **Dependência e desenvolvimento na América Latina**: ensaio de interpretação sociológica. Rio de Janeiro: Editora LTC, 1970.

CARVALHO, Nanci Valadares. **Autogestão: o governo pela autonomia**. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1983.

CARVALHO, Ruy de Q. Projeto de primeiro mundo com conhecimento e trabalho do terceiro? **Estud. av. [online]**. 1993, vol.7, n.17, pp. 35-79. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-40141993000100003. Acesso em 27 de dezembro de 2010.

CASTEL, Robert. **As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário**. Petrópolis: Ed. Vozes, 2001.

CLASSIFICAÇÃO nacional de atividades econômicas - CNAE: versão 1.0. 2. ed. Rio de Janeiro: IBGE, 2003. 326 p. Acompanha 1 CD-ROM.

COLI, Juliana. **A trama da terceirização**. São Paulo: Editora UNICAMP, 2000.

CONTAS NACIONAIS TRIMESTRAIS. Indicadores IBGE. Indicadores de Volume e Valores Correntes. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/pib/defaultcnt.shtm>. Acesso em: fevereiro de 2011.

CONTAS REGIONAIS DO BRASIL. 2003-2006. Rio de Janeiro: IBGE, 2008, número 25. Disponível em http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/contasregionais/2003_2006/tabela09.pdf. Acesso em junho de 2009.

COOPERATIVES IN EUROPE: Key Statistics. International Co-operative Alliance – Europe. Disponível em: <http://www.coopseurope.coop/spip.php?article828>. Acesso em: 17 de novembro de 2010.

CORAGGIO, José Luis. Economia do trabalho. In: Cattani, Antonio David (org.). **A outra economia**. Porto Alegre: Veraz Editores, 2003.

CORIAT, Benjamin & SABÓIA, João. Regime de Acumulação Salarial no Brasil: um Processo de Fordização Forçada e Contrariada. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, 9(2): 3-45, 1988.

CORIAT, Benjamin. Automação Programável: Novas formas e Conceitos de Organização da Produção. In SCHIMITIZ, H. & CARVALHO, Ruy de Q. (org). **Automação Competitiva e Trabalho: a Experiência Internacional**. São Paulo: Hucitec, 1988.

CORPORACIÓN MONDRAGÓN. **Magnitudes Econômicas**. Mondragón. 2010. Disponível em: <http://www.mondragon-corporation.com/language/es-ES/CAS/Magnitudes-Económicas/Cifras-más-reseñables.aspx>. Acesso em: maio de 2010.

CORSEUIL, Carlos H. L ET AL . Um panorama do mercado de trabalho brasileiro em 2009. Nota Técnica IPEA. **Mercado de Trabalho**. N° 45, dezembro de 2010.

COUTINHO, Luciano & FERAZ, João Carlos (coord.). **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. Campinas: Papyrus/UNICAMP, 1994.

CRAIG, Ben & PENCAVEL, John. The Empirical Performance of Orthodox Models of the Firm: Conventional Firms and Worker Cooperatives. **The Journal of Political Economy**, Vol. 102, No. 4, (Aug., 1994), pp. 718-744.

CRAIG, Ben, PENCAVEL, John, FARBER, Henry & KRUEGER, Alan. **Participation and Productivity: A Comparison of Worker Cooperatives and Conventional Firms in the Plywood Industry**. **Brookings Papers on Economic Activity**. Microeconomics, Vol. 1995, (1995), pp. 121-174

CULTI, Maria N. Sócios do suor: cooperativas de trabalho. In: Encontro Nacional de Estudos do Trabalho, VI ABET, 1999. **Anais eletrônicos**. Disponível em: <http://www.race.nuca.ie.ufrj.br/abet/3reg/07.DOC>. Acesso em agosto de 2006.

DANTAS, A.; KERTSNETZKY, J. e PROCHNIK, V. Empresa, indústria e mercados. In: Kupfer, D. e Hasenclever, L. (org). **Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, p. 23-41. Cap. 2, 2002.

DANTAS, Marcos. Ser ou não ser “dono”, eis a questão. In: VALE, Roberto (org.). **Autogestão: o que fazer quando as fabricas fecham?** Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2002

DE NEGRI, J. A [et al]. **Mercado Formal de Trabalho: Comparação entre os Microdados da RAIS e da PNAD**. Texto para Discussão. n° 840. IPEA. Brasília, novembro de 2001.

DEDECCA, Cláudio Salvadori. Racionalização econômica e heterogeneidade nas relações e nos mercados de trabalho no capitalismo avançado. In OLIVEIRA, Carlos Alonso B. de Oliveira e MATTOSO, Jorge Eduardo Levi (orgs.). **Crise e trabalho no Brasil: Modernidade ou volta ao passado?** São Paulo: Scritta. 1996. 55-85.

DEDECCA, Cláudio Salvadori. **Racionalização econômica e trabalho no capitalismo avançado**. São Paulo: Unicamp, IE, 1999. (Coleção Teses)

DIAS, Cristina M. N. Parahyba. **Trabalho produtivo e trabalho improdutivo: de Marx à polêmica marxista (Napoleoni, Rubin e Mandel)**. Tese de Doutorado. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Centro de Filosofia e Ciências Humanas. Escola de Serviço Social Programa de Pós-Graduação em Serviço Social. Rio de Janeiro, 2006.

DUMENIL, Gérard; LEVY, Dominique. Neoliberalismo: neo-imperialismo. **Econ. soc.**, Campinas, v. 16, n. 1, Apr. 2007. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-06182007000100001&lng=en&nrm=iso. Acessado em: 11 Jan. 2011.

ECINF. PESQUISA DE ECONOMIA INFORMAL E URBANA 2003. Rio de Janeiro: IBGE, 2005. Disponível em <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ECINF/2003/ECINF2003.pdf>>. Acesso em: agosto de 2006.

ECINF. PESQUISA DE ECONOMIA INFORMAL E URBANA. **Banco de Metadados**. Disponível em: <http://www.metadados.ibge.gov.br/detalhePesquisa.aspx?cod=EI>. Acesso em fevereiro de 2011.

ECONOMIA informal urbana 2003. Brasil e Grandes Regiões. Rio de Janeiro: IBGE, 2005. Acompanha um CD-ROM.

EMPLOYEE STOCK OWNERSHIP PLANS. **A brief history of the ESOP association**. Disponível em: <http://www.esopassociation.org/pdfs/HistoryofTEA-1stTenYears.pdf>. Acesso em: 9 de maio de 2010

EMPLOYEE STOCK OWNERSHIP PLANS. **Statistics**. Washington, D.C. 2010. Disponível em: http://www.esopassociation.org/media/media_statistics.asp. Acesso em: 17 de novembro de 2010.

ENGELS, F. **Do socialismo utópico ao socialismo científico**. Obras Escolhidas. Volume II. Rio de Janeiro: Editora Vitória, 1961.

ESTATÍSTICAS do cadastro central de empresas 2006. 161 p. Rio de Janeiro: IBGE, 2008. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/cadastroempresa/2006/default.shtm>>. Acesso em agosto de 2009.

EUROSTAT. Total Population. Disponível em: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tps00001&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1>>. Acesso em: 17 de novembro de 2010.

FAJN, G. & REBÓN, J. El taller ¿sin cronómetros? Apuntes sobre empresas recuperadas', **Revista Herramienta** 28: 47–66, 2005.

FARIA, Rosane T. **Tratamento de dados multivariados através da análise de correspondência em rochas carbonáticas**. Dissertação (Mestrado em Geoengenharia de Reservatório) – Instituto de Geociências, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1993.

FAUSTO, Ruy. **Marx: Lógica e Política**. Tomo II. São Paulo: Brasiliense, 1987.

FILGUEIRAS, L. **História do Plano Real**. São Paulo: Boitempo, 2003.

FILGUEIRAS, L & GONÇALVES, Reinaldo. A economia política do governo Lula. Rio de Janeiro: Contraponto, 2007.

FILGUEIRAS, L *et al.* Modelo liberal-periférico e bloco de poder: política e dinâmica macroeconômica nos governos Lula. In: PASSARINHO, Paulo (org.). Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico 2003-2010. Rio de Janeiro: Garamond, 2010. p. 35-70.

FLEURY, Afonso C. C. Organização do trabalho na indústria: recolocando a questão nos anos 80. In: FLEURY, Maria T. L. & FISHER, Rosa M. **Processo e relações de trabalho no Brasil**. São Paulo: Ed. Atlas, 1992.

FONTES, Virgínia. **Reflexões impertinentes: história e capitalismo contemporâneo**. Rio de Janeiro: Bom Texto, 2005.

FRANÇA FILHO, Genauto & LAVILLE, Jean-Louis. **Economia solidária: uma abordagem internacional**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.

FRANÇA FILHO, Genauto Carvalho. **Terceiro setor, Economia Social, Economia solidária, Economia popular: traçando fronteiras conceituais**. Bahia Análise e Dados. Salvador. Junho 2002. v.12, n.1, p.9-19. C:\Users\DIONE\Documents\Tese\Bibliografia\Revistas_nacionais.

FUNDACIÓN SOCIAL. Disponível em: <http://www.fundacion-social.com.co/>. Acesso em: maio de 2010.

FURTADO, Celso. **Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1966.

GAIGER, L. I. A economia solidária diante do modo de produção capitalista. **Caderno CRH**, Salvador, n. 39, p. 181-211, jul./dez. 2003.

GARBAGE DREAMS. Direção: Mai Iskander. Egito/Estados Unidos. 2009

GIACCHERINO, Irene Rossetto. **Economia solidária e igualdade racial: contribuições para a construção de um diálogo**. Dissertação (Mestrado em Economia). Instituto de Economia da UFRJ. Setembro 2006.

GONÇALVES, Reinaldo. Desempenho macroeconômico em perspectiva. IN: PASSARINHO, Paulo (org.). **Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico 2003-2010**. Rio de Janeiro: Garamond, 2010. p. 161-180

GONÇALVES, Wagner Augusto. **O marco jurídico da autogestão e economia solidária (RELATÓRIO FINAL DO CONVÊNIO MTE / IPEA/ANPEC – 01/2003)**. Ministério do Trabalho e Emprego. Secretaria Nacional de Economia Solidária. Brasília, 2005

GREENACRE, Michael. **Correspondence analysis in practice**. Boca Raton London New York: Taylor & Francis Group. Second edition. 2007.

GROBE, Jorge Roberto. **Aplicações da estatística multivariada na análise de resultados em experimentos com solos e animais**. Dissertação de mestrado. Curso de Engenharia Pós – Graduação em Métodos Numéricos em Engenharia – Programação Matemática, Setores de Tecnologia e de Ciências Exatas, Universidade Federal do Paraná. Curitiba, 2005.

GUIMARÃES, Gonçalo. Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares: contribuição para um modelo alternativo de geração de trabalho e renda. In: SINGER, Paul & Souza, André Ricardo de (org.). **A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego**. São Paulo : Contexto, 2003. (Coleção Economia).

GUIMARAES, V. N. ; KOROSUE, A. ; OLIVEIRA, E. C. . Flexibilização ou precarização do trabalho. O caso das cooperativas de trabalho de SC.. In: 3º Encontro da ABET - Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, 2000, Recife. **Anais do III Encontro Regional da ABET**. Recife, Pernambuco : Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, 2001.

HARVEY, D. **Condição Pós-Moderna**. São Paulo: Loyola, 1993

HARVEY, David L. & REED, Michael. Social science as the study of complex systems. IN: KIEL, L. Douglas & ELLIOT, Euel. **Chaos theory in the social sciences: foundations and applications**.m Michigan: University of Michigan Press, 1997. p. 295-324

HIRATA, Helena. Da Polarização das Qualificações ao Modelo de Competência. In FERRETI, Celso João et alli (orgs.). **Novas Tecnologias, Trabalho e Educação**. Petrópolis: Vozes, 1994.

HUSSMANN, Ralf. **Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment**. Working Paper No. 53. Geneva: International Labour Office, December, 2004

IBGE. **Economia Não Observada e Economia Informal no SCN do Brasil**. Santiago, 20 de outubro de 2007. Disponível em: http://www.eclac.cl/deype/noticias/noticias/6/30146/SCN2007_Brasil_Roberto_Ramos.pdf. Acesso em junho de 2009.

IBGE. Sistema de Contas Nacionais – Brasil Referência 2000: **Expansão da Produção**. Nota metodológica n.º 23. Rio de Janeiro: 2008

ILO. Resolution concerning the International Classification of Status in Employment (ICSE), adopted by the Fifteenth International Conference of Labour Statisticians. January 1993. Disponível em: <<http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/download/res/icse.pdf>>. Acesso em: 15 de outubro de 2008.

INTERNATIONAL CO-OPERATIVE ALLIANCE / EUROPEAN REGION OF ICA. European Co-operatives Key Statistics 2010. Disponível em: <http://www.scribd.com/doc/32461238/Cooperatives-in-Europe-Key-Statistics-2010>. Acesso em junho de 2010.

IPEA. A união faz a força. **Revista Desafios de Desenvolvimento**. Rio de Janeiro: IPEA. Agosto de 2004. Disponível em <<http://www.ipea.gov.br/desafios/edicoes/10/artigo12951-2.php>>. Acesso em junho de 2009.

JOHNSON, Richard A. & WICHERN, Deas W. **Applied multivariate statistical analysis**. New Jersey: Pearson Prentice Hall. Sixth edition. 2007

JONES, Derek C. & SVEJNAR, Jan. Participation, Profit Sharing, Worker Ownership and Efficiency in Italian Producer Cooperatives. **Economica**, New Series, Vol. 52, No. 208, (Nov., 1985), pp. 449-465. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/2553878>. Acesso em: 21/05/2008.

JOSHI, Chitra. Espaços do trabalho e história social na Índia. **Estud. hist.** (Rio J.), Rio de Janeiro, v. 22, n. 43, June 2009 . Disponível em:

http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-21862009000100001&lng=en&nrm=iso . Acesso em: 17 de novembro 2010.

KASMIR, Sharryn. **El mito de Mondragón: cooperativas, política y clase trabajadora em uma ciudad del País Vasco**. Tafalla: Editorial Txalaparta, 1999.

KASMIR, Sharryn. O Modelo de Mondragón como discurso pós-fordista. IN: LIMA, Jacob Carlos. **Ligações perigosas: trabalho flexível e trabalho associado**. São Paulo: Annablume, 2007.

KOWARICK, L. F. F. **Capitalismo, Dependência e Marginalidade Urbana na América Latina: uma contribuição teórica**. ESTUDOS CEBRAP, n. 8, p. 77-96, 1981.

KREIN, J. D. ; GIMENEZ, D. M. ; BIAVASCHI, M. B. As Cooperativas de mão-de-obra e os Tribunais Regionais do Trabalho. **Revista Trabalhista: Direito e Processo**, Rio de Janeiro, v. II, p. 67-89, 2002.

KREIN, J. D. ; OLIVEIRA, M. A. . Mudanças Institucionais e Relações de Trabalho: As Iniciativas do Governo FHC no Período de 1995-1998. In: VI Encontro Nacional de Estudos do Trabalho - ABET, 1999, Belo Horizonte. **Anais do VI Encontro Nacional de Estudos do Trabalho**. São Paulo : ABET, 1999. v. I. p. 639-672.

LAVINAS, Lena. Bolsa Família: avanços e limites. **IHU On-line**, Rio Grande do Sul, Instituto Humanitas Unisinos, set/2010.

LECHAT, Noëlle & SCHIOCHET, Valmor. Economia da Dádiva. IN: CATANI, Antônio. **A outra economia**. Porto Alegre: Veraz Editores, 2003

LIMA, Jacob Carlos (org). **Ligações perigosas: trabalho flexível e trabalho associado**. São Paulo: Anablume, 2007.

LIMA, Jacob Carlos. O trabalho autogestionário em cooperativas de produção: o paradigma revisitado. **Rev. bras. Ci. Soc.** 2004, vol.19, n.56, pp. 45-62.

LIPIETZ, Alain. As relações capital-trabalho no limiar do século XXI. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, 12(1): 101-130, 1991.

LIPIETZ, Alain. **Miragens e milagres**. São Paulo: Nobel, 1988.

LUXEMBURGO, Rosa. **Reforma ou Revolução?**. São Paulo: Expressão Popular, 1999.

MACHADO, Lucília R. de S.. Mudanças Tecnológicas e a Educação da Classe Trabalhadora. in MACHADO, L. R. S. et alli. **Trabalho e Educação** (coletânea CBE). Campinas/São Paulo: Papyrus/ Cedes/ Ande/Anped, 1992.

MANDEL, E. **El Capital: cien años de controversias em torno a La obra de Karl Marx**. México: Siglo XXI editores, 1985

MANGABEIRA, João Alfredo de Carvalho. **Serviços ecossistêmicos e trajetória de capitalização agrícola: o caso de Machadinho d'Oeste-RO**. Tese de Doutorado. Instituto de Economia. UNICAMP. São Paulo, 2010.

MARQUES, R. **O papel do mercado na economia socialista**: a leitura de Nove, Mandel e Elson. II Encontro Nacional de Economia Política. São Paulo/SP, 1997. Disponível em: <http://www.sep.org.br/artigo/iicongresso69.pdf>. Acesso em novembro de 2010.

MARX, Karl. **Capítulo VI inédito de O Capital**. São Paulo: Moraes, 1986.

MARX, Karl. Mensagem Inaugural da Associação Internacional dos Trabalhadores. Londres, 1864. Disponível em: <http://www.marxists.org/portugues/marx/1864/10/27.htm>. Acesso em: maio de 2010

MARX, Karl. **O Capital: crítica da economia política**. São Paulo: Nova Cultural, 1985a. Livro I. Vol. 1

MARX, Karl. **O Capital: crítica da economia política**. São Paulo: Nova Cultural, 1985b. Livro I. Vol. 2.

MARX, Karl. **O Capital: crítica da economia política**. São Paulo: Nova Cultural, 1985c. Livro II. Vol. 3.

MARX, Karl. **O Capital: crítica da economia política**. São Paulo: Nova Cultural, 1988a. Livro III. Vol. 4.

MARX, Karl. **O Capital: crítica da economia política**. São Paulo: Nova Cultural, 1988b. Livro III. Vol. 5.

MARX, Karl. **Teorias da Mais Valia**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980, vol. 1.

MARX, Karl. **Elementos fundamentais para la crítica de la economia política (Grundrisse) 1857~1858**. México: Siglo XXI, 1989. vol 1.

MATTOSO, J. **A desordem do trabalho**. São Paulo: Scritta, 1995.

MELNIK, G. **The search for community**: from utopia to a cooperative society. Montreal: Black Rose Books, 1985

MENEZES, Maria Thereza C. G. **Economia solidária**: elementos para uma crítica marxista. Rio de Janeiro: Editora Gramma, 2007.

MESZÁROS, István. **Para além do capital**. São Paulo: Boitempo/Ed Unicamp, 2002

MINCER, Jacob. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. **The Journal of Political Economy**, Vol. 66, No. 4. (Aug., 1958), pp. 281-302

MINEIRO, Adhemar S. Desenvolvimento e inserção externa: algumas considerações sobre o período 2003-2009 no Brasil. IN: PASSARINHO, Paulo (org.). **Os anos Lula**: contribuições para um balanço crítico 2003-2010. Rio de Janeiro: Garamond, 2010. p. 133-160

MINGOTI, S.A. **Análise de dados através de métodos de estatística multivariada**. Belo Horizonte, Universidade Federal de Minas Gerais, 2007.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. Manual de Orientação da Relação Anual de Informações Sociais – RAIS : Ano-base 2004. Brasília : MTE : SPPE, CGTIP, 2004. 42 p.

Ministério do Trabalho e Emprego. **Movimentação contratual no mercado de trabalho formal e rotatividade no brasil**. Disponível em: http://www.mte.gov.br/institucional/rotatividade_mao_de_obra.pdf. Acesso em: 27 de dezembro de 2010.

MONDRAGON-CORPORATION. **Magnitudes Econômicas**. Disponível em: <http://www.mondragon-corporation.com/language/es-ES/CAS/Magnitudes-Económicas/Cifras-más-reseñables.aspx>. Acesso em maio de 2010

MULLS, Leonardo & CARCANHOLO, Marcelo. Revolução tecnológica e acumulação de capital: capitalismo sem trabalho? **Anais do XXV Encontro nacional de Economia – ANPEC**, Recife, 1997

NAKANO, Marilena. Anteg: autogestão como marca. In: SINGER, Paul & Souza, André Ricardo de (org.). **A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego**. São Paulo : Contexto, 2003. (Coleção Economia).

NAPOLEONI, Cláudio. **Lições sobre o capítulo sexto (Indito) de Marx**. São Paulo: Livraria Editora Ciências Humanas, 1981.

NASCIMENTO, Cláudio. A Autogestão e o “Novo Cooperativismo”. **Texto para Discussão**. Ministério do Trabalho. Brasília, maio de 2004.

NATIONAL CONSUMER COOPERATIVE BANK. **About NCB**. Washington, D.C. 2010. Disponível em < <http://www.nccb.coop/about-ncb.html>>. Acesso em: 17 de novembro de 2010.

NOVE, Alec. **A economia do socialismo possível**. São Paulo: Editora Ática, 1989.

OCB. **Números do cooperativismo por ramos de atividade**. Brasília, 2005-2007. Disponível em: <http://www.brasilcooperativo.com.br/Default.aspx?tabid=147>

OIT. Organização Internacional do Trabalho. Conferência Internacional do Trabalho. Recomendação 193. **Recomendação sobre a Promoção de Cooperativas adotada pela Conferência em sua 90ª Reunião**. Genebra, 20 de junho de 2002.

OIT. Organização Internacional do Trabalho. Conferência Internacional do Trabalho. Recomendação 127. **Recomendação sobre a Promoção de Cooperativas adotada pela Conferência em sua 50ª Reunião**. Genebra, 21 de junho de 1966.

OLIVEIRA, Francisco. **A economia brasileira: crítica à razão dualista**. São Paulo: CEBRAP/Vozes, 1981.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS. <http://www.ocb.org.br/site/ocb/index.asp?CodIdioma=1>

PASTORE, José. **Cartilha sobre cooperativas de trabalho**. Brasília, DF: CNI/RT, 2001.

PASTORE, José. **Flexibilização e emprego**. Gazeta Mercantil, 26/06/1997

PAULANI, Leda. **Brasil Delivery**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2008.

PEASE, Edward R. **History of Fabian Society: the origins of english socialism**. Florida: Red and Black Publishers, 1916.

PESQUISA ANUAL DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO 1990-2005. Rio de Janeiro: IBGE, v.1-15, 1993-2007. Acompanha um CD-ROM, a partir de 1999.

PESQUISA INDUSTRIAL 1996-2005. Empresa. Rio de Janeiro: IBGE, v. 15-23, n.1, 2000-2006. Acompanha 1 CD-ROM, a partir de 1997.

PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS 2007, Rio de Janeiro: IBGE, v. 28, p.1-129, 2008. Acompanha um CD-ROM.

PESSOA, D.G.C. e Silva, P.L Nascimento. **Análise de dados amostrais complexos**. São Paulo: Associação Brasileira de Estatística - ABAE, 1998, 170p. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/download/livro.pdf>. Acessado em janeiro de 2011.

PINHEIRO, Marcos Antonio Henriques. **Cooperativas de Crédito: história da evolução normativa no Brasil**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2008.

PINTO, Aníbal. Heterogeneidade estrutural e modelo de desenvolvimento recente. In: SERRA, José (org.). **América Latina: ensaios de interpretação econômica**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

PIORE, M. J. & SABEL, C. F.. **The Second Industrial Divide**. New York: Basic Books, 1984.

PME. Pesquisa Mensal de Emprego. IBGE. Disponível em http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/srmv23pme.pdf. Acesso em fevereiro de 2011

PNUD. **Relatório sintético das atividades do PNUD: 1960-2002**. Disponível em: http://www.pnud.org.br/pdf/Rel%20Sint%20Ativ%20PNUD%20BR%201960_2002.pdf. Acesso em fevereiro de 2011.

POCHMANN, Marcio. Trinta Anos de Políticas Salariais no Brasil. in OLIVEIRA, Carlos A. B. et alli (orgs.). **O Mundo do Trabalho**. São Paulo/Campinas: Página Aberta/CesiT/UNICAMP, 1994.

POLANYI, Karl. **A grande transformação: as origens de nossa época**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2000.

POSTONE, Moishe. **Time, Labor and Social Domination: A Reinterpretation of Marx's Critical Theory**, New York and Cambridge: Cambridge University Press, 1996

QUIJANO, Aníbal. Sistemas alternativos de produção? IN SANTOS, Boaventura de Sousa Santos. **Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

RAIS. Relação Anual de Informações Sociais. Brasil. MTE. Disponível em <http://www.rais.gov.br/>

RELAÇÃO ANUAL DE INFORMAÇÕES SOCIAIS. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/rais/oquee.asp>. Acessado em fevereiro de 2009.

RODRÍGUEZ, Cesar. Cooperativas e associações. IN SANTOS, Boaventura de Sousa Santos. **Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

ROMERO, Daniel. **Marx e a técnica**: um estudo dos manuscritos de 1861-1863.

RUBIN, I. **A teoria marxista do valor**. São Paulo: Livraria e Editora Polis Ltda, 1987.

SABADINI, Maurício de Souza. Capital fictício e efeitos sobre o mundo do trabalho. Trabalho apresentado no Congresso da Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, setembro/2009.

SANTOS, Anselmo L dos & POCHMAN, Marcio. *Encargos sociais no Brasil: debates e propostas recentes de flexibilização*. In POSTHUMA, Anne Carolline (org). **Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil**. Brasília: OIT e MTE; São Paulo: Editora 34, 1999.

SANTOS, Boaventura S. Introdução. In: SANTOS, Boaventura S. **Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002. vol 2.

SANTOS, Milton. **O espaço dividido**: os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos. São Paulo: Edusp, 2008. 2ª edição

SECRETARIA NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA / MTE. **Guia de orientações e procedimentos do SIES**. Brasília: MTE, SENAES, setembro de 2006. Disponível em: http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/sies_guiorientacoesprocedimentosSIESII.pdf

SECRETARIA NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA. Disponível em: http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/secretaria_nacional_mte.asp. Acesso em janeiro de 2011

SILVA FILHO, José Carlos Bastos. **Cooperativas: a liberdade de associação e o registro obrigatório na OCB**. Disponível em: <http://www.buscalegis.ufsc.br/revistas/index.php/buscalegis/article/viewFile/23791/23354>>. Acesso em: 23 de agosto de 2009.

SINGER, P. Introdução. In: FRANÇA FILHO, Genauto & LAVILLE, Jean-Louis. **Economia solidária: uma abordagem internacional**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.

SINGER, Paul. **Cooperativas de Trabalho**. MTE. s/d

SINGER, Paul. Desenvolvendo confiança e solidariedade: as instituições necessárias. IN CASTRO, Ana Célia et all. **Brasil em desenvolvimento**: instituições, políticas e sociedade. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005.

SINGER, Paul. Economia Solidária. IN: CATTANI, Antonio David. **A outra economia**. Porto Alegre: Veraz Editores, 2003b.

SINGER, Paul. Economia Solidária: um modo de produção e distribuição. IN: SINGER, Paul e SOUZA, André Ricardo de (org.). **A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego**. São Paulo: Contexto, 2003. (Coleção Economia)

SINGER, Paul. **Introdução à economia solidária**. São Paulo: SINGER, Paul. Editora Perseu Abramo, 2002.

SISTEMA de contas nacionais: Brasil 2003-2007. Rio de Janeiro: IBGE, 2009. 92 p. (Contas nacionais, n.27).

SISTEMA de contas nacionais: Brasil 2004-2008. Rio de Janeiro: IBGE, 2010. 125 p. (Contas nacionais, n.31). Disponível em: http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/contasnacionais/2008/publicacao2004_2008.pdf. Acesso em fevereiro de 2011.

SISTEMA NACIONAL DE INFORMAÇÕES EM ECONOMIA SOLIDÁRIA (2005-2007). Manual do Usuário. Brasília: MTE, SENAES. Junho de 2004.

SOARES, Marcos Antonio Tavares Soares. **Trabalho informal**: da funcionalidade à subsunção ao capital. Vitória da Conquista: Edições UESB, 2008

SOUZA, A. C. ; BASTOS, R. R. ; VIEIRA, M. D. T. . **Análise de Correspondência Simples e Múltipla para Dados Amostrais Complexos**. In: 19o Simpósio Nacional de Probabilidade e Estatística. São Paulo: Associação Brasileira de Estatística, 2010. Disponível em: <<http://www.ime.unicamp.br/sinape/sites/default/files/Artigo%20Sinape%20v2.pdf> > . acesso em dezembro de 2010.

Souza, A. C.; BASTOS, R. R. ; VIEIRA, M. D. T. . Análise de Correspondência Simples e Múltipla para Dados Amostrais Complexos. In: **19o Simpósio Nacional de Probabilidade e Estatística**. São Paulo: Associação Brasileira de Estatística, 2010. Disponível em: <<http://www.ime.unicamp.br/sinape/sites/default/files/Artigo%20Sinape%20v2.pdf> > . acesso em dezembro de 2010.

SOUZA, Paulo Renato Costa. **Salário e emprego em economias atrasadas**. São Paulo: Unicamp, IE, 1999. (Coleção Teses)

SOUZA. Augusto C. **Análise de correspondência aplicada à ECINF: uma visão da diversidade do setor informal urbano no Brasil**. Dissertação (Mestrado em Estudos Populacionais e Pesquisas Sociais) – Escola Nacional de Estatística, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Rio de Janeiro, 2004.

SOUZA. Augusto C. **Análise de correspondência aplicada à ECINF: uma visão da diversidade do setor informal urbano no Brasil**. Dissertação (Mestrado em Estudos Populacionais e Pesquisas Sociais) – Escola Nacional de Estatística, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Rio de Janeiro, 2004.

TAUILE, J. R. Do socialismo de mercado à economia solidária. In: **Revista de Economia Contemporânea**, 1o semestre de 2002.

TAUILE, José Ricardo. **Para reconstruir o Brasil contemporâneo: Trabalho, tecnologia e acumulação**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2001.

TAUILE, José Ricardo. Solidariedade e confiança para a nova dinâmica do desenvolvimento. IN CASTRO, Ana Célia et al. **Brasil em desenvolvimento: instituições, políticas e sociedade**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005.

TAUILE, José Ricardo e RODRIGUES, Huberlan. Economia solidária e autogestão: a criação e recriação de trabalho e renda. Nota Técnica. **Revista mercado de trabalho Conjuntura e Análise** - nº 24, agosto 2004 IPEA.

TAUILE, José Ricardo e RODRIGUES, Huberlan. **Referências conceituais para ações integradas: uma tipologia da autogestão**: cooperativas e empreendimentos de produção industrial autogestionários provenientes de massas falidas ou em Estado pré-falimentar. Brasília: Ministério do Trabalho e Emprego/Secretaria Nacional de Economia Solidária, 2005

TAVARES, M. A. **Os fios (in)visíveis da produção capitalista**: informalidade e precarização do trabalho. Cortez, 2004.

TAVARES, Maria da C e FIORI, J. Luís. **Desajuste global e modernização conservadora**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.

TAVARES, Maria da C. e SERRA, José. Além da estagnação: uma discussão sobre o estilo de desenvolvimento recente do Brasil. IN: BIELSCHOWSKY, Ricardo (org.). **Cinquenta anos do pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro/São Paulo: Record, 2000.

TAYLOR, Peter Leigh. The Rhetorical Construction of Efficiency: Restructuring and Industrial Democracy in Mondragon, Spain. **Sociological Forum**, Vol. 9, No. 3 (Sep., 1994), pp. 459-489. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/684711>. Acesso em: 03/04/2010 10:59

TEIXEIRA, Aloísio. **Utópicos, Heréticos e Malditos**. São Paulo: Record, 2002.

THOMPSON, E. P. **A formação da classe operária inglesa III: a força dos trabalhadores**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1987.

VALENTIN, J. L. Agrupamento e Ordenação. **Revista Oecologia Brasiliensis**. Volume II, 1995, p. 27-55. Programa de Pós-Graduação em Ecologia. Instituto de Biologia. UFRJ, Rio de Janeiro, Rio de Janeiro. <http://www.ppgecologia.biologia.ufrj.br/oecologia/index.php/oecologiabrasiliensis/article/view/192/158>

VALLE, Rogério et al. Conclusões. IN: VALLE, Roberto (org.). **Autogestão: o que fazer quando as fabricas fecham?** Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2002.

VARANDA, Ana Paula de Moura & CUNHA, Pedro Cláudio Cunha Bocayuva (org.). **Diagnóstico e impacto do programa nacional de incubadoras de cooperativas populares**. Rio de Janeiro: Fase, 2007. Disponível em: <http://www.acompanhamentoproninc.org.br/livro02.php>. Acesso em abril de 2009.

VERAGO, Josiane Lombardi. Autogestão e relações de mercado capitalistas: autonomia ou adaptação? V Colóquio CEMARX. Campinas, 2007. Disponível em:

http://www.unicamp.br/cemarx/anais_v_coloquio_arquivos/arquivos/comunicacoes/gt7/sessa_o2/Josiane_Lombardi.pdf. Acesso em: junho de 2010

VIEITEZ, Candido Giraldez e DAL, RI, Neusa Maria. **Mudança social na América Latina, trabalho associado e educação**. São Paulo: Grupo O&D, 2009

VIEITEZ, Candido Giraldez e DAL, RI, Neusa Maria. **Trabalho associado: cooperativas e empresas de autogestão**. Rio de Janeiro: DP&A Editora, 2001

WEBER, Max. **Economia e sociedade: fundamentos da sociologia compreensiva**. Brasília, DF: UnB: São Paulo: Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 1999.

WHITE, William Foote e WHITE, Kathleen King. **Making Mondragón: the growth and dynamics of the worker cooperative complex**. Ithaca and London: Cornell University, 1988.

WILLIAMSON, J. Reformas Políticas na América Latina na Década de 80. **Revista de Economia Política**, 12 (1): 43-49, 1992.

ZACHARIAS, Maria Luiza Barcellos. Cadastros estatísticos de empresas construídos a partir de registros administrativos. **Segunda Reunião da Conferência de Estadística das Américas da Comissão Econômica para América Latina e o Caribe**. Santiago do Chile: Comissão Econômica Para América Latina e o Caribe – CEPAL, 18 a 20 de Junho de 2003.

APÊNDICES

I – METODOLOGIA DE TRATAMENTO ESTATÍSTICO DA BASE DE DADOS

II – MAPEAMENTO DAS FONTES

III – TABELA SÍNTESE DOS AGLOMERADOS DA ECINF 2003: TIPOLOGIA DE INSERÇÃO NO MERCADO

I – METODOLOGIA DE TRATAMENTO ESTATÍSTICO DA BASE DE DADOS

O objetivo principal deste apêndice consiste em expor a abordagem teórica dos instrumentos estatísticos utilizados no desenvolvimento da parte empírica da tese, bem como a adequação da base de dados utilizada em relação a tais instrumentos. É preciso lembrar que foram aplicados dois instrumentos de Análise Multivariada de Dados: a Análise de Agrupamentos e a Análise de Correspondência. Como já se disse anteriormente, o segundo instrumento foi utilizado como meio para a realização do primeiro. Em outras palavras, o foco central do trabalho é definir uma classificação através de um processo de aglomeração, construída a partir dos dados de estabelecimentos de associados na pesquisa ECINF. Portanto, a Análise de Correspondência será abordada não com o objetivo de esgotar todas as suas possibilidades, mas com o intuito de mostrar qual o processo lógico que transformou uma tabela de dados, cujas linhas são constituídas pelos informantes e as colunas por variáveis qualitativas selecionadas da pesquisa, em insumo adequado para a Análise de Agrupamentos. Mais especificamente, este insumo consiste na matriz de coordenadas principais de linha através da qual os informantes podem ser plotados no espaço com dimensões reduzidas que representam as variáveis escolhidas, para serem posteriormente agrupados de acordo com o seu perfil específico na Análise de Agrupamentos¹⁴⁵.

1. ANÁLISE DE CORRESPONDÊNCIA

a. Tabela de contingência e Matriz de Correspondência

O ponto de partida da AC é oriunda da Análise de Correspondência Simples (ACS), que usa uma tabela, denominada Tabela de Contingência X , que relaciona duas entradas, I e J ,

¹⁴⁵ Johnson e Wichern (2007) e Greenacre (2007) são referências importantes para o estudo de AC. Seguiremos no entanto a notação adotada por Souza (2004). Outras referências importantes na literatura nacional sobre o assunto são Mingoti (2007) e Faria (1993).

respectivamente linha e coluna. Nesta tabela, que será representada por uma matriz, os termos podem ser definidos da seguinte forma:

- n_{ij} – interseção da linha i com a coluna j ;
- $n_{.j}$ – elementos de linha marginal, é a soma das frequências em cada linha;
- $n_{i.}$ – elementos de coluna marginal, é a soma das frequências em cada coluna;
- $n_{..}$ – frequência total da tabela

O desenvolvimento lógico da ACS implica transformações matriciais a partir da Tabela de Contingência, a fim de buscar a estrutura de relação entre as variáveis de linha e coluna. A primeira transformação ocorre com a Matriz de Correspondência P . Esta matriz é simplesmente uma matriz de frequências relativas a partir da matriz X , composta pela participação de cada par linha-coluna em relação ao total da frequência da tabela, pois a ACS utiliza frequências absolutas, uma vez que faz parte do seu objetivo descobrir as associações entre linhas I e colunas J ¹⁴⁶. Esta pode ser entendida como uma matriz P em que seus componentes são:

- $p_{ij} = \frac{n_{ij}}{n_{..}}$, onde $i = 1, 2, \dots, I$, e $j = 1, 2, \dots, J$

Os perfis de linha e coluna mostram a participação relativa de cada elemento j em uma linha i , e respectivamente, a participação relativa do elemento i em uma coluna j , trata-se da mesma lógica da probabilidade condicional, pois consiste na probabilidade de ocorrer a resposta j uma vez que se encontra na linha i . São r_j^i e c_i^j então os perfis de linha e coluna.

- $r_j^i = r_j^i = \frac{n_{ij}}{n_{i.}}$, $\forall_j = 1, \dots, J$ onde $\sum r_j^i = 1$

¹⁴⁶ Carvalho (2004, p. 75) explica que perfis de linha iguais podem representar valores absolutos distintos, portanto, “a análise feita a partir de valores absolutos conduzirá a uma diferenciação de elementos que, essencialmente, são iguais”.

- $c_i^j = c_j^j = \frac{n_{ij}}{n_{.j}}, \forall_i = 1, \dots, I$ onde $\sum c_i^j = 1$

Os perfis marginais de linha e coluna, também chamados de vetores de massas de linha e coluna são a proporção de cada total de linha ou coluna em relação ao total geral. Em outras palavras, os elementos de r são as probabilidades marginais de linha e os elementos c são as probabilidades marginais de coluna. Posteriormente, r será chamado de centróide de coluna e c de centróide de linha.

- $r_i = \frac{n_{i.}}{n_{..}}$
- $c_j = \frac{n_{.j}}{n_{..}}$

As matrizes diagonais de linha e coluna bem como suas ortogonais¹⁴⁷ representadas por:

$$D_r = \text{diag}(r_1, r_2, \dots, r_i) \quad \text{e} \quad D_c = \text{diag}(c_1, c_2, \dots, c_j)$$

$$D_r^{1/2} = \text{diag}(\sqrt{r_1}, \sqrt{r_2}, \dots, \sqrt{r_i}) \quad \text{e} \quad D_c^{1/2} = \text{diag}(\sqrt{c_1}, \sqrt{c_2}, \dots, \sqrt{c_j})$$

$$D_r^{-1/2} = \text{diag}(1/\sqrt{r_1}, 1/\sqrt{r_2}, \dots, 1/\sqrt{r_i}) \quad \text{e} \quad D_c^{-1/2} = \text{diag}(1/\sqrt{c_1}, 1/\sqrt{c_2}, \dots, 1/\sqrt{c_j})$$

b. Decomposição da matriz de distância em valores singulares

A ACS pode ser entendida como um problema de Decomposição em Valores Singulares (DVS) da matriz derivada da distância entre as frequências relativas observadas e as esperadas, sendo que estas últimas tratam-se da estimativa da matriz P para que as variáveis I e J sejam independentes. Para a decomposição, deve-se tomar a matriz de

¹⁴⁷ Uma matriz M é ortogonal se sua inversa M^{-1} coincide com a sua transposta M^t . Esta mesma matriz é ortonormal se $M.M = I$.

correspondência P e centrá-la no centróide das linhas e colunas, gerando a matriz \tilde{P} definida por:

$$\tilde{P} = (P - rc')$$

A DVS desta matriz é feita buscando o subespaço que melhor represente o conjunto de pontos referentes às linhas e colunas. Esta matriz é composta pelos elementos:

$$a_{ij} = \frac{P_{ij} - P_i \cdot P_j}{\sqrt{P_i \cdot P_j}} \quad 148$$

Como consequência da decomposição da matriz \tilde{P} tem-se que:

$$\tilde{P}_{p \times q} = A \Lambda B$$

onde $A = D_r^{1/2} U_{p \times k}$ e $B = D_c^{1/2} V_{q \times k}$ são matrizes de dimensão respectivamente $p \times k$ e $q \times k$, dado por $k = \min(p-1, q-1)$, U e V são matrizes ortogonais referentes aos autovetores esquerdos e direitos, respectivamente, das matrizes $\tilde{P}\tilde{P}^t$ e $\tilde{P}^t\tilde{P}$. Λ é a matriz diagonal de dimensão $k \times k$ contendo os autovalores da matriz \tilde{P} organizados em ordem decrescente.

A nova nuvem de pontos é definida pelas matrizes F e G que projetam seus pontos nos eixos formadores dos espaços ótimos, são as matrizes de coordenadas principais de linha e coluna, respectivamente:

$$F = D_r^{-1/2} U \Lambda \quad \text{e} \quad G = D_c^{-1/2} V \Lambda$$

Objetivando a análise da associação entre linhas e colunas, é feito um gráfico conhecido como gráfico de contingência, com os valores das duas primeiras coordenadas principais das linhas e colunas, uma vez que essas são as coordenadas mais representativas em termos de associação total. É possível também fazer este gráfico somente com as coordenadas principais das linhas ou colunas, separadamente. No gráfico analisado, coordenadas com

¹⁴⁸ Conforme definido por Souza (2004, p. 84)

valores próximos indicam fortes associações, enquanto valores distantes representam associações mais fracas.

Nesta tese, como já dito, foi usada a Análise de Correspondência Múltipla (ACM), que tem como base uma adaptação da estrutura dos dados de maneira que se tenham casos nas linhas e variáveis nas colunas, gerando uma matriz Z com código binário 0 e 1 na linhas, conhecida como matriz indicadora. No caso da ACM, a matriz X da ACS é substituída por Z e segue-se raciocínio semelhante ao da ACS nos cálculos¹⁴⁹, permitindo que se estabeleçam facilmente os perfis de cada caso observado, possibilitando a avaliação das relações de associações desses casos e das variáveis analisadas.

c. Aplicação da Análise de Correspondência na ECINF

Para efeitos deste trabalho, a ACM interessa apenas como meio para a geração da matriz de coordenadas principais de linha F , já que a plotagem de um gráfico de contingência não é necessária e nem é possível dadas as dimensões da tabela trabalhada. Como já foi citado, a entradas de dados para a AC consiste na tabela na qual se resume o banco de dados para as variáveis selecionadas da pesquisa. Neste banco de dados as linhas são representadas pelos informantes da pesquisa, e a eles é aplicado um vetor de pesos, uma vez que a pesquisa é amostral (SOUZA, 2010; SILVA et AL, 1998). Nas colunas estão relacionadas as modalidades de respostas das variáveis escolhidas.

2. ANÁLISE DE AGLOMERAÇÃO

a. Métodos hierárquicos aglomerativos

Nos métodos hierárquicos, o ponto de partida do processo de aglomeração consiste em cada elemento amostral isolado sendo considerado como um cluster. Em cada passo, ou ponto de fusão, são agregados os elementos formando novos conglomerados, de forma que no

¹⁴⁹ Greenacre(2007) faz uma discussão teórica sobre as diferenças conceituais existentes entre a ACS e ACM.

último passo, todos os elementos pertencerão a um único aglomerado. Em outras palavras, o processo de aglomeração é um processo de agregações sucessivas em que inicialmente o número de partições (g) igual ao número de elementos do conjunto de dados, e, ao final, é gerada uma partição única que contempla todos os elementos.

Em termos de variabilidade, no estágio inicial, tem-se a partição com a menor dispersão interna possível, já que todos os conglomerados têm um único elemento e, logo, a variância de cada um deles é igual a zero. No estágio final, tem-se a maior dispersão interna possível, já que todos os elementos amostrais estão num único cluster. Em cada estágio do procedimento de agrupamento, os grupos são comparados através de alguma medida de similaridade (ou dissimilaridade) previamente definida. (MINGOTI, 2007, p. 165).

Assim, os diferentes métodos hierárquicos proporcionarão diferentes formas de ir agregando os elementos. Estas implicam basicamente em diferentes cálculos de distância entre os elementos, dado que a distância é a medida de semelhança entre eles. Os principais métodos hierárquicos são o método de Ligação Simples, de Ligação Completa, da Média das Distâncias, do Centróide e o método Ward.

Teoricamente, a partição desejada é aquela que proporciona maior diferenciação entre os aglomerados e maior similaridade interna aos grupos, ou seja, quanto maior o número de partições mais estes critérios são preenchidos, no entanto, maior é a dificuldade de análise e classificação, sendo que os objetivos da análise são justamente a classificação e o ordenamento dos dados. O método de aglomeração utilizado foi o método Ward justamente por ser aquele que possibilitou maior distribuição dos grupos com maior diferenciação externa e menor diferenciação interna. Foi utilizado um teste R^2 para auxiliar no número de partições que será discutida posteriormente.

b. O Método *Ward*

O método que se mostrou mais adequado aos objetivos da tese para gerar os aglomerados foi o método *Ward*. Este método se propõe a resolver as dificuldades inerentes

ao fato de que quando se formam agrupamentos, quando se passa do estágio k para o $k+1$ no algoritmo do agrupamento, ou seja, quando se passa de $(n+k)$ para $(n+k-1)$ grupos, a qualidade da partição decresce. Isto significa que a variabilidade entre os grupos diminui, mas a similaridade intragrupo também, uma vez que estão sendo unidas coisas que não são as mesmas, e, portanto, diferentes, mesmo que a diferença seja pequena. (MINGOTI, 2007, 176)

Ward (1963) considerou o processo de agrupamento hierárquico como um procedimento de minimização da perda de informação na união dos grupos. Este método, também chamado de “Mínima Variância” se baseia na soma dos quadrados da distância de cada item em relação ao centróide, a sua média. Ou seja, ocorre em cada passo a união de cada possível par de clusters, cuja combinação resulta no menor aumento do somatório dos quadrados dos erros (Error Sum Squares - *ESS*).

Assim, inicialmente, cada aglomerado consiste em um item único, e se existe N itens, então o *ESS* será:

$$ESS_k = 0, k = 1, 2, \dots, N, \text{ pois } ESS = ESS_1 + ESS_2 + ESS_3 + \dots + ESS_k = 0$$

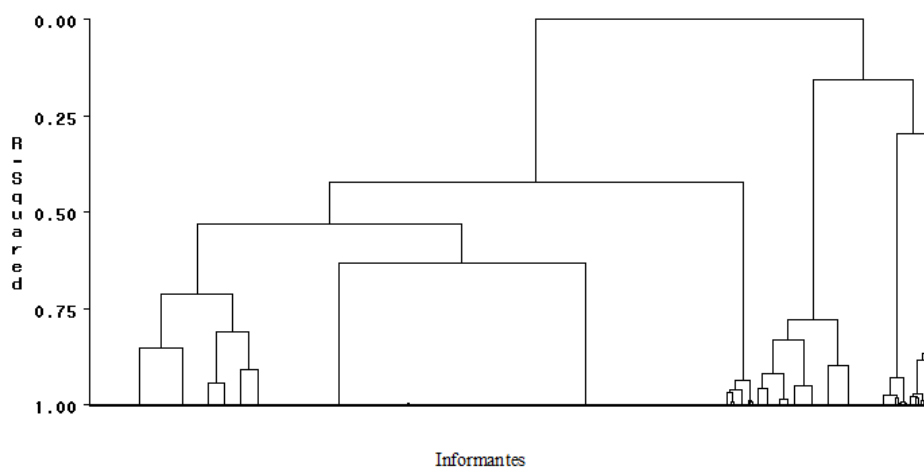
No outro extremo, quando todos os clusters são combinados em um único grupo de itens N , o valor do *ESS* será dado por:

$$ESS = \sum_{j=1}^N (x_j - \bar{x})' (x_j - \bar{x})$$

onde x_j é a medida multivariada associada ao j -ésimo item pertencente ao conglomerado N e \bar{x} é a média de todos os itens. (JOHNSON E WICHERN, 2007, p. 692/693)

Os resultados de uma análise de *cluster* podem ser dispostos em um dendograma. O eixo vertical demonstra os valores de *ESS* nas quais as agregações ocorrem, os pontos de fusão. O eixo horizontal dispõe os elementos que foram objeto do processo de aglomeração.

Gráfico 7 – Dendograma dos aglomerados para unidades de associados na ECINF 2003



Ressalta-se que o ponto inicial da integração da AC com a Análise de Aglomerados foi o uso da matriz F das coordenadas das linhas obtida da matriz Z formada pelas respostas dos informantes da ECINF. A existência da matriz F possibilitou calcular a distância ESS entre as respostas dos informantes com os dados da ECINF, segundo o método *Ward*.

Foram utilizados dois testes no auxílio à escolha da partição g mais adequada da aglomeração: o coeficiente R^2 e a estatística Pseudo T^2 .

O coeficiente R^2 consiste na relação entre a Soma de Quadrados Total entre os grupos g da partição (SSB), e a Soma dos Quadrados Total corrigida para média global em cada variável (SST_c). (MINGOTI, 2007, p. 180/181)

Considerando-se que $X'_{ij} = (X_{i1j} \ X'_{i2j} \dots \ X'_{ipj})$, é o vetor de medidas observadas para o j -ésimo elemento amostral do i -ésimo grupo; $\bar{X}'_{i..} = (\bar{X}'_{i1.} \ \bar{X}'_{i2.} \ \bar{X}'_{i.p.})$, é o vetor de médias

do i -ésimo grupo; e $\bar{X}' = (\bar{X}_{.1} \bar{X}_{.2} \dots \bar{X}_{.p})$, é o vetor de médias global, sem levar em conta

qualquer partição onde $\bar{X}_{.l} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{g^*} \sum_{j=1}^{n_i} X_{ij}$, $l = 1, 2, \dots, p$:

$$R^2 = \frac{SSB}{SST_c}$$

onde, $SSB = \sum_{i=1}^{g^*} n_i (\bar{X}_{.i} - \bar{X})' (\bar{X}_{.i} - \bar{X})$ e $SST_c = \sum_{i=1}^{g^*} \sum_{j=1}^{n_i} (X_{ij} - \bar{X})' (X_{ij} - \bar{X})$

Desta forma, quanto maior R^2 , maior é a distância entre os grupos g e menor é a distância de cada elemento interno em relação aos outros de cada grupo. O valor máximo de R^2 é alcançado quando $g^* = n$, ou seja, quando cada elemento em si constitui uma partição do conjunto de dados. Contrariamente, o menor valor de R^2 é alcançado quando todos os elementos estão em um único cluster. Foi escolhida a partição g que proporcionava o maior R^2 (85%) entre as soluções proporcionadas pela estatística Pseudo T^2 .

A estatística Pseudo T^2 foi definitiva para reduzir as opções de clusters a serem analisadas. Tanto o R^2 quanto o Pseudo T^2 podem ser utilizados ao se observar a história do processo de aglomeração, que, como já se disse, parte da posição em que cada unidade é um *cluster* até aquela em que todos os elementos estão agregados em um único *cluster*. Este processo pode ser observado na Tabela 35.

Observando de baixo para cima nesta tabela, entende-se que à medida que o R^2 cresce aumenta o número de clusters. O teste que coloca mais diferenciação neste caso é a estatística Pseudo T^2 . Se o valor da estatística Pseudo T^2 é grande, então os clusters não devem ser combinados, uma vez que os vetores de média desses dois grupos são diferentes. Caso o valor seja pequeno, os clusters podem ser combinados. Deve ser buscado o maior valor da estatística, pois este estaria relacionado com a menor probabilidade de significância do teste e, como resultado, estaria rejeitando a igualdade de vetores de médias com maior significância.

Conseqüentemente, se a igualdade entre os vetores é rejeitada, os dois conglomerados não deveriam se unir para formar um único *cluster*. Por isso, a orientação é mover-se para baixo na coluna até encontrar o primeiro valor significativamente maior do que o valor anterior, então escolher a solução de cluster correspondente ao valor anterior. (MINGOTI, 2007, p. 183) Por esta razão foram analisados os casos de 6, 8 ou 11 clusters como se observa na Tabela 35.

Tabela 35 – Histórico resumido da análise de cluster para os aglomerados de unidades de associados na ECINF 2003

Cluster-pai	Número de clusters - g^*	R^2	Pseudo T^2	Cluster final
CL40	42	1,00	0,0	CL42
CL30	41	1,00	0,0	CL41
CL27	40	1,00	41,5	CL40
CL36	39	1,00	0,0	CL39
CL13	38	1,00	0,0	CL38
CL28	37	1,00	0,0	CL37
CL12	36	1,00	34,4	CL36
CL32	35	1,00	0,0	CL35
CL30	34	0,99	0,0	CL34
CL23	33	0,99	0,0	CL33
CL17	32	0,99	49,0	CL32
CL24	31	0,99	0,0	CL31
CL18	30	0,99	46,0	CL30
CL16	29	0,99	0,0	CL29
CL25	28	0,98	89,6	CL28
CL26	27	0,98	111,9	CL27
CL24	26	0,98	81,9	CL26
CL17	25	0,97	171,3	CL25
CL13	24	0,97	54,2	CL24
CL22	23	0,97	218,9	CL23
CL18	22	0,96	117,4	CL22
CL16	21	0,96	0,0	CL21
CL10	20	0,95	0,0	CL20
CL9	19	0,94	0,0	CL19
CL4	18	0,94	92,8	CL18
CL3	17	0,93	156,0	CL17
CL10	16	0,92	253,5	CL16
CL9	15	0,91	0,0	CL15
CL8	14	0,90	0,0	CL14
CL12	13	0,89	129,0	CL13
CL3	12	0,87	103,5	CL12
CL7	11	0,85	0,0	CL11
CL8	10	0,83	305,6	CL10
CL7	9	0,81	538,9	CL9
CL2	8	0,78	395,9	CL8
CL5	7	0,71	1236,0	CL7
CL5	6	0,63	0,0	CL6
CL4	5	0,53	1748,2	CL5
CL1	4	0,42	1250,7	CL4
CL2	3	0,30	681,3	CL3
CL1	2	0,16	530,5	CL2
	1	0,00	865,6	CL1

Fonte: IBGE, ECINF 2003, Elaboração própria

II – MAPEAMENTO DAS FONTES

O objetivo deste apêndice consiste em fazer um levantamento das bases de dados disponíveis no Brasil que possam retratar o trabalho associado, tema desta tese. Serão apontadas as diferentes pesquisas que fornecem dados sobre o tema segundo a sua unidade de investigação. Desta forma, se poderá concluir a respeito das limitações e das vantagens das bases disponíveis bem como sobre a melhor opção entre elas para o estudo realizado nesta tese.

Um dos aspectos que diferencia as pesquisas é a unidade de investigação. Aqui foram relacionados os levantamentos que, ou completamente ou parcialmente, contemplam as unidades de trabalho associado, tanto as que investigam as empresas quanto as que investigam as pessoas e os domicílios. Desde já, é importante ressaltar que nas pesquisas que possuem como objeto de investigação a empresa, e que captam a totalidade das empresas para determinado setor, sendo as empresas pesquisadas com certeza (estrato certo) ou por amostragem, o único recorte que pode ser feito é através da natureza jurídica das empresas, ou seja, trata-se de realizar nestas pesquisas um filtro de acordo com a natureza jurídica desejada. Entretanto, como já foi discutido no capítulo 1 desta tese, não existe uma identidade imediata entre forma de funcionamento e registro na natureza jurídica, pois, empresas registradas com diferentes naturezas jurídicas podem abrigar relações de trabalho associadas. Por outro lado, não necessariamente a empresa registrada como cooperativa funciona como tal. A escolha do filtro para a natureza jurídica cooperativa considera as discrepâncias existentes entre forma e conteúdo, sendo que tais discrepâncias representam também um objeto de estudo já tratado

por outros pesquisadores¹⁵⁰, contudo consiste na melhor possibilidade quando se trabalha com pesquisas já prontas em que não existe a possibilidade de inserir outros quesitos em seu questionário. Outras vantagens e desvantagens de se trabalhar com este recorte serão discutidas ao final dos levantamentos por empresa.

1. LEVANTAMENTOS POR EMPRESA

Primeiramente, aqui serão descritas minimamente as fontes cuja unidade de investigação é a empresa, isto é, fontes nas quais esta entidade jurídica constitui a unidade de referência e a ela estão vinculadas todas as informações levantadas, como por exemplo, seus empregados, seu faturamento, seus cooperados, etc.

Os levantamentos dividem-se em registros administrativos e pesquisas. Os primeiros foram criados com a finalidade de instrumentalizar a gestão de políticas e o seu acompanhamento, como é o caso das fontes Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) e Organização de Cooperativas Brasileiras (OCB). Já as pesquisas são levantamentos planejados com a finalidade de cobertura de determinado grupo ou setor de atividades, ou para permitir a construção de um cadastro geral sobre as unidades produtivas, como é o caso do Cadastro de Empresas do IBGE (CEMPRE). Tendo em vista o objetivo do trabalho, qual seja, mapear as fontes sobre trabalho associado, entre elas as cooperativas, estas foram as que, de forma mais abrangente possibilitam informações sobre o tema quando se trata da unidade de investigação empresa.

¹⁵⁰ Krein et al (2002), fazem uma discussão sobre as cooperativas fraudulentas chamadas de “coopergatos”. Tauile e Rodrigues (2005), em trabalho já citado nesta tese, discutem exatamente estas discrepâncias, e falam dos diferentes perfis de cooperativas que cabem dentro do formato geral.

a. A Relação Anual de informações Sociais (RAIS) do Ministério do Trabalho e do Emprego (MTE)

Entre as fontes a partir das quais se pode retirar informações sobre cooperativas no Brasil, está a RAIS. Os dados coletados por este registro administrativo visam ao atendimento de necessidades diversas de ordem política, governamental e estatística relativas ao emprego formal no país, como por exemplo: controle e acompanhamento dos registros do FGTS; identificação do trabalhador com direito ao abono salarial PIS/PASEP; bem como a possibilidade de elaboração de estudos técnicos de natureza estatística a respeito da questão do trabalho.

Todo estabelecimento com inscrição no CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica) deve declarar à RAIS. Desta forma, este registro engloba qualquer Natureza Jurídica inclusive as cooperativas¹⁵¹.

Na RAIS são apresentados dois conjuntos de informações: o primeiro diz respeito à unidade estabelecimento/empregador, e o segundo refere-se ao empregado. As principais informações levantadas com relação ao estabelecimento/empregador são: natureza jurídica do estabelecimento, atividade econômica (utilizava-se a Classificação Nacional de Atividade Econômica – CNAE) e estoque (número de empregos em 31/12). Entre as informações mais relevantes sobre o empregado, estão: faixa etária, grau de instrução, gênero, ocupação (agrupada em até 4 dígitos pela Classificação Brasileira de Ocupações – CBO), remuneração média, tipo de vínculo (celetista, estatutário, temporário e avulso) e tempo de serviço.

Entretanto, as cooperativas possuem duas modalidades de pessoas ocupadas: as empregadas, e as cooperativadas. Como a RAIS foi criada com o objetivo de subsidiar

¹⁵¹Toda a pessoa jurídica registrada no CNPJ declara sua natureza jurídica que discrimina o tipo de organização a qual pertence. No Brasil a tabela de classificação da Natureza Jurídica é responsabilidade da Comissão Nacional de Classificação (CONCLA), um órgão colegiado presidido pelo IBGE.

políticas e monitorar o emprego com carteira de trabalho assinada, não faz parte da finalidade deste levantamento contemplar o contingente de cooperativados. Contudo, o estabelecimento que não possui empregados ou não apresentou atividade no ano de referência, declara na RAIS Negativa o número de sócios e proprietários.

O acesso aos dados da RAIS ocorre por CD ou através do sítio do MTE, mediante solicitação de senha do usuário. É importante observar, que nem todos os dados coletados nos questionários estão disponíveis. Enquadra-se nesta situação o número de sócios e proprietários.

Registros administrativos possuem uma desvantagem que se refere à dificuldade de registrar as mortes, portanto uma tendência à superestimativa. O fato de a RAIS ser um registro para todas as empresas com CNPJ, não apenas para as cooperativas torna esta fonte mais difícil de ser administrada do que a da OCB¹⁵².

b. O Cadastro de Empresas do IBGE (CEMPRE)

O Cadastro de Empresas teve como base uma pesquisa cadastral realizada em 1994¹⁵³. A partir de então ele vem sendo atualizado principalmente pela RAIS e pelas próprias pesquisas do IBGE. Em primeiro lugar, a vantagem desta fonte sobre a RAIS, é que dela saem os cadastros de seleção para as pesquisas econômicas do IBGE, proporcionando compatibilidade entre tais pesquisas. Além da compatibilidade cadastral com estes levantamentos, existe a vantagem de que o CEMPRE é atualizado com os dados das pesquisas econômicas para as empresas que vão a campo, seja na amostra ou no estrato certo, ocorrendo inclusive reclassificação de empresas entre as atividades. Para o universo de empresas

¹⁵² Zacharias (2000) aponta que as defasagens relacionadas a nascimentos e mortes de empresas são uma das maiores fontes de erros de cobertura nos cadastros estatísticos

¹⁵³ Um histórico do processo de reestruturação das pesquisas econômicas do IBGE é feito por Zacharias (2003).

registradas, o cadastro fornece informações de pessoal ocupado e salários, além do número de empresas por atividade segundo a CNAE.

A base de dados do CEMPRE permite a elaboração de um mapa demográfico das cooperativas, na medida em que tal fonte fornece o número de cooperativas (através da natureza jurídica), a atividade a qual pertencem, e também a sua distribuição espacial. A divulgação do CEMPRE não inclui informações sobre as cooperativas isoladamente.

c. As informações da OCB

Outra base de dados utilizada no mapeamento de cooperativas no Brasil é o registro administrativo da Organização das Cooperativas no Brasil – OCB¹⁵⁴.

Segundo os artigos 105 e 107 da Lei 5.764/71, que dispõem sobre as cooperativas, o registro das cooperativas junto à OCB é obrigatório para que estas entrem em funcionamento. Entretanto, existe uma polêmica jurídica quanto a isto, pois tal obrigatoriedade feriria os princípios constitucionais da livre criação de cooperativas. Segundo Silva Filho (s/d), a exigência de filiação e registro junto à Organização das Cooperativas Brasileiras, contida na supracitada lei, para que as cooperativas possam funcionar, é contrária à ordem jurídico-constitucional vigente no Brasil, ferindo o princípio de livre associação e incoerente, portanto, com a Constituição Federal de 1988. Este aspecto jurídico certamente condiciona o registro das cooperativas neste órgão, sinalizando a sua falta de abrangência.

¹⁵⁴ A Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) foi criada em 1969, durante o IV Congresso Brasileiro de Cooperativismo. A entidade substituiu a Associação Brasileira de Cooperativas (ABCOOP) e a União Nacional de Cooperativas (Unasco). Ela é o órgão máximo de representação das cooperativas no país, e tem como atribuições a promoção, o fomento e a defesa do sistema cooperativista, em todas as instâncias políticas e institucionais. É também responsabilidade desta organização o incentivo e a orientação das sociedades cooperativas. O órgão administra os recursos do SESCOOP, que constitui um dos “s” do Sistema S. A OCB precede a lei das cooperativas que é de 1971. No contexto político em que foi criada a OCB tinha como finalidade apoiar principalmente as grandes cooperativas ligadas ao setor agropecuário que carregam pouco dos princípios cooperativistas. <http://www.ocb.org.br/site/ocb/historia.asp>

Colabora também para sua abrangência limitada, o fato de serem registradas apenas as cooperativas formalizadas, aquelas que cumpririam todos os requisitos da lei de cooperativas, inclusive aquele que diz que a cooperativa precisa ter ao menos 20 cooperativados.

Esta organização mantém um banco de dados com informações dos associados à organização composto por informações de número de cooperados, associados e empregados por ramo de atuação da cooperativa e também sua localização geográfica. Além disso, fornece outras informações qualitativas tais como as atividades comerciais que as cooperativas realizam com o exterior e o destino dos produtos vendidos.

A classificação adotada pela OCB contém 13 ramos de atividade, são eles: agropecuário, consumo, crédito, educacional, habitacional, infra-estrutura, saúde, trabalho, transporte, especial, mineração, produção e turismo e lazer.

d. Pesquisas econômicas do IBGE

O modelo no qual se inserem as pesquisas econômicas do IBGE substituiu os Censos Econômicos quinquenais, realizados até 1985, por pesquisas anuais desde 1994. Neste modelo se buscou homogeneidade metodológica entre as estatísticas econômicas, de forma que as pesquisas apresentam vários aspectos em comum entre elas. Em primeiro lugar, seus Cadastros Básicos de Seleção são construídos com base no CEMPRE, uma vez que este foi criado com esta finalidade. Além disso, elas levantam, apesar das especificidades referentes às atividades contempladas, um conjunto relativamente comum de variáveis econômico-financeiras, que contribui para dar um retrato estrutural da atividade além de subsidiar o Sistema de Contas Nacionais, tais como: pessoal ocupado, salários e outras remunerações, retiradas, receita de serviços, receita de revenda de mercadorias, receita bruta, receita

financeira e não-operacional, serviços prestados por terceiros, materiais de consumo e outros custos, despesas, impostos, taxas e contribuições sociais, entre outras variáveis.

A montagem da amostra de informantes também obedece ao mesmo padrão entre as pesquisas. As grandes empresas são pesquisadas censitariamente, é o estrato certo das pesquisas, e para as pequenas empresas é feita uma amostra probabilística. O critério para determinar o tamanho das empresas é o pessoal ocupado, que varia entre as pesquisas em função do perfil das atividades cobertas. A Pesquisa Anual de Serviços (PAS) e a Pesquisa Anual de Comércio (PAC) levantam censitariamente o universo de empresas com 20 ou mais pessoas ocupadas, e realizam uma amostra probabilística para as empresas situadas abaixo deste corte. Já a Pesquisa Anual da Indústria (PIA) não pesquisa as empresas de menos de 5 pessoas ocupadas, e no seu estrato certo são levantadas as empresas com 30 ou mais pessoas ocupadas sendo o restante das empresas cobertas por amostra. A partir de 2002, a Pesquisa Anual da Indústria da Construção (PAIC) passou a ter o mesmo perfil amostral que as demais pesquisas econômicas anuais. Ela pesquisa desde então, no estrato certo, empresas com 30 ou mais pessoas ocupadas, e na parte amostrada, as empresas abaixo deste corte. Todas as pesquisas citadas têm abrangência nacional e seguem a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE).

As pesquisas econômicas restringem-se às empresas formais e excluem de antemão os estabelecimentos cuja natureza jurídica é ou administração pública ou entidades sem fins lucrativos. As empresas não registradas e seus respectivos vínculos são contempladas por levantamentos cuja unidade de investigação é o domicílio e a pessoa, como veremos no item 2 deste apêndice.

Assim, como estão presentes em maioria das atividades, as cooperativas estão presentes nas pesquisas econômicas, ou no estrato certo ou na amostra. Isolá-las dentro das

pesquisas pode representar uma informação qualitativa de importância por si só. Entretanto, a generalização destas informações fica prejudicada pelo fato das pesquisas terem sido desenhadas para produzirem uma radiografia das empresas segundo a atividade e não segundo a natureza jurídica. Este recorte pode ser válido para mensurar a atividade cooperativa em alguns setores em que é notória a sua importância. No entanto, pode não ter validade para a mensuração do trabalho associado como um todo.

e. O Sistema de Informações em Economia Solidária (SIES)

O mapeamento dos Empreendimentos de Economia Solidária, que já constituía uma demanda do movimento de Economia Solidária, começou a ser construído a partir da criação da Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES) em 2003. A idealização de tal mapeamento foi feita pelo Grupo de Trabalho Mapeamento, sob coordenação da SENAES que reuniu representantes de diversas entidades e órgãos do governo com experiência em Economia Solidária e/ou em banco de dados. Assim, compuseram o GT as entidades que formam o Fórum Brasileiro de Economia Solidária (FBES)¹⁵⁵, além de representantes do Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (IPEA), da Universidade Católica de Salvador (UCSal), e da Secretaria de Desenvolvimento Territorial do Ministério de Desenvolvimento Agrário (SDT/MDA) e os próprios representantes da SENAES e do Observatório do Mercado de Trabalho do MTE.

O SIES tem como unidade de investigação os empreendimentos econômicos solidários (EES) e as entidades de apoio, assessoria e fomento (EAF). Os primeiros são definidos como organizações permanentes, tais como, associações, cooperativas, empresas autogestionárias, grupos de produção, clubes de trocas, etc, em que os sócios exercem a autogestão, dispondo

¹⁵⁵ Compõem o FBES a Agência de Desenvolvimento Solidário da Central Única dos Trabalhadores (CUT), a Fundação Unitrabalho, a Rede de Incubadoras Universitárias de Cooperativas Populares, o Fórum Mineiro de Economia Solidária, a Federação de Órgãos para Assistência Social e Educacional (FASE) e o Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas (IBASE).

ou não de registro legal, e têm como foco a realização de atividades econômicas de produção de bens e serviços, troca e consumo. O segundo conjunto é composto por organizações que desenvolvem ações de apoio, capacitação, assessoria, incubação, assistência técnica e de gestão junto aos EES.

Na primeira fase do levantamento foi construído um cadastro destes empreendimentos. O cadastro consolidado teve quatro origens distintas. A primeira delas foi elaborada pela própria SENAES e contou com informações da RAIS e outras bases tais como a do Ministério de Desenvolvimento Agrário (MDA) e cadastros estaduais. As equipes gestoras estaduais do SIES tiveram como tarefa confirmar ou não o cadastro já existente e identificar empreendimentos ainda não cadastrados. Foi utilizado também o mecanismo de autodeclaração pela página do SIES na internet para composição do cadastro. Outros EES e EAF foram identificados através de eventos e reuniões promovidas por fóruns, redes estaduais de economia solidária, órgãos governamentais e incubadoras.

Na segunda fase do levantamento, com a aplicação do segundo formulário, foi realizada uma exploração qualitativa destes empreendimentos que compreendeu seis seções: 1) identificação, abrangência e características gerais; 2) tipificação e dimensionamento da atividade econômica; 3) investimentos, acesso a crédito e apoios; 4) gestão do empreendimento; 5) situação de trabalho no empreendimento; e 6) dimensão sociopolítica e ambiental.

Em 2005, a pesquisa abrangeu 41% dos municípios brasileiros e contemplou todas as 27 unidades da federação. Neste conjunto, num total de 14.954 empreendimentos pesquisados, ocorreu a predominância de associações (54,5%), vindo em segundo lugar os empreendimentos organizados como grupos informais, com 36,5% de participação, e em terceiro lugar as cooperativas com 10,7% e um total de 1604 empreendimentos. A sociedade

mercantil aparece em quarto lugar com 1,3% e as outras formas de natureza jurídica com 0,8%.

Com este levantamento, que teve como período de referência inicial o ano de 2005, iniciou-se a construção de um sistema de informações. Todavia, como não se abrangeu 100% dos municípios brasileiros e nem se utilizou técnicas estatísticas de expansão da amostra, não há possibilidade de generalização dos resultados coletados. Além disso, apesar da pesquisa ter ido a campo novamente em 2007, o levantamento foi realizado apenas para novas unidades cadastradas, de forma que não se pode realizar uma comparação do desempenho das unidades entre 2005 e 2007, nem tampouco se sabe o que ocorreu efetivamente com as unidades já pesquisadas em 2005, o que para este conjunto de unidades produtivas com elevado índice de mortalidade, é uma informação relevante. Na base ampliada do SIES (2005-2007) há 21.859 estabelecimentos dos quais 2.114 são cooperativas.

Além disso, a abrangência da pesquisa é criticável pelo fato da existência de estabelecimentos associados, e, na maioria das vezes informais, não terem a visibilidade de outros empreendimentos, e nem o engajamento político suficiente para que os seus proprietários se autodeclarem como empreendimentos de economias solidária. Além das dificuldades existentes na montagem de qualquer cadastro que seja abrangente e atualizável, soma-se a estas dificuldades o perfil destes estabelecimentos que possuem uma tendência a permanecerem “na sombra”.

No entanto, uma vez consolidado este sistema, estariam disponíveis informações abrangentes a respeito das unidades produtivas cooperativas e associadas. Esta fonte apura um conjunto de informações que nenhuma outra levanta, são aquelas relativas aos aspectos associativos, políticos e gerenciais destas unidades. Enfim, é a única fonte que poderia mostrar efetivamente em quais níveis e de que forma ocorre a participação dos trabalhadores

nestes empreendimentos, uma das marcas diferenciadoras em relação ao empreendimento capitalista.

f. Sistema de acompanhamento do Programa Nacional de Incubadoras de Cooperativas Populares (PRONINC)

O PRONINC foi um programa criado em 1998 com o objetivo de apoiar as incubadoras de cooperativas populares, mais especificamente as Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares (ITCP) cuja origem se deu basicamente nas universidades¹⁵⁶. O programa tem um Comitê Gestor coordenado pela SENAES desde 2003. O acompanhamento da incubação teve como resultado derivado um conjunto de informações sobre incubadoras e cooperativas sistematizado pela Federação de Órgãos para Assistência Social Educacional (FASE). Ao longo do PRONINC foram coletadas informações quantitativas e qualitativas sobre incubadores e incubados a partir de relatórios e questionários. O PRONINC foi executado pela (FASE). Entre março de 2005 e setembro de 2007 foram visitados e acompanhados (33 incubadoras e 91 grupos incubados) os projetos que haviam obtido financiamento em 2003. Não se trata de uma amostra representativa da atividade cooperativa, pois se limita aos empreendimentos acompanhados por incubadoras, o que não implica que não possa ser objeto de estudo tendo claro suas limitações quanto à abrangência.

O questionário de empreendimentos levanta informações tais como: forma de constituição, atividade econômica a qual se vincula, número e perfil dos participantes (sexo, cor, faixa etária, nível de instrução, participação em programas sociais públicos, papel da ocupação frente às demais, caso existam e o impacto na vida das pessoas depois da participação no empreendimento), aspectos relativos à produção e à comercialização, aspectos financeiros, gestão, relacionamento com a incubadora e vínculos externos.

¹⁵⁶ Seis incubadoras foram apoiadas na fase inicial do PRONINC

Assim, as fontes por empresa possuem a limitação oferecerem para os objetivos propostos apenas o recorte por natureza jurídica cooperativa. Além disso, sua cobertura, dadas as especificidades das fontes já discutidas, é variada.

Entre as fontes discutidas até aqui, o SIES mostrou o questionário mais complexo, pois aborda aspectos não levantados por outras pesquisas como participação dos trabalhadores. Além disso, ela contempla unidades formais ou informais de variadas naturezas jurídicas. No entanto, não oferece abrangência nacional, problema que não pode ser contornado pelo fato de não ter sido desenhada uma amostra e nem sequer por não possuir um universo mapeado de unidades. Além deste problema de totalização do universo, não há garantia de que todos os estabelecimentos com o perfil pesquisado estão contemplados. A obrigatoriedade de registro permite a construção de cadastros mais fidedignos o que não existe neste tipo de empreendimento.

2. LEVANTAMENTOS POR DOMICÍLIO

Historicamente, as fontes de investigação de domicílios são as mais antigas, sendo o Censo Demográfico a fonte mais representativa nas sociedades. Também é tradicional o papel destas fontes no preenchimento das lacunas existentes na mensuração do valor agregado referente às atividades produtivas realizadas por unidades não registradas, pois, neste caso, a produção é medida pela renda das pessoas. Nenhuma estrutura produtiva é tão homogênea que prescindir de fonte demográfica para estimar indiretamente parte de sua produção no cálculo do PIB¹⁵⁷.

As pesquisas demográficas são aquelas que têm como unidade de investigação o domicílio e a pessoa. Suas perguntas têm como objeto as características dos moradores e do

¹⁵⁷ A estimativa do valor bruto da produção (VBP) dos bens e serviços produzidos por unidades produtivas não-organizadas formalmente, isto é, a produção do setor institucional famílias, é obtida indiretamente tendo como referência principal as pesquisas domiciliares como a PNAD. (IBGE, 2008)

domicílio e as atividades produtivas realizadas por moradores. O uso destas pesquisas para a mensuração de atividades econômicas é tão mais importante quanto mais informal o perfil das relações de trabalho de forma que os cadastros de empresas são, por definição, incompletos. Assim, as tendências de subdeclaração que podem ocorrer em pesquisas cuja unidade de investigação é a empresa pelo fato de unidades produtivas não estarem registradas, tendem a ser sanadas por pesquisas demográficas que, seja em levantamentos censitários ou amostrais, tem por objetivo captar todas as pessoas, sendo sua inserção na estrutura produtiva necessariamente identificada.

Obviamente, existem diferenças significativas entre PNAD e RAIS, por se tratar a primeira de uma pesquisa amostral e a segunda, de um registro administrativo. Segundo De Negri (2003, p. 8), tais diferenças decorrem primordialmente do perfil do informante, que, na primeira, é o indivíduo, e na segunda, a empresa. A principal diferença reside na variabilidade do grau de conhecimento do informante a respeito do seu trabalho e do seu vínculo. Além disso, existem diferentes níveis de adoção da legislação trabalhista, o que contribui para a falta de clareza dos trabalhadores sobre sua condição.

a. A Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD)

A PNAD é uma pesquisa anual de abrangência nacional, cujas unidades de investigação são a pessoa e o domicílio. Para o tema trabalho, um entre tantos outros levantados pela pesquisa como migração, fertilidade e educação, por exemplo, ela levanta diversos quesitos como a condição de atividade, a posição na ocupação, o rendimento, as horas trabalhadas, se contribui ou não para a previdência, entre muitas outras questões.

Na PNAD as atividades são classificadas segundo a Classificação Nacional de Atividades Econômicas – Domiciliar, que é uma adaptação da CNAE para as pesquisas

domiciliares¹⁵⁸. Diferente das bases de dados cuja unidade de investigação é a empresa, que tem como referência o fechamento do ano (31 de dezembro), data válida também para efeitos contábeis e fiscais, a PNAD tem como data de referência um dia, uma semana e uma mês de setembro.

Na PNAD, o vínculo cooperativo está inserido na posição de ocupação de trabalhadores por conta-própria, não sendo possível explicitá-lo claramente nesta pesquisa. No quesito 26 do capítulo 9 sobre trabalho, pergunta-se para quem foi vendida a produção, e uma das opções é a cooperativa. Entretanto, é a única vez em que a forma cooperativa é abordada, sendo, portanto insuficiente para prover respostas para as cooperativas e os seus cooperados, mesmo em se tratando do meio rural. Além disso, oferece uma pergunta sobre a ocorrência de sócios. No entanto, o foco é a pessoa e o domicílio, não o estabelecimento que porventura o indivíduo possa ter.

Apesar de não se tratar de uma fonte adequada para tratar a atividade cooperativa e associativa considerou-se relevante citá-la aqui pelo papel chave que ocupa no Sistema Estatístico Nacional, bem como no fornecimento de estimativas por posição na ocupação. Neste sentido, ela fornece referência para a posição na ocupação mais relacionada às cooperativas, a de trabalhador por conta-própria.

b. A Pesquisa de Economia Informal e Urbana (ECINF)

A ECINF é uma pesquisa por amostra de domicílios situados em áreas urbanas. Ela tem como objetivo possibilitar uma radiografia do setor informal urbano, entendido através da existência de estabelecimentos de empregadores de até 5 pessoas ocupadas ou de

¹⁵⁸ A CNAE-Domiciliar é idêntica à CNAE nos níveis mais agregados - seção e divisão, com exceção das divisões do comércio em que não se distingue o varejo e o atacado-, mas reagrupa classes onde o detalhamento foi considerado inadequado para as pesquisas domiciliares e desagrega outras atividades de serviços que têm nestas pesquisas sua única fonte.

trabalhadores por conta-própria isoladamente ou em associação com outros. A pesquisa levanta informações sobre o proprietário e sobre o seu negócio. São informações sobre: atividade (CNAE-domiciliar), receita, despesa, equipamentos, número de pessoas ocupadas, relacionamento com outras unidades econômicas, visão sobre o seu negócio e suas expectativas, acesso a crédito, origem e trajetória do proprietário da unidade produtiva informal e outras variáveis.

A ECINF é um levantamento estatístico realizado em duas fases, como é padrão em pesquisas domiciliares. Entretanto, neste caso, a primeira fase representa mais do que a construção de um cadastro de domicílios como nas outras pesquisas. Na primeira fase, na chamada “operação de listagem”, são levantados os domicílios com atividades características de economia informal segundo a definição da pesquisa. Assim, é montado um cadastro de domicílios com indivíduos dedicados às atividades informais, para na segunda fase serem realizadas as entrevistas. Em 2003, nos 2.499 setores censitários selecionados, foram listados 1.037.525 domicílios, entre os quais 234.179 (24%) possuíam proprietários de estabelecimentos informais. Deste conjunto de domicílios foram selecionados 54.593 para a realização da entrevista¹⁵⁹.

Nesta pesquisa, há uma pergunta clara sobre a existência de sócios, de forma que se pode definir dentro de seu universo um subconjunto referente às unidades de associados. Neste recorte seriam captadas então todas as empresas de empregadores de até 5 empregados e de trabalhadores por conta-própria, que se associaram para desenvolver suas atividades econômicas.

Uma das limitações para o uso da ECINF é que a pesquisa tem apenas duas edições, 1997 e 2003. Por outro lado, o fato de possuir abrangência geográfica nacional e de possuir

¹⁵⁹ Informações da Coordenação de Trabalho e Rendimento/COREN/IBGE

uma cobertura abrangente através de instrumentos estatísticos, torna a pesquisa atraente para que se apreenda informações sobre os estabelecimentos de trabalhadores associados. Neste caso, se trabalharia com um subconjunto dos estabelecimentos informais, tal como definidos pela pesquisa, que é maior do que aquele relativo estritamente às cooperativas.

Conclusões

Um afinamento da estimativa de cooperativas, que é o que se pode comparar entre as bases de dados para empresas registradas, isto é, com CNPJ, requer que se investigue tanto a tendência à superestimativa contida na RAIS, quanto a de subestimativa da OCB. No primeiro caso, é fundamental buscar avaliar o contingente de empresas efetivamente inativas que declararam à RAIS. Esta fonte carece de um estudo das mortes para que se possa estimar com maior certeza o número de unidades cooperativas. No segundo caso, é pertinente investigar as contingências legais para a declaração das cooperativas à OCB. Apesar das limitações, percebe-se que a RAIS apresenta uma cobertura mais abrangente das cooperativas formais, pela obrigatoriedade clara de registro estando a empresa sujeita a sanções.

O SIES, apesar de se propor a ser uma fonte nacional e de cobrir os estabelecimentos registrados e não registrados, mostra que existem lacunas em sua cobertura, sendo portanto, seus resultados não generalizáveis. Por outro lado pode-se estudar a sua validade para determinados recortes; unidades da federação bem cobertas, por exemplo. Como esta fonte tem como finalidade cobrir tanto as unidades produtivas com CNPJ quanto as que não o possuem, inseridas no que se entende por “Economia Solidária”, trata-se de uma fonte abrangente do ponto de vista conceitual. Espera-se que com a consolidação deste sistema, esteja disponível, além de um conjunto complexo de informações quantitativas e qualitativas sobre o tipo de estabelecimento abordado, como também um cadastro de unidades produtivas

que precisará ser atualizado. Infelizmente, antes que ocorra tal consolidação não se pode medir o grau de confiança das variáveis da pesquisa e a garantia da abrangência geográfica.

A ECINF não é a fonte mais completa para tratar do trabalho associado especificamente. Também não dispõe de uma variedade tão grande de variáveis qualitativas como o SIES. Entretanto, possui sua abrangência nacional garantida ao menos para o meio urbano. O fato do levantamento localizar a atividade produtiva através dos domicílios evita a subdeclaração, pois alcança informantes com diversos tipos de interpretação sobre o seu estabelecimento, como empreendimento solidário ou não. O subconjunto de unidades que têm sócios representa um bom material para a exploração das características das unidades de trabalhadores associados, incluindo os trabalhadores por conta-própria e os pequenos empregadores. Por estas razões a ECNF foi escolhida como a pesquisa mais adequada diante das fontes existentes, para a realização desta tese.

**III – TABELA SÍNTESE DOS AGLOMERADOS DA ECINF 2003: TIPOLOGIA DE
INSERÇÃO NO MERCADO**

Variáveis/Conjuntos/ Aglomerados	A				B			C		D	
	1	3	4	5	7	8	11	2	10	6	9
Cliente variável	100,0%	100,0%	100,0%		100,0%	100,0%		65,5%	75,0%		
Cliente fixo				100,0%			100,0%	34,5%	25,0%	100,0%	100,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Vende para Empresas					100,0%	100,0%	100,0%	23,4%	29,8%	67,3%	89,0%
Vende para Pessoas	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%				76,6%	70,2%	32,7%	11,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Trabalha sob encomenda ou subcontratação - SIM		100,0%			100,0%			10,9%	40,5%	100,0%	57,7%
Trabalha sob encomenda ou subcontratação - NÃO	100,0%		100,0%	100,0%		100,0%	100,0%	89,1%	59,5%		42,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Compra ou recebimento de matéria-prima de clientes									100,0%		17,6%
Compra matéria-prima de empresas		82,7%	100,0%	69,7%	72,4%	55,1%	62,9%			69,7%	25,2%
Doação ou reaproveitamento de matérias-primas de outros								100,0%			16,8%
Não compra matéria-prima	100,0%	17,3%		30,3%	27,6%	44,9%	37,1%			30,3%	40,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Atividade econômica*	Serv (68,6%)	Ind (53,1%) e Serv (28,8%)	Com e rep (55,5%) e Serv (29,8%)	Serv (49,8%) e Com e rep (43,4%)	Ind (45,5%) e Serv (35,4%)	Serv (41,9%) e Ind (30,6%)	Com e rep (52,7%) e Serv (32,3%)	Com e rep (61,0%)	Ind (63,9%)	Serv (44,6%) e Ind (42,2%)	Ind (40,5%) e Serv (38,0%)
Local	Loja	Loja/domicílio	Loja	Loja	Loja/domicílio/veículo	Loja/domicílio	Loja	Loja/domicílio/via pública	Domicílio	Domicílio/Loja	Domicílio/Loja
Horas médias	53	53	53	53	46	46	46	56	56	46	46
Não possui constituição jurídica	54,2%	54,2%	54,2%	54,2%	40,9%	40,9%	40,9%	72,3%	72,3%	56,3%	56,3%
Não obteve financiamento	87,4%	87,4%	87,4%	87,4%	89,2%	89,2%	89,2%	95,6%	95,6%	86,4%	86,4%
Valor de instalações e equipamentos de 0 a 1.000,00 reais	42,3%	42,3%	42,3%	42,3%	32,8%	32,8%	32,8%	56,3%	56,3%	55,2%	55,2%
Mais de 3 pessoas ocupadas	38,4%	38,4%	38,4%	38,4%	55,1%	55,1%	55,1%	34,1%	34,1%	36,8%	36,8%
Participação do assalariamento	20,4%	20,8%	25,4%	25,1%	36,4%	28,0%	26,3%	15,5%	14,3%	28,9%	20,4%
Preço negociado ou determinado pelo cliente **	21,9%	21,9%	21,9%	21,9%	35,6%	35,6%	35,6%	44,0%	44,0%	54,1%	54,1%
Relação entre o lucro mediano do aglomerado com o lucro mediano dos associados	12,1%	1,0%	-19,2%	1,0%	61,6%	60,6%	227,3%	-29,3%	-23,4%	41,4%	-4,0%
Motivações de necessidade para entrar no negócio***	47,1%	47,1%	47,1%	47,1%	23,9%	23,9%	23,9%	59,9%	59,9%	47,8%	47,8%
Não teve trabalho anterior desde 1998	70,9%	70,9%	70,9%	70,9%	62,8%	62,8%	62,8%	74,8%	74,8%	67,4%	67,4%

Fonte: IBGE, ECINF 2003. Elaboração própria

* A indústria contempla a indústria de transformação e extrativa e construção civil

** Soma as respostas negocia com o cliente e o cliente determina

*** Não encontrou emprego, horário flexível, para complementar a renda familiar, esse era um trabalho secundário que se tornou principal, tradição familiar

ANEXO1 – CLASSIFICAÇÃO DE ATIVIDADES

CNAE DOMICILIAR	Descrição	GRUPO/ ECINF	Descrição
1101	Cultivo de arroz	0	Atividade agrícola
1102	Cultivo de milho	0	Atividade agrícola
1103	Cultivo de outros cereais para grãos	0	Atividade agrícola
1104	Cultivo de algodão herbáceo	0	Atividade agrícola
1105	Cultivo de cana-de-açúcar	0	Atividade agrícola
1106	Cultivo de fumo	0	Atividade agrícola
1107	Cultivo de soja	0	Atividade agrícola
1108	Cultivo de mandioca	0	Atividade agrícola
1109	Cultivo de outros produtos de lavoura temporária	0	Atividade agrícola
1110	Cultivo de hortaliças, legumes e outros produtos da horticultura	0	Atividade agrícola
1111	Cultivo de flores, plantas ornamentais e produtos de viveiros	0	Atividade agrícola
1112	Cultivo de frutas cítricas	0	Atividade agrícola
1113	Cultivo de café	0	Atividade agrícola
1114	Cultivo de cacau	0	Atividade agrícola
1115	Cultivo de uva	0	Atividade agrícola
1116	Cultivo de banana	0	Atividade agrícola
1117	Cultivo de outros produtos de lavoura permanente	0	Atividade agrícola
1118	Cultivos agrícolas mal especificados	0	Atividade agrícola
1201	Criação de bovinos	0	Atividade agrícola
1202	Criação de outros animais de grande porte	0	Atividade agrícola
1203	Criação de ovinos	0	Atividade agrícola
1204	Criação de suínos	0	Atividade agrícola
1205	Criação de aves	0	Atividade agrícola
1206	Apicultura	0	Atividade agrícola
1207	Sericicultura	0	Atividade agrícola
1208	Criação de outros animais	0	Atividade agrícola
1209	Criação de animais mal especificados	0	Atividade agrícola
1300	Produção mista: lavoura e pecuária	0	Atividade agrícola
1401	Atividades de serviços relacionados com a agricultura	0	Atividade agrícola
1402	Atividades de serviços relacionados com a pecuária - exceto atividades	0	Atividade agrícola
1500	Atividades da caça	0	Atividade agrícola
2001	Silvicultura e exploração florestal	0	Atividade agrícola
2002	Atividades de serviços relacionados com a silvicultura e a exploração	0	Atividade agrícola
5001	Pesca e serviços relacionados	0	Atividade agrícola
5002	Aquicultura e serviços relacionados	0	Atividade agrícola
10000	Extração de carvão mineral	1	Indústria de transformação e extrativa
11000	Extração de petróleo e gás natural e serviços correlatos	1	Indústria de transformação e extrativa
12000	Extração de minerais radioativos	1	Indústria de transformação e extrativa
13001	Extração de minérios de metais preciosos	1	Indústria de transformação e extrativa
13002	Extração de minerais metálicos - exclusive metais preciosos e radioati	1	Indústria de transformação e extrativa
14001	Extração de pedras e outros materiais para construção	1	Indústria de transformação e extrativa
14002	Extração de pedras preciosas e semi-preciosas	1	Indústria de transformação e extrativa
14003	Extração de outros minerais não-metálicos	1	Indústria de transformação e extrativa
14004	Extração de minerais mal especificados	1	Indústria de transformação e extrativa
15010	Abate e preparação de carne e pescado	1	Indústria de transformação e extrativa
15021	Produção de conservas de frutas, legumes e outros vegetais	1	Indústria de transformação e extrativa
15022	Produção de gorduras e óleos vegetais	1	Indústria de transformação e extrativa
15030	Fabricação de produtos do laticínio	1	Indústria de transformação e extrativa
15041	Fabricação e refino do açúcar	1	Indústria de transformação e extrativa
15042	Torrefação e moagem de café	1	Indústria de transformação e extrativa
15043	Fabricação de outros produtos alimentícios	1	Indústria de transformação e extrativa
15055	Fabricação de bebidas	1	Indústria de transformação e extrativa
16000	Fabricação de produtos do fumo	1	Indústria de transformação e extrativa
17001	Beneficiamento de fibras, fiação e tecelagem	1	Indústria de transformação e extrativa
17002	Fabricação de artefatos têxteis a partir de tecidos - exclusive vestuá	1	Indústria de transformação e extrativa
18001	Confecção de artigos do vestuário e acessórios - exclusive sob medida	1	Indústria de transformação e extrativa
18002	Confecção sob medida de artigos do vestuário e acessórios	1	Indústria de transformação e extrativa
19011	Curtimento e outras preparações de couro	1	Indústria de transformação e extrativa
19012	Fabricação de artefatos de couro	1	Indústria de transformação e extrativa
19020	Fabricação de calçados	1	Indústria de transformação e extrativa
20000	Fabricação de produtos de madeira	1	Indústria de transformação e extrativa
21001	Fabricação de celulose, papel e papelão liso, cartolina e cartão	1	Indústria de transformação e extrativa
21002	Fabricação de papelão corrugado e de embalagens e artefatos de papel e	1	Indústria de transformação e extrativa
22000	Edição, impressão e reprodução de gravações	1	Indústria de transformação e extrativa
23010	Coquearias	1	Indústria de transformação e extrativa
23020	Fabricação de produtos do refino do petróleo	1	Indústria de transformação e extrativa
23030	Elaboração de combustíveis nucleares	1	Indústria de transformação e extrativa
23400	Produção de álcool	1	Indústria de transformação e extrativa

CNAE DOMICILIAR	Descrição	GRUPO/ ECINF	Descrição
24010	Fabricação de tintas, vernizes, esmaltes e lacas	1	Indústria de transformação e extrativa
24020	Fabricação de produtos farmacêuticos	1	Indústria de transformação e extrativa
24030	Fabricação de sabões, detergentes, produtos de limpeza e perfumaria	1	Indústria de transformação e extrativa
24090	Fabricação de produtos químicos diversos	1	Indústria de transformação e extrativa
25010	Fabricação de produtos de borracha	1	Indústria de transformação e extrativa
25020	Fabricação de produtos de plástico	1	Indústria de transformação e extrativa
26010	Fabricação de vidro e produtos de vidro	1	Indústria de transformação e extrativa
26091	Fabricação de produtos cerâmicos	1	Indústria de transformação e extrativa
26092	Fabricação de produtos diversos de minerais não-metálicos	1	Indústria de transformação e extrativa
27001	Fabricação de produtos siderúrgicos	1	Indústria de transformação e extrativa
27002	Metalurgia dos metais não-ferrosos	1	Indústria de transformação e extrativa
27003	Fundição	1	Indústria de transformação e extrativa
28001	Fabricação de produtos de metal - exclusive máquinas e equipamentos	1	Indústria de transformação e extrativa
28002	Forjaria, estamparia, metalurgia do pó e serviços de tratamento de met	1	Indústria de transformação e extrativa
29001	Fabricação de máquinas e equipamentos - exclusive eletrodomésticos	1	Indústria de transformação e extrativa
29002	Fabricação de eletrodomésticos	1	Indústria de transformação e extrativa
30000	Fabricação de máquinas de escritório e equipamentos de informática	1	Indústria de transformação e extrativa
31001	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos diversos - exc	1	Indústria de transformação e extrativa
31002	Fabricação de material elétrico para veículos	1	Indústria de transformação e extrativa
32000	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de com	1	Indústria de transformação e extrativa
33001	Fabricação de aparelhos e equipamentos médico-hospitalares	1	Indústria de transformação e extrativa
33002	Fabricação de aparelhos e instrumentos de medida, teste e controle - e	1	Indústria de transformação e extrativa
33003	Fabricação de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônic	1	Indústria de transformação e extrativa
33004	Fabricação de aparelhos, instrumentos e materiais ópticos, fotográfico	1	Indústria de transformação e extrativa
33005	Fabricação de cronômetros e relógios	1	Indústria de transformação e extrativa
34001	Fabricação e montagem de veículos automotores	1	Indústria de transformação e extrativa
34002	Fabricação de cabines, carrocerias, reboques e peças para veículos aut	1	Indústria de transformação e extrativa
34003	Recondicionamento ou recuperação de motores de veículos automotores	1	Indústria de transformação e extrativa
35010	Construção e reparação de embarcações	1	Indústria de transformação e extrativa
35020	Construção e montagem de locomotivas, vagões e outros materiais rodant	1	Indústria de transformação e extrativa
35030	Construção, montagem e reparação de aeronaves	1	Indústria de transformação e extrativa
35090	Fabricação de equipamentos de transporte diversos	1	Indústria de transformação e extrativa
36010	Fabricação de artigos do mobiliário	1	Indústria de transformação e extrativa
36090	Fabricação de produtos diversos	1	Indústria de transformação e extrativa
37000	Reciclagem	1	Indústria de transformação e extrativa
40010	Produção e distribuição de energia elétrica	9	Outras atividades
40020	Produção e distribuição de gás através de tubulações	9	Outras atividades
41000	Captação, tratamento e distribuição de água	9	Outras atividades
45001	Preparação do terreno	2	Construção civil
45002	Construção de edifícios e obras de engenharia civil	2	Construção civil
45003	Obras de instalações	2	Construção civil
45004	Obras de acabamento e serviços auxiliares da construção	2	Construção civil
45005	Aluguel de equipamentos de construção e demolição com operários	2	Construção civil
50010	Comércio de veículos automotores	3	Comércio e reparação
50020	Serviços de reparação e manutenção de veículos automotores	3	Comércio e reparação
50030	Comércio de peças e acessórios para veículos automotores	3	Comércio e reparação
50040	Comércio, manutenção e reparação de motocicletas	3	Comércio e reparação
50050	Posto de combustíveis	3	Comércio e reparação
53010	Representantes comerciais e agentes do comércio	3	Comércio e reparação
53020	Comércio de produtos agropecuários	3	Comércio e reparação
53030	Comércio de produtos alimentícios, bebidas e fumo	3	Comércio e reparação
53041	Comércio de fios têxteis, tecidos, artefatos de tecidos e armarinho	3	Comércio e reparação
53042	Comércio de artigos do vestuário, complementos e calçados	3	Comércio e reparação
53050	Comércio de madeira, material de construção, ferragens e ferramentas	3	Comércio e reparação
53061	Comércio de eletrodomésticos, móveis e outros artigos de residência	3	Comércio e reparação
53062	Comércio de livros, jornais, revistas e papelaria	3	Comércio e reparação
53063	Comércio de produtos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, odontológico	3	Comércio e reparação
53064	Comércio de máquinas, aparelhos e equipamentos - exclusive eletrodomést	3	Comércio e reparação
53065	Comércio de combustíveis - exclusive posto de combustíveis	3	Comércio e reparação
53066	Comércio de resíduos e sucatas	3	Comércio e reparação
53067	Comércio de produtos extrativos de origem mineral	3	Comércio e reparação
53068	Comércio de mercadorias em geral - inclusive mercadorias usadas	3	Comércio e reparação
53070	Supermercado e Hipermercado	3	Comércio e reparação
53080	Lojas de departamento e outros comércios não especializados, sem predo	3	Comércio e reparação
53090	Comércio varejista de artigos em geral por catálogo, televisão, intern	3	Comércio e reparação
53101	Comércio varejista realizado em postos móveis, instalados em vias públ	3	Comércio e reparação
53102	Outros tipos de comércio varejista, não realizado em lojas - exclusive	3	Comércio e reparação
53111	Reparação e manutenção de eletrodomésticos	3	Comércio e reparação
53112	Reparação de calçados	3	Comércio e reparação
53113	Reparação de objetos pessoais e domésticos - exclusive de eletrodomést	3	Comércio e reparação

CNAE DOMICILIAR	Descrição	GRUPO/ ECINF	Descrição
55010	Alojamento	4	Serviço de alojamento e alimentação
55020	Ambulantes de alimentação	4	Serviço de alojamento e alimentação
	Outros serviços de alimentação - exclusive		
55030	ambulantes	4	Serviço de alojamento e alimentação
60010	Transporte ferroviário	5	Transporte, armazenagem e comunicações
60020	Transporte metroviário	5	Transporte, armazenagem e comunicações
	Transporte rodoviário de cargas - exclusive de		
60031	mudanças	5	Transporte, armazenagem e comunicações
60032	Transporte rodoviário de mudanças	5	Transporte, armazenagem e comunicações
60040	Transporte rodoviário de passageiros	5	Transporte, armazenagem e comunicações
	Transporte em bondes, funiculares, teleféricos ou		
60091	trens próprios para	5	Transporte, armazenagem e comunicações
60092	Transporte dutoviário	5	Transporte, armazenagem e comunicações
61000	Transporte aquaviário	5	Transporte, armazenagem e comunicações
62000	Transporte aéreo	5	Transporte, armazenagem e comunicações
63010	Carga e descarga, armazenagem e depósitos	5	Transporte, armazenagem e comunicações
63021	Atividades auxiliares aos transportes	5	Transporte, armazenagem e comunicações
63022	Organização do transporte de cargas	5	Transporte, armazenagem e comunicações
63030	Agências de viagens e organizadores de viagens	5	Transporte, armazenagem e comunicações
64010	Atividades de correio	5	Transporte, armazenagem e comunicações
64020	Telecomunicações	5	Transporte, armazenagem e comunicações
65000	Intermediação Financeira	9	Outras atividades
66000	Seguros e previdência privada	9	Outras atividades
67010	Atividades auxiliares da intermediação financeira	9	Outras atividades
	Atividades auxiliares dos seguros e da previdência		
67020	privada	9	Outras atividades
	Atividades imobiliárias - exclusive condomínios		
70001	prediais	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Condomínios prediais		
70002	Condomínios prediais	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Aluguel de veículos		
71010	Aluguel de veículos	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Aluguel de máquinas e equipamentos		
71020	Aluguel de máquinas e equipamentos	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Aluguel de objetos pessoais e domésticos		
71030	Aluguel de objetos pessoais e domésticos	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Atividades de informática - exclusive manutenção e		
72010	reparação de maquin	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Manutenção de máquinas de escritório e informática		
72020	Manutenção de máquinas de escritório e informática	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Pesquisa e desenvolvimento		
73000	Pesquisa e desenvolvimento	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Atividades jurídicas; de contabilidade; e de		
74011	pesquisas de mercado e op	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Atividades de assessoria em gestão empresarial		
74012	Atividades de assessoria em gestão empresarial	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Serviços de arquitetura e engenharia e de		
74021	assessoramento técnico espec	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Ensaio de materiais e de produtos; análise de		
74022	qualidade	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Publicidade		
74030	Publicidade	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Seleção, agenciamento e locação de mão-de-obra		
74040	Seleção, agenciamento e locação de mão-de-obra	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Investigação, vigilância e segurança		
74050	Investigação, vigilância e segurança	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Limpeza de prédios e domicílios		
74060	Limpeza de prédios e domicílios	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Outros serviços prestados às empresas		
74090	Outros serviços prestados às empresas	6	Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas
	Administração do Estado e da política econômica e		
75011	social - Federal	9	Outras atividades
	Administração do Estado e da política econômica e		
75012	social - Estadual	9	Outras atividades
	Administração do Estado e da política econômica e		
75013	social - Municipal	9	Outras atividades
	Forças Armadas		
75014	Forças Armadas	9	Outras atividades
	Outros serviços coletivos prestados pela		
75015	administração pública - Feder	9	Outras atividades
	Outros serviços coletivos prestados pela		
75016	administração pública - Estad	9	Outras atividades
	Outros serviços coletivos prestados pela		
75017	administração pública - Munic	9	Outras atividades
	Segundade social		
75020	Segundade social	9	Outras atividades
	Educação regular, supletiva e especial pública		
80011	Educação regular, supletiva e especial pública	7	Educação, saúde e serviços sociais
	Educação regular, supletiva e especial particular		
80012	Educação regular, supletiva e especial particular	7	Educação, saúde e serviços sociais
	Outras atividades de ensino		
80090	Outras atividades de ensino	7	Educação, saúde e serviços sociais
	Saúde pública		
85011	Saúde pública	7	Educação, saúde e serviços sociais
	Saúde particular		
85012	Saúde particular	7	Educação, saúde e serviços sociais
	Outras atividades de saúde		
85013	Outras atividades de saúde	7	Educação, saúde e serviços sociais
	Serviços veterinários		
85020	Serviços veterinários	7	Educação, saúde e serviços sociais
	Serviços sociais		
85030	Serviços sociais	7	Educação, saúde e serviços sociais
	Limpeza urbana e esgoto; e atividades conexas		
90000	Limpeza urbana e esgoto; e atividades conexas	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Atividades de organizações sindicais		
91010	Atividades de organizações sindicais	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Atividades de organizações empresariais, patronais		
91020	e profissionais	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Atividades de organizações religiosas e filosóficas		
91091	Atividades de organizações religiosas e filosóficas	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Outras atividades associativas		
91092	Outras atividades associativas	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Produção de filmes cinematográficos e fitas de vídeo		
92011	Produção de filmes cinematográficos e fitas de vídeo	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Distribuição e projeção de filmes e de vídeos		
92012	Distribuição e projeção de filmes e de vídeos	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Rádiodifusão		
92013	Rádiodifusão	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Televisão		
92014	Televisão	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Outras atividades artísticas e de espetáculos		
92015	Outras atividades artísticas e de espetáculos	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Agência de notícias		
92020	Agência de notícias	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Bibliotecas, arquivos, museus e outras atividades		
92030	culturais	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Atividades desportivas e outras relacionadas ao		
92040	lazer	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Lavanderias e tinturarias		
93010	Lavanderias e tinturarias	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Cabeleiros e outros tratamentos de beleza		
93020	Cabeleiros e outros tratamentos de beleza	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Atividades funerárias		
93030	Atividades funerárias	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Atividades de manutenção do físico corporal		
93091	Atividades de manutenção do físico corporal	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Outras atividades de serviços pessoais		
93092	Outras atividades de serviços pessoais	8	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais
	Organismos internacionais e outras instituições		
99000	extraterritoriais	9	Outras atividades
	Atividades não especificadas		
0	Atividades não especificadas	9	Outras atividades