

Cadernos de Campo:
Revista de Ciências Sociais

UNESP – Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”

Faculdade de Ciências e Letras – Câmpus de Araraquara

Reitor: Prof. Dr. Sandro Roberto Valentini

Vice-Reitor: Sergio Roberto Nobre

Pró-Reitor de Pós-Graduação: Prof. Dr. João Lima Sant'Anna Neto

Pró-Reitor de Pesquisa: Prof. Dr. Carlos Frederico de Oliveira Graeff

FACULDADE DE CIÊNCIAS E LETRAS – CÂMPUS DE ARARAQUARA

Diretor: Prof. Dr. Cláudio Cesar de Paiva

Vice-Diretora: Profa. Dra. Rosa Fátima de Souza Chaloba

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS SOCIAIS

Coordenadora: Profa. Dra. Carla Gandini Giani Martelli

Vice-Coordenador: Prof. Dr. Marcelo Santos

Comissão editorial: Prof. Dr. Edgar Teodoro da Cunha;

Prof. Dr. Marcelo Santos; Profa. Dra. Maria Jardim

Cadernos de Campo : Revista de Ciências Sociais / Universidade Estadual Paulista,
Faculdade de Ciências e Letras. – Vol. 1, n. 1 (1994)-. – Araraquara : Faculdade
de Ciências e Letras, UNESP, 1994–

Semestral

ISSN impresso 1415-0689

ISSN eletrônico 2359-2419

I. Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Ciências e Letras.

Ficha catalográfica elaborada pela equipe da Biblioteca da Faculdade de Ciências e Letras –
Unesp – Araraquara.

Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais FCL/UNESP/Araraquara

Laboratório Editorial FCL/UNESP/Araraquara

Rod. Araraquara-Jaú, Km 1 – CP 174 – CEP: 14800-901 – Araraquara – SP – Brasil

Fone: (16) 3334-6219 – Fax: (16) 3334-6267 (Departamento de Sociologia)

E-mail: cadernosdecampo@fclar.unesp.br

Artigos, resenhas e toda correspondência devem ser encaminhadas à Revista Cadernos de Campo/Departamento
de Sociologia: Faculdade de Ciências e Letras – UNESP, Rodovia Araraquara – Jaú – Km. 1 – Caixa Postal 174 –
CEP 14800-901 – Araraquara – SP

Cadernos de Campo: Revista de Ciências Sociais

E-ISSN 2359-2419

Cadernos de Campo

Araraquara

n. 26

p. 1-240

jan./jun. 2019

CADERNOS DE CAMPO: REVISTA DE CIÊNCIAS SOCIAIS

Editores-chefes

Isaías Albertin de Moraes, Doutorando do PPGCS da UNESP/Araraquara

Matheus Felipe Silva, Doutorando do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da UNESP/Araraquara

Comitê Editorial

Mateus Tobias Vieira, Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho", Brasil

Isis Caroline Nagami, Universidade Estadual Paulista Julio de Mesquita Filho

Aline Cristina Ferreira, Universidade Estadual Paulista, Brasil

Gabriela Lanza Porcionato, Faculdade de Ciências e Letras, Brasil

Isaías Albertin de Moraes, Doutorando do PPGCS da UNESP/Araraquara

Matheus Felipe Silva, Doutorando do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da UNESP/Araraquara

Richard Douglas Coelho Leão, Doutorando em Ciências Sociais pela Unesp Araraquara.

Conselho Científico

Dr. Felip Gascón i Martín, Universidad de Playa Ancha, Chile

Marcos Alan S. V. Ferreira, Departamento de Relações Internacionais - Universidade Federal da Paraíba, Brasil

André da Azevedo da Fonseca, Universidade Estadual de Londrina, Brasil

Nildo Viana, Universidade Federal de Goiás, Brasil

Antonio José Pedroso Neto, Universidade Federal do Tocantins (UFT) Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional (PPGDR) Programa de Pós-Graduação em Comunicação e Sociedade (PPGCOM), Brasil

Denise Ferreira da Silva, University of London, Reino Unido

Elide Rugai Bastos, Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), Brasil

Fernanda Arêas Peixoto, Universidade de São Paulo (USP), Brasil

Frederic Lebaron, Université de Versailles - St-Quentin- en-Yvelines, França

Henrique Amorim, Universidade Federal de São Paulo (Unifesp), Brasil

João Vargas, University of Texas - Austin, Estados Unidos da América do Norte

Marcos César Alvarez, Universidade de São Paulo (USP), Brasil

Marcos Chor Maio, Fundação Oswaldo Cruz, Brasil

Prof. Sidney Jard da Silva, Universidade Federal do ABC (UFABC), Brasil

Vera Alves Cepêda, Universidade Federal de São Carlos (UFSCar), Brasil

Revisão e Tradução

Mayara Mayumi Sataka, Mestranda do PPGLLP da Unesp/Araraquara, Brasil

Jessica Chagas de Almeida: Mestre em Linguística e língua portuguesa UNESP FCLAr

Doutoranda em Linguística e língua portuguesa UNESP FCLAr

Cinthia Yuri Galelli: Mestre em Linguística e língua portuguesa UNESP FCLAr

Doutoranda em Linguística e língua portuguesa UNESP FCLAr

Tamiris Destro Costa: Mestre em Linguística e língua portuguesa UNESP FCLAr

Doutoranda em Linguística e língua portuguesa UNESP FCLAr

Diagramação

STAEPE – Laboratório Editorial

Normalização

Biblioteca da Faculdade de Ciências e Letras - Câmpus de Araraquara

Imagem da capa

Créditos: <https://pixabay.com/pt/illustrations/meios-de-comunica%C3%A7%C3%A3o-sociais-pessoal-2457821/>

SUMÁRIO

Apresentação do Dossiê

Movimentos sociais econômicos na contemporaneidade: teoria e experiências
Isaiás Albertin de Moraes e Leandro Pereira Morais 7

Entrevista

Interview with Prof. Dr. Richard Florida: reflections on the Creative Economy
Isaiás Albertin de Moraes e Leandro Pereira Morais 11

Colaboração Especial

Economia de conflito e paz
Charles H. Anderton e Jurgen Brauer (Traduzido por Roxane A. Anderton) 15

Conflict and peace economics
Charles H. Anderton e Jurgen Brauer..... 39

Artigos

Bookchin's libertarian municipalism
Janet Biehl 63

Teto de vidro, piso pegajoso e desigualdade de gênero no mercado de trabalho brasileiro à luz da economia feminista: por que as iniquidades persistem?
Brena Paula Magno Fernandez 79

A mercantilização dos movimentos sociais
Nildo Viana 105

Economia solidária e movimentos sociais no Brasil: da emergência de um novo paradigma mobilizatório ao momento de inflexão política
Sandro Pereira da Silva..... 131

Economia solidária e os espaços público e privado
Daniel Francisco Nagao Menezes..... 159

O impacto da economia solidária no perfil de mulheres assentadas na região fronteira <i>Cristóvão Domingos de Almeida, Simone Barros Oliveira e Charles Hoepner.....</i>	173
Economia de comunhão: antecedentes, concretização, desafios e perspectivas <i>Andreza Daniela Pontes Lucas, Cristina B. de Souza Rossetto e Ricardo Meirelles de Faria.....</i>	187
Conhecimento acadêmico no campo das organizações híbridas e das empresas de economia de comunhão <i>Cláudia Herrero Martins Menegassi e Silvia Martí Barros</i>	217

MOVIMENTOS SOCIAIS ECONÔMICOS NA CONTEMPORANEIDADE: TEORIA E EXPERIÊNCIAS.

Desde 2008, com a crise econômico-financeira nos países centrais e sua ressonância nos países periféricos e no próprio sistema internacional como um todo, a ciência econômica está procurando novas orientações para se alicerçar. Os tradicionais preceitos teóricos-conceituais que sustentam as políticas econômicas estão sendo questionados e estão tendo seus limites denunciados por economistas heterodoxos, cientistas políticos e cientistas sociais progressistas.

A partir de debates e reflexões desta crise e de possíveis enfrentamentos pela via do famigerado paradigma ortodoxo, no âmbito do Núcleo de Extensão e Pesquisa em Economia Solidária, Criativa e Cidadania (NEPESC/Unesp) que decidimos organizar um dossiê para reunir e propagar novas formas de se pensar a dinâmica e o comportamento econômico na sociedade. Nos debates no NEPESC – bem como em experiências em congressos, eventos e salas de aulas – sentimos a necessidade de um dossiê que contemplasse a economia não somente do ponto de vista mercadológico ou monetarista, mas com um olhar sociocêntrico.

O dossiê que apresentamos teve essa intenção, isto é, a de apresentar novas formas de se fazer e se pensar a economia. No entanto, o dossiê se preocupou em não cair em idealismo utópico ou em um teatro simbólico discursivo. Isso fica evidente logo na escolha da Entrevista e da Colaboração Especial, sessões do dossiê em que os organizadores possuem maior liberdade de atuação. Para a entrevista, escolhemos o enfoque na Economia Criativa e Urbana, optando, assim, em entrevistar um dos maiores especialistas mundial no tema: Richard Florida, professor da Rotman School of Management da University of Toronto. Nesta entrevista, Florida discorre sobre o conceito de Economia Criativa, desenvolvimento econômico, educação, cidades e novas formas de organização do mercado. Na Colaboração Especial, a predileção foi pelo tema da Economia de Conflito e Paz. No artigo, *Conflict and Peace Economics*, o Charles H. Anderton do Economics and Accounting Department do College of the Holy Cross e o

Jurgen Brauer, Emeritus Professor of Economics, Augusta University, expõem a inter-relação entre economia e conflito e como que as abordagens pacíficas são menosprezadas para lidar com disputas entre grupos.

Evidencia-se que tanto a Entrevista quanto a Colaboração Especial abordam temáticas ainda pouco exploradas e pesquisadas pela academia brasileira. A mesma intenção, ou seja, enfatizar a produção científica em áreas de fronteira de conhecimento nas ciências sociais aplicadas, manteve-se na escolha dos artigos que compõem o restante do dossiê. Há uma colaboração da ativista política e pesquisadora estadunidense Janet Biehl, sobre nova forma de organização política-social-econômica no artigo intitulado: *Bookchin's Libertarian Municipalism*. Com diversos trabalhos sobre a temática e com experiências de pesquisa de campo em Rojava na Síria, Biehl apresenta uma preciosa sintetização do pensamento da teoria do Municipalismo Libertário de Murray Bookchin.

O artigo, *Teto de vidro, piso pegajoso e desigualdade de gênero no mercado de trabalho brasileiro à luz da economia feminista: por que as iniquidades persistem?*, de Brena Paula Magno Fernandez, do Departamento de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), propõe apontar as desigualdades de gênero que marcam o cenário econômico, particularmente o mercado de trabalho brasileiro. O marco teórico utilizado pelo artigo é o da Economia Feminista. O artigo de Nildo Viana, professor da Faculdade de Ciências Sociais da Universidade Federal de Goiás (UFG), *A mercantilização dos movimentos sociais*, realiza uma análise das ondas e escalas de mercantilização dos movimentos sociais na contemporaneidade.

Há, ainda, três artigos sobre Economia Solidária. O texto *Economia Solidária e movimentos sociais no Brasil: da emergência de um novo paradigma mobilizatório ao momento de inflexão política*, de Sandro Pereira da Silva, pesquisador do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) analisa como se deu o processo de formação de uma identidade nacional do movimento de economia solidária no Brasil em torno de um paradigma mobilizatório em defesa do trabalho associado e de relações econômicas não restritas às esferas mercantis. O artigo *Economia Solidária e os espaços público e privado*, de Daniel Francisco Nagao Menezes, professor do Programa de Pós-Graduação em Direito Político e Econômico da Faculdade de Direito da Universidade Presbiteriana Mackenzie, reflete sobre os espaços econômicos, domésticos, mercantis, públicos e solidários tendo como referências as contribuições de Jean-Louis Laville. Encerrando esse grupo de artigos sobre Economia Solidária, há o trabalho *O impacto da economia solidária no perfil de mulheres assentadas na região fronteira* de Cristóvão Domingos de Almeida, professor do curso de Publicidade e Propaganda e da

pós-graduação em Estudos de Cultura Contemporânea da Universidade Federal do Mato Grosso (UFMT); de Simone Barros de Oliveira, professora adjunta da Universidade Federal do Pampa/UNIPAMPA. Líder do Grupo de Pesquisa Educação, Direitos Humanos e Fronteira; e de Charles Hoepner, doutorando em Serviço Social pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). Nesse artigo, os autores refletem sobre a economia solidária na região de fronteira, a partir do estudo de caso da cidade de São Borja-RS, com destaque à inclusão de mulheres nos empreendimentos solidários.

Por fim, há dois artigos sobre Economia da Comunhão, o primeiro intitulado *Economia de Comunhão: antecedentes, concretização, desafios e perspectivas*, assinado por Andreza Daniela Pontes Lucas, professora do curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Pernambuco (UFPE); por Cristina B. de Souza Rossetto, doutora em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal do Paraná (UFPR); e por Ricardo Meirelles de Faria, professor da Escola de Administração de Empresas de São Paulo (EAESP-FGV). Os autores apresentam um artigo que faz uma análise histórico-institucional da Economia de Comunhão e expõem dois projetos concretos desenvolvidos no Brasil pela Economia da Comunhão. O artigo de Cláudia Herrero Martins Menegassi, professora da Pós-graduação em Gestão do Conhecimento nas Organizações na Unicesumar; e de Silvia Martí Barros, mestre em Gestão e Negócios com dupla titulação pela Universidade do Vale dos Sinos (UNISINOS) e Université de Poitiers (França), *Conhecimento acadêmico no campo das organizações híbridas e das empresas de Economia de Comunhão*, sintetiza, por meio de uma pesquisa bibliográfica descritiva, o conhecimento presente nos conceitos e na atuação de dois fenômenos que surgem empiricamente no campo organizacional: as organizações híbridas e as empresas de Economia de Comunhão.

Acreditamos que o dossiê atendeu a missão de apresentar as teorias e os movimentos sociais econômicos na contemporaneidade em uma perspectiva multidisciplinar rigorosa em termos analíticos e científicos. Desejamos a todos uma boa leitura!

Organizadores,

Isaías Albertin de Moraes

Pesquisador do Núcleo de Extensão e Pesquisa em Economia Solidária, Criativa e Cidadania (NEPESC/Unesp). Doutorando em Ciências Sociais pela Unesp/Araraquara. Bolsista da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). E-mail: isaias.a.moraes@unesp.br

Leandro Pereira Morais

Professor do Departamento de Economia da Unesp/Araraquara.
Coordenador do NEPESC/Unesp. Representante do Brasil no Observatório
Iberoamericano de Emprego e Economia Social (www.oibescoop.org)
e Consultor Técnico do Centro de Formação Internacional da OIT/
ONU (Itália e Genebra). E-mail: leandro.morais@unesp.br

INTERVIEW WITH PROF. DR. RICHARD FLORIDA: REFLECTIONS ON THE CREATIVE ECONOMY

Isaías Albertin de MORAES¹

Leandro Pereira MORAIS²

Richard Florida is one of the world's leading urbanists. He is a researcher and professor, serving as University Professor and Director of Cities at the Martin Prosperity Institute at the University of Toronto, a Distinguished Fellow at New York University's Schack Institute of Real Estate, and a Visiting Fellow at Florida International University.

He is a writer and journalist, having penned several global best sellers, including the award winning *The Rise of the Creative Class* and his most recent book, *The New Urban Crisis* published in April 2017. He serves as senior editor for *The Atlantic*, where he co-founded and serves as Editor-at-Large for CityLab.

He is an entrepreneur, as founder of the Creative Class Group which works closely with companies and governments worldwide. A 2013 MIT study named him the world's most influential thought leader. And *TIME* magazine recognized his Twitter feed as one of the 140 most influential in the world.

He previously taught at Carnegie Mellon, Ohio State University, and George Mason University, and has been a visiting professor at Harvard and MIT and Visiting Fellow at the Brookings Institution. He earned his Bachelor's degree from Rutgers College and his Ph.D. from Columbia University.

For more information about Richard Florida and his work: <http://www.creativeclass.com/>

¹ Universidade Estadual Paulista (Unesp), Faculdade de Ciências e Letras, Araraquara – SP – Brasil. Bolsista Capes. Doutorando no Programa de Pós-graduação em Ciências Sociais. Pesquisador do Núcleo de Extensão e Pesquisa em Economia Solidária, Criativa e Cidadania (NEPESC/Unesp). Editor-chefe da Cadernos de Campo: Revista de Ciências Sociais. isaias.a.moraes@unesp.br.

² Universidade Estadual Paulista (Unesp), Faculdade de Ciências e Letras, Araraquara – SP – Brasil. Professor do Departamento de Economia. Coordenador do Núcleo de Extensão e Pesquisa em Economia Solidária, Criativa e Cidadania (NEPESC/Unesp). leandro.moraes@unesp.br.

- 1. UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) defines the creative economy as economic, cultural and social aspects that interact with objectives of technology, intellectual property and tourism. Could you talk more about the concept of Creative Economy and your view on it?**

Prof. Dr. Richard Florida: I've defined the creative class as the more than 42 million Americans – 300 million workers worldwide – that are driving the creative economy. These workers include scientists, engineers, techies, innovators, and researchers, as well as artists, designers, writers and musicians. They are the key drivers of economic growth and the revitalization of cities. Examining the percentage of creative class workers in the largest American cities is a very strong indicator of the relative prosperity and economic prospects of each city. The top three major cities are Washington, D.C., Seattle, and San Francisco; some of the country's most significant hubs for tech innovation corporate headquarters. The major cities with the lowest creative class share are Detroit, Fresno, and Milwaukee; two post-industrial “rustbelt” cities, and a struggling agricultural community.

- 2. In your book “Cities and the creative class” New York: Routledge, 2005, you state that the level of education of individuals is an important factor in characterizing the so-called creative locales. Is the current educational model ready to stimulate the creative appeal of young people?**

Prof. Dr. Richard Florida: Educational systems need to emphasize more hands-on, in-person learning experience that stoke students' interests in the fastest-growing, most promising economic sectors. Schools need to be teaching skills that are relevant in today's economy, especially the STEM fields of science, technology, math, and engineering. Humanities fields that develop critical thinking and inter-personal skills are essential as well. Creative synthesis comes from a mix of these left and right brain skill sets. To get students out of the classroom and into the real world, schools should emphasize partnerships with companies and governments, and more foreign exchange programs. Creativity comes from exposure to new ideas, and challenging, real world situations, not from sitting in a classroom.

3. Could the Creative Economy be able to provide economic development in a sustainable and inclusive way in peripheral countries, thus reducing the gap between rich and poor countries?

Prof. Dr. Richard Florida: My own research and the research of others increasingly demonstrates that the creative economy can actually increase inequality in cities and communities. There are two principal strategies to combat this side-effect of 21st century economic. The first is to increase onramps to the creative class, whether through improved access to education and skills training, or explicit diversity initiatives by companies, governments and other institutions. Of course, society will always require more rote, low-skill jobs, including retail, homecare, custodial work, etc. So the other key to sustainable, equitable economic development is to upgrade these service sector jobs through higher wages, more autonomy, and more stability. That's exactly what labor unions did for low-wage manufacturing jobs in the middle of the 20th century, and now it needs to happen again for service class jobs.

4. Could the growing increase in activities related to the Creative Economy lead to the emergence of new forms of market? Something more focused on the social, cultural and cooperation than oriented toward consumption.

Prof. Dr. Richard Florida: Absolutely. Creative work unlocks new forms of commerce, new markets. This is especially true in the cities where the creative class are concentrated. The so-called "experience economy" is a powerful example, with online retailers like Warby Parker and Amazon increasing opening brick and mortar stores. In the experience economy, places like restaurants, bars, gyms, and performance venues are seeing high rates of growth because people are increasingly willing to pay for unique, exciting, in-person experiences. The rise of the creative class in cities has also led to a whole new business category, which I call the urban tech sector. This includes businesses that enable a more seamless experience of the city, like Uber, Yelp, and Airbnb, or else monetize urban data and functioning, like the real estate startup Trulia, or Google's Sidewalk Labs experiment in Toronto.

5. What policies can national and local governments adopt to create creative cities and creative people? Could you say a little more about your Creativity Index?

Prof. Dr. Richard Florida: I like to say that there are 3Ts of economic development: Talent, technology, and tolerance. The 3T's approach represents a comprehensive strategy for organizations, cities, regions and countries to compete and prosper in the creative age. In our ultra-mobile age, talented people move around a lot. Companies, cities, and even countries need to create the climate that naturally attracts talented people, through economic, cultural, and quality of life initiatives.

Technology is at the heart of the contemporary economy. Every company is a tech company now. To grow economically cities and countries need to foster a vibrant tech ecosystem. High quality research universities are key, since they produce the innovations and talent that can power a tech hub, like Stanford and Berkeley in Silicon Valley, or MIT and Harvard in Boston.

Finally, tolerance is important because it creates a climate where people feel they can take risks, be themselves, and express their creativity. Diversity promotes creative friction, as different people and ideas come together to form new synergies. Places receptive to immigration, alternative lifestyles, and new views on social status and power structures are and will continue to be the winners of the creative age. "Weird" cities like San Francisco, Austin, and Seattle are magnets for innovation, not conservative cities with anti-immigrant, anti-gay, and anti-woman policies.

ECONOMIA DE CONFLITO E PAZ

CONFLICT AND PEACE ECONOMICS

Charles H. ANDERTON¹

Jurgen BRAUER²

Traduzido por Roxane A. Anderton³

RESUMO: Apresentamos uma visão geral do campo da economia de conflito. Começamos explicando distinções importantes entre a economia padrão de livros didáticos e economia de conflito em relação a suposições, assunto e inter-relações entre economia e conflito. Em seguida, fornecemos resumos de teorias econômicas selecionadas e evidências empíricas que, juntos, ajudam a revelar aspectos importantes do conflito - e da paz - por meio de uma lente econômica. Entre os tópicos abordados na visão teórica e empírica, por que é “racional” que líderes políticos às vezes matem civis em massa (e o que pode ser feito para evitar isso), como normas sociais de cometer danos contra grupos externos podem se propagar (ou ser interrompido), por que pode ser difícil desenvolver leis e instituições para promover a paz estável e como os esforços de terceiros para promover a paz podem às vezes piorar as coisas. Por último, fornecemos amostras de recursos de dados, arquivos e periódicos de trabalho, e leituras que consistem em grandes livros-texto, manuais e livros editados no campo da economia de conflito.

PALAVRAS-CHAVE: Economia de troca. Economia de apropriação. Economia de conflito. Economia de paz. Modelo de escolha racional. Teoria dos jogos. Economia de redes.

¹ College of the Holy Cross, Worcester – MA – USA. Professor of Economics and Distinguished, Ethics and Society. canderto@holycross.edu.

² Augusta University, Augusta – GA – USA. Visiting Professor of Economics. Chulalongkorn University, Bangkok – Thailand. Emeritus Professor of Economics. brauer.jurgen@gmail.com.

³ Clark University, Worcester – MA – USA. Instructor of Economics. randerton@clarku.edu.

Introdução

Estudos de economia de conflito (1) aspectos *econômicos* de conflitos violentos, como guerras, genocídios, terrorismo, guerra de gangues e apropriações forçadas de bens (por exemplo, recursos minerais e terrestres, tráfico humano, furto cibernético, sindicatos criminais) e (2) métodos de curto prazo de resolução de conflitos (por exemplo, mediação de terceiros) e (3) normas de longo prazo e fortalecimento institucional para uma paz estável e irreversível. Alguns pensam que o campo pode, com o tempo, simplesmente incluir toda a segurança e proteção, pública e privada. Apesar de ser rotineira, recorrente, generalizada, duradoura e muitas vezes severa, a violência ou a ameaça é geralmente ignorada mesmo em tratamentos avançados de livros didáticos em economia padrão. No entanto, a análise econômica da violência é tão essencial quanto qualquer outra disciplina acadêmica ao analisar *por que* conflitos violentos acontecem, *como* são realizados e *o que pode ser feito* para mitigá-los, resolvê-los e preveni-los.

Nesta visão geral do escopo da economia de conflito, fornecemos, primeiramente, três diagramas que ilustram (1) distinções importantes entre economia de livro-texto padrão e economia de conflito, (2) definem conceitos críticos no campo (por exemplo, conflito, paz, guerra, segurança, defesa) e (3) destacar algumas inter-relações entre economia e conflito. Em segundo lugar, discutimos uma seleção ilustrativa de teorias econômicas complementada por exemplos de evidências empíricas que juntos ajudam a revelar aspectos importantes do conflito e da paz. Eles revelam, entre outras coisas, como os esforços de terceiros para promover a paz podem piorar as coisas, por que a violência é muitas vezes escolhida em detrimento de abordagens pacíficas para lidar com disputas intergrupais, por que é “racional” que líderes políticos às vezes matem civis em massa (e o que pode ser feito para evitar isso), como as normas sociais de cometer danos contra grupos externos podem se propagar (ou parar), e por que pode ser difícil desenvolver leis e instituições para promover a paz estável. E terceiro, fornecemos amostras de recursos de dados, arquivos e periódicos de trabalho, e leituras que consistem em livros-texto principais, manuais e livros editados no campo da economia de conflito.

Aspectos econômicos de conflito e paz

As quatro economias

Nos últimos 250 anos, a economia padrão, desde Adam Smith (1776) e Alfred Marshall (1890), destacou os ganhos de bem-estar individual e social disponíveis na troca mutuamente benéfica de bens e serviços (ver Quadro 3 na Figura 1). A *economia de troca* funciona melhor em um ambiente livre, privado e competitivo. Livre significa voluntário e não coagido; meios privados significa a ausência de leis, regras, regulamentos ou intervenções governamentais; e competitivo significa que, para qualquer bem ou serviço, qualquer comprador pode alternar livremente para comprar de qualquer um de uma multidão de fornecedores e, vice-versa, qualquer fornecedor pode mudar livremente para vender a qualquer um de uma multidão de compradores. Mesmo tendo em conta as numerosas imperfeições do mercado e falhas de mercado, como a informação assimétrica que pode beneficiar um lado de uma troca mais do que a outra, monopolização de mercados que podem levar a preços excessivamente altos e menor quantidade ou qualidade de bens e serviços ou de efeitos colaterais sociais indesejáveis do consumo ou produção privados (por exemplo, poluição e destruição do meio ambiente), esse ideal de mercados livres, privados e competitivos ainda domina a economia padrão.

Uma segunda economia é a *economia de concessões* (Caixa 1 na Figura 1), caracterizada não por trocas bilateralmente mutuamente benéficas mas por doação benéfica unilateral (ver, por exemplo, BOULDING; PFAFF; HORVATH, 1972). Por exemplo, os pais rotineiramente fornecem enormes quantidades de recursos - e durante muitos anos - para seus filhos sem pedir nada diretamente em troca. Da mesma forma, as pessoas voluntariamente entregam grandes quantidades de recursos para ajudar a financiar suas instituições de caridade favoritas ou organizações sem fins lucrativos. Da mesma forma, os trabalhadores migrantes remetem grandes quantidades de seus ganhos para suas famílias em casa. Mesmo os países às vezes fornecem ajuda externa genuína, sem pedir nada diretamente em troca. Essa economia de concessões é muito grande - e geralmente é ignorada na economia padrão.

Figura 1 – As quatro economias.

	Voluntária (paz & segurança)	Involuntária (conflito & violência)
Unilateral	1. A economia de concessões (doação unilateral de recursos; voluntário)	2. A economia de apropriação (tomada de recursos unilateral; coação violenta ou não violenta)
Bilateral	3. A economia de troca (troca bilateral voluntária e mutuamente benéfica)	4. A economia mútua de ameaças (ameaças recíprocas e violência, como a guerra)

Fonte: Elaboração própria.

Uma terceira e quarta economias são a *economia de apropriação* e a *economia mútua de ameaças* (Caixa 2 e 4 na Figura 1.) Elas são caracterizadas pela apropriação forçada ou violenta, ou ameaça de apropriação, dos recursos de outra pessoa. Estes, também, são amplamente ignorados na economia padrão, mesmo quando a violência, ou a ameaça dela, obviamente é um fenômeno generalizado nas relações sociais humanas. A economia de conflito e da paz preocupa-se com a melhor forma de compreender as caixas 2 e 4 no lado direito da Figura 1 e a melhor forma de avançar para as caixas 1 e 3 do lado esquerdo.

As bordas entre as quatro caixas são desenhadas com linhas tracejadas para indicar que as quatro economias não são nitidamente distintas ou mutuamente exclusivas. Em vez disso, as fronteiras são permeáveis e as economias podem se “sombrear” umas nas outras. Por exemplo, devido à alta probabilidade de uma tomada de recursos unilateral, pessoas, comunidades, empresas e países investem pesadamente em defesa e segurança, mas esse investimento geralmente é feito dentro da economia bilateral e mutuamente benéfica.

Conceitos chave

Dentro da área, vê-se as frases economia de “conflito”, “resolução de conflitos”, “defesa”, “segurança”, “militar”, “guerra” e “paz”. Estes tendem a ser usados de forma intercambiável, como se todos significassem a mesma coisa, mas há uma ordem estruturada entre eles (veja a Figura 2). *Economia de conflito* é o nome abrangente do campo, onde “conflito” refere-se à possibilidade ou realidade de competição e ameaça de apropriação, e “economia” refere-se ao método de estudo, ou seja, a aplicação da teoria econômica e ferramentas como modelagem matemática e estatística. Hoje em dia, a teoria do curso inclui economia padrão, economia comportamental, economia social (rede) e economia política, isto é, a inclusão de conhecimento de outras disciplinas acadêmicas (ver Seção 2).

Subcampos distintos dentro da economia do conflito surgiram. Obviamente, para ameaçar a apropriação, alguma força confiável deve estar disponível para realizar a ameaça. Isso implica financiar o trabalho e o capital necessários das forças armadas, como soldados e armas, e também implica custos de oportunidade, que é o que talvez melhor caracterize a *economia militar*, uma economia crítica proeminente a partir da década de 1980, mas já vista em inspiração marxista. trabalha na exploração e no imperialismo e, mais tarde, na “teoria da dependência” na economia do desenvolvimento. Hoje, é mais focado no custo de oportunidade das despesas militares e nas compensações orçamentárias do governo, em particular.

Figure 2 – Economia de conflito.

ECONOMIA DE CONFLITO

(A aplicação de teorias econômicas e ferramentas a possibilidade ou realidade de disputa e ameaça de apropriação)

1. <u>Economia Militar</u> → Proeminente desde os anos 1980; concentrou-se no custo de oportunidade de gastar recursos econômicos em ameaça, apropriação e defesa dos mesmos.		
2. <u>Economia de defesa e segurança</u>		
Setor público <u>Economia de defesa</u> → Proeminente desde os anos 1960; principalmente focada em inimigos percebidos ou reais externos. <u>Economia de segurança</u> → proeminente desde os anos 2000; principalmente focada em preocupações internas, incluindo a defesa da pátria e a economia do crime & punição.	Setor privado → Inclui economia de prevenção ao crime, mitigação, prevenção e punição (privada); pode incluir aspectos da economia do seguro.	
3. <u>Economia de guerra</u> → Destacado desde a pré-Primeira Guerra Mundial; lidou principalmente com a conduta e as conseqüências antecipadas da guerra “tradicional” estado a estado.		
4. <u>Economia de conflito e resolução de conflitos</u> → Proeminente desde os anos 1980 e 1990; preocupado com o de-desenvolvimento de economias em desenvolvimento devido a ambientes de guerra civil, especialmente após a descolonização da década de 1960.		
		5. <u>Economia de paz</u> → Tornando-se mais distinto e proeminente desde os anos 2010; concentrou-se na construção de normas e instituições para a paz estável e irreversível, começando também a teorizar o papel do setor privado (de negócios).

Fonte: Elaboração própria.

A economia militar surgiu, em parte, da economia de defesa dos anos 1960, que tratava de temas como gestão do orçamento de defesa, recrutamento de mão-de-obra militar (por exemplo, forças recrutadas versus voluntárias), monopólios bilaterais na contratação de equipamentos de defesa e comportamento de parasitismo (“free-riding”) com alianças de defesa como a OTAN. Isso se resumiu ao estudo da produção de armas e tecnologias de uso duplo, rivalidades de armas e corridas armamentistas, e do comércio de armas e acordos de compensação de armas associados. Ainda não tão importante é a extensão, e até mesmo a fusão, da economia de defesa na *economia de segurança* do setor público, especialmente desde o 11/9, preocupada com serviços de inteligência, segurança cibernética, segurança interna e segurança de bens públicos, infraestrutura, serviços públicos e outras instalações. Isso, por sua vez, funde-se com a separada e bem estabelecida *economia do crime*, tornada proeminente por Gary Becker no final dos anos 1960. O setor privado, da mesma forma, enfrenta inúmeras preocupações de segurança e freqüentemente lida com eles através da economia de troca com a aquisição de bens como cercas de perímetro, câmeras de segurança, biometria e cartões de identificação, fechaduras, alarmes e armas de fogo, bem como a contratação de grande número de seguranças do setor privado em escolas, locais de trabalho e locais de entretenimento. Isso também pode incluir retaliação privada e justiça de vigilante e, em geral, alguns aspectos da *economia do seguro*.

A *economia de guerra* emergiu antes, mas na crescente antecipação da Primeira Guerra Mundial. Trata-se principalmente da conduta e das consequências previstas da guerra “tradicional” estado a estado na Europa continental e da Grã-Bretanha, bem como com a necessária reconversão e reconstrução de recursos econômicos pós-guerra, de uma economia em tempo de guerra para uma economia em tempo de paz. (Aliás, essa foi a origem do Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento, BIRD, fundado em 1944, mais conhecido hoje como o principal elemento do Grupo Banco Mundial). Inicialmente, grande parte do debate entre os economistas tinha a ver com fricções nas relações comerciais internacionais de comércio (por exemplo, as posturas de política econômica mercantilista dos países) e, como tal, a economia de guerra também estudou também as causas da guerra.

Embora o termo economia do conflito já possa ser visto na década de 1950, tornou-se mais evidente quando economistas e cientistas políticos quantitativos se juntaram para estudar a aparente explosão de guerras civis após a conclusão da era da descolonização na década de 1970, especialmente na África e na Ásia. O sub-campo tornou-se proeminente na década de 1990, com o fim da

Guerra Fria e a violência espetacularmente horrenda na República Democrática do Congo e em Ruanda. Grande parte da preocupação subjacente considerava o de-desenvolvimento efetivo dos países economicamente em desenvolvimento, de modo que a *economia de conflito* e a *economia de resolução de conflitos* se misturassem.

Mas esse tipo de economia de conflito mais estreitamente entendida, ao estudar as causas, a conduta e as conseqüências da guerra civil em particular, parecia mais preocupado com a resolução de conflitos de curto prazo e com a reconstrução econômica do pós-guerra do que com soluções mais duradouras, permanentes e irreversíveis para alcançar cooperação pacífica, impedindo a guerra em primeiro lugar. Dependendo de como se conta, metade de todos os acordos de paz da guerra civil entram em colapso dentro de cinco anos e levam a uma nova violência.

A *economia da paz*, então, pergunta essencialmente sobre a estabilidade no contrato social entre populações. Como tal, está, em parte, preocupada com o direito constitucional (e a economia de tal lei), bem como com a construção de normas e instituições mais amplas. Precedentes desse tipo de pensamento já estão em evidência nas décadas de 1950 e 1960 nos primeiros trabalhos de gigantes do pensamento econômico, como Kenneth Boulding, Walter Isard e Thomas Schelling.

Interdependências

A Figura 3 exhibe seis interdependências entre economia e conflito. As caixas numeradas no diagrama exibem as interdependências, enquanto as caixas inferiores fornecem informações adicionais.

A economia é uma ciência social que se concentra nas *escolhas* que os atores fazem, sujeitas a várias restrições que enfrentam (por exemplo, restrições orçamentárias e de tempo). A Caixa 1, portanto, destaca que o conflito e a paz são *escolhas*. A economia de conflito supõe que os modelos teóricos de escolha disponíveis na economia padrão, como a escolha racional restrita e a teoria dos jogos, também podem ser aplicados a escolhas em contextos supostamente não econômicos. Estes incluem escolhas para guerra ou paz, escolhas para intervir em um conflito violento em um esforço para promover a paz, e até mesmo a escolha perturbadora de atacar civis para eliminação em massa. A caixa inferior indica que tais escolhas envolvem a ponderação racional de custos e benefícios no modo usual de modelagem de escolha racional e reconhece que elementos não-rationais também afetam as escolhas. Estes últimos incluem fenômenos descobertos na

interseção da psicologia e da economia, como a dependência de referência, a aversão à perda e os efeitos de enquadramento e aqueles na interseção da sociologia e economia, como efeitos de pares, difusão de ideologias sobre redes sociais, os papéis dos principais em contextos sociais e utilitários de identidade.

A segunda caixa indica que as condições econômicas podem afetar o risco, a gravidade e a recorrência de conflitos violentos. Por outro lado, as condições econômicas podem afetar a probabilidade de abordagens *não*-violentas de conflitos sejam perseguidas entre os atores em disputa e se a paz frágil ou instável pode ser reforçada para ajudar a promover a paz estável. Por exemplo, muitos estudos empíricos descobriram que o baixo desenvolvimento econômico ou o baixo crescimento econômico se correlacionam com um risco maior de guerra ou atrocidade em massa (COLLIER; HOEFFLER, 2004; EASTERLY; GATTI; KURLAT, 2006). Alguns estudos também descobriram que a desigualdade de renda, particularmente a desigualdade *horizontal*, leva a um risco maior de guerra civil (BUHAUG; CEDERMAN; GLEDITSCH, 2014). Como um último exemplo, alguns estudos descobriram que os estados que têm um grau relativamente elevado de integração comercial com o resto do mundo são menos propensos a se envolverem na guerra (POLACHEK; SEIGLIE, 2007; KINNE, 2012), embora os efeitos de comércio em conflitos, ou na paz, não é de forma alguma uniforme na literatura empírica (ver SCHNEIDER; BARBIERI; GLEDITSCH, 2003 para diversas visões).

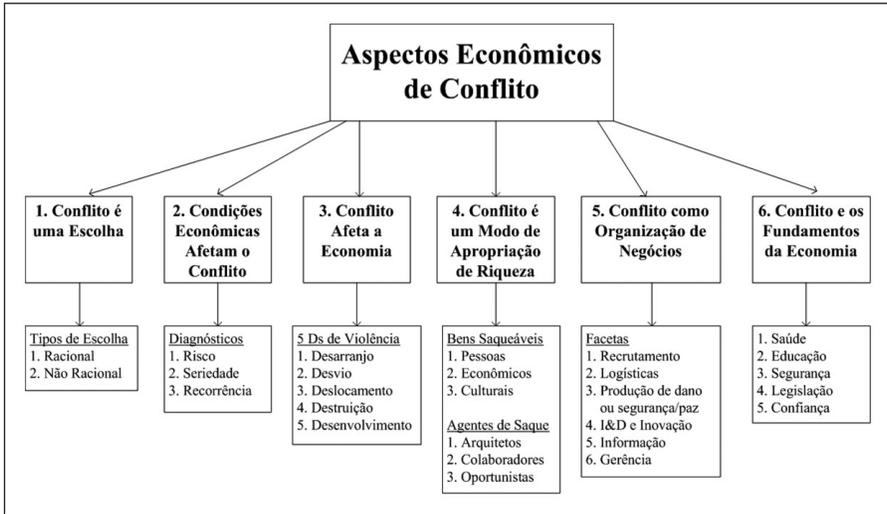
A caixa 3 destaca que o conflito e a paz afetam os resultados econômicos. A caixa inferior mostra os “5Ds” associados a conflitos violentos e representa importantes custos econômicos da violência. O primeiro D é o *desarranjo*, que inclui, por exemplo, o desarranjo da guerra no comércio, na educação e no crescimento. O próximo D, *desvio*, representa a realocação de recursos do investimento e de bens civis para apoiar ataques, defesa ou fuga durante conflitos violentos. Em seguida, estão os custos da violência associada ao *deslocamento*, tanto de pessoas (por exemplo, refugiados) quanto de capital (por exemplo, fuga de capitais). A *destruição* de pessoas, propriedades e terras (recursos ecológicos) associada a conflitos violentos é o próximo D, seguido, finalmente, pelas *dificuldades* de redensolvimento enfrentadas em ambientes pós-violência, como as reconstruções econômicas, políticas e socioculturais necessárias para uma sociedade para avançar. Não mostrados, mas implícitos, são os efeitos econômicos da promoção da paz incluindo, por exemplo, os custos de investimento do desarmamento e desmobilização, das missões e operações de manutenção da paz e construção da paz, e dos benefícios gerais de segurança e paz da promoção da paz.

A quarta caixa mostra que o conflito pode ser um modo de aquisição de riqueza. Como mostrado na caixa inferior, exemplos de bens saqueáveis incluem, por exemplo, pessoas (por exemplo, tráfico humano e outras formas de escravidão), bens econômicos (por exemplo, terras, minerais, pedras preciosas) e bens culturais (títulos sociais de um grupo de pessoas, história, linguagem e existência). Ao longo da história humana, vários atores fizeram escolhas para atacar os bens mantidos pelos outros através de guerras de conquista, construção de impérios, eliminação de grupos de pessoas e assim por diante. Tais agentes incluem os arquitetos da conquista e seus colaboradores, bem como os oportunistas que aproveitam as circunstâncias violentas para se enriquecerem. Ao mesmo tempo em que tais ataques ocorrem, outros agentes alocam recursos para defender territórios, empresas, fazendas e rotas comerciais. Como já foi dito, os tratamentos padrão de economia pressupõem que a produção, o comércio e a acumulação de riqueza são atividades pacíficas, mas a economia de conflito reconhece explicitamente e modela como as possibilidades de apropriação ocorrem ao lado e frequentemente interagem e determinam conjuntamente as atividades econômicas de troca especializadas de produção e comércio.

A Caixa 5 enfatiza, na prática, que a prossecução de guerra ou outras formas de conflito violento, bem como os esforços para promover a paz, envolvem uma variedade de práticas relacionadas a negócios e gerência, tais como aquelas mostradas pela caixa inferior. Os itens da caixa implicam que as subdisciplinas, como organização industrial, negócios e ciência gerencial, têm muito a oferecer ao campo da economia de conflito para entender melhor como a violência é planejada e conduzida e como aqueles que trabalham na promoção da paz podem melhorar seus esforços.

Finalmente, a Caixa 6 destaca os fundamentos sociais selecionados de uma economia, que pode ser prejudicada pela guerra e apoiada (ou reconstituída) pelos esforços de paz. Os que conduzem a violência muitas vezes procuram minar essas facetas da economia de um rival (ou a sua própria, se o rival é interno), enquanto os pacificadores e os construtores da paz do pós-guerra tipicamente trabalham para reconstruí-los.

Figura 3 – Interdependências entre economia e conflito.



Fonte: Adaptado de Anderton e Brauer (2016a, p.6).

Exemplos selecionados da teoria da economia de conflito e evidências

O modelo de escolha racional

O modelo de escolha racional (MER) é provavelmente o modelo teórico mais amplamente aplicado em economia. Para economistas “racional” significa a ponderação dos custos e benefícios esperados, dadas as preferências subjetivas de um decisor (objetivos desejados) e restrições objetivas, como os custos (os preços) a serem pagos pelos bens e serviços necessários na busca dos objetivos e recursos limitados como dinheiro, tempo e energia mental ou física disponível para o tomador de decisão. Simplificando, ser economicamente racional significa indiscutivelmente que se espera que as pessoas “façam o melhor que puderem, dadas suas circunstâncias”. A ponderação de metas (benefícios esperados, a serem maximizados) e restrições (custos esperados, a serem minimizados) então leva às escolhas reais feitas. Naturalmente, as pessoas cometem erros de decisão de vez em quando, mas também não devem repeti-las.

Uma das previsões do MER é que os tomadores de decisão ajustem suas escolhas de forma otimizada quando suas restrições mudarem. Essa previsão se aplica aos consumidores e produtores no mercado, é claro, mas também àqueles

que fazem escolhas relacionadas a conflitos. Por exemplo, Anderton e Brauer (2016b, p.158-163), aplicam o MER a um grupo que decidiu eliminar um grupo externo (ou seja, genocídio). Suponha que o objetivo do grupo (o “benefício”) seja maximizar a destruição de um grupo de fora e que o grupo tenha recursos limitados para pagar o custo de seu empreendimento de destruição. Mas note que os perpetradores podem ter *muitos* “insumos” disponíveis para escolher, como tiro, fome ou escravidão do trabalho até a morte. *Cada um deles* carrega seu próprio custo ou “preço” e drenaria os recursos do grupo em um grau diferente. Assim, se o fuzilamento é “*muito caro*” dado ao custo das balas em relação ao custo dos outros meios de destruição (e incluindo o custo de não ter balas disponíveis para outras finalidades, como a guerra), então - a MER prevê - um ou mais métodos de destruição ao invés de fuzilamento serão escolhidos.

Por mais desagradável que seja, essa maneira de modelar o genocídio pode levar a insights úteis sobre o grau de destrutividade, que políticas contrárias podem ser implementadas e até mesmo como certas intervenções políticas podem levar a resultados não intencionais nos quais o problema pode se tornar pior. Por exemplo, em circunstâncias normais, a redução dos recursos do regime (talvez através de congelamentos de bens, sanções, etc.) diminui os meios disponíveis para o genocídio. Ou fornecendo às vítimas refúgios seguros e / ou rotas de fuga, a “produtividade de matar” na verdade será reduzida. Além disso, o MER revela que as intervenções políticas também podem sair pela culatra. Por exemplo, em outubro e novembro de 2008, a violência aumentou entre o principal grupo rebelde, o Congresso Nacional para a Defesa do Povo (CNDP) e as forças do governo da República Democrática do Congo (RDC) nas quais os rebeldes ameaçaram uma capital provincial, Goma. A maioria das forças da ONU estacionadas na região se concentrava na proteção de Goma porque a própria missão da ONU enfrentava recursos extremamente limitados. “Foi confrontado com prioridades concorrentes, pois a missão estava enfrentando o dilema de escolher entre priorizar a defesa de uma pequena comunidade residente em Kiwanja ou proteger a área maior em torno de Goma.” (REYNAERT, 2011, p.18). Uma análise baseada no MER então prevê que um ataque rebelde contra civis em Goma relativamente bem protegido é mais caro do que atacá-los em locais substitutos. E, de fato, os ataques dos rebeldes foram desviados para a aldeia relativamente desprotegida de Kiwanja e aproximadamente 150 pessoas foram mortas (HUMAN RIGHTS WATCH, 2008).

Examinar o comportamento de escolha é imensamente importante para o campo da economia de conflito, porque significa que o MER pode ser adaptado a muitas arenas de conflito e paz, nas quais escolhas estão sendo feitas. Ou seja, as

escolhas de líderes do Estado, grupos rebeldes, organizações terroristas, arquitetos e perpetradores de atrocidades em massa, terceiros intervenientes, forças de paz e muitos outros atores envolvidos em contextos de conflito podem ser analisados e parcialmente entendidos como escolhas destinadas a alcançar os objetivos dos autores (mesmo objetivos hediondos) sujeitos às restrições que enfrentam.

O precedente não é “apenas teoria”. Evidência empírica concreta está disponível para documentar o comportamento de substituição em face de mudanças nas restrições. Por exemplo, o comportamento de organizações terroristas é uma arena de pesquisa em economia de conflito para a qual o MER tem sido aplicado empiricamente. Por exemplo, após uma série de seqüestros de companhias aéreas nos anos 60 e início dos 70, detectores de metais foram colocados em aeroportos em todo o mundo a partir de 1973. Os dados fornecidos por Mickolus (1980) para o período 1968-77 demonstram, como esperado, um declínio significativo subsequente, após 1973, dos seqüestros terroristas em todo o mundo. No entanto, os grupos terroristas mudaram seu comportamento em novas direções, assim como o MER previa. Assim, a pesquisa de Enders e Sandler (1993, 1995) mostrou que os detectores de metal tiveram a consequência não intencional de aumentar significativamente os assassinatos e os eventos de tomada de reféns. Em outro exemplo de substituição de comportamento, Enders e Sandler (2012) relatam evidências de que, desde 2001, quando os governos da Europa e do Hemisfério Ocidental alocaram mais recursos para a proteção interna, as organizações terroristas têm dirigido relativamente mais ataques à Ásia e ao Oriente Médio, onde as proteções são comparativamente fracas.

Perspectivas da teoria dos jogos

A teoria dos jogos analisa as decisões quando a escolha de cada ator depende das escolhas que suas contrapartes fazem. Por exemplo, se você e um concorrente fizerem lances no mesmo item em um leilão, cada um provavelmente considerará como seus lances afetam os lances do outro. Como em um jogo de xadrez, você e sua contraparte são estrategicamente interdependentes e a teoria dos jogos fornece uma ampla gama de conceitos e modelos para analisar as escolhas em situações decisórias estrategicamente interdependentes.

Considere, por exemplo, dois estados-nação que estão disputando território sobre itens como depósitos minerais, recursos marítimos ou uma fronteira terrestre. Os dois atores poderiam chegar a um acordo pacífico negociado para dividir o item em disputa, evitando os custos da guerra, mas ambos teriam que concordar com o acordo. Assim, existe o risco de que eles lutem pelo item - e é

preciso apenas um dos dois atores para fazer essa escolha, como Schelling aponta (1960). Os destinos dos dois atores estão interligados, e esse cenário estratégico é altamente passível de análise teórica dos jogos. A esse respeito, uma importante teoria aqui é a *teoria de barganha de guerra e paz*, importante porque mostra que a guerra *não* é necessariamente (e talvez não seja usualmente) irracional.

Superficialmente, pode-se acreditar que a guerra é sempre irracional. Por exemplo, pode-se argumentar que (1) as guerras são dispendiosas (veja os 5 “D” da Figura 3); (2) que quando os atores lutam pelo território, digamos, então a guerra deve levar à (re)distribuição territorial do pós-guerra; e (3) que a mesma (re)distribuição poderia ter sido alcançada antes da guerra sob um acordo pacífico e negociado. A guerra é, portanto, irracional. Embora as premissas (1) e (2) sejam incontroversas, a *teoria de barganha de guerra e paz* mostrou que a premissa (3) é falha. De fato, pelo menos nove causas “racionalistas” distintas de guerra foram identificadas (ver ANDERTON; CARTER, 2019, p.184-194). Para ilustrar, fornecemos três exemplos de razões pelas quais a guerra pode se tornar uma escolha racional.

A guerra pode ser escolhida devido a *informações incompletas*. Fearon (1995), por exemplo, sustenta que a guerra russo-japonesa de 1904/05 foi causada em parte por informações incompletas. Levando à guerra, a Rússia e o Japão estavam disputando o controle de território (partes da Manchúria e da Península Coreana), pois cada lado buscava um maior amortecedor geográfico em relação ao seu rival. Sem o conhecimento da Rússia, o Japão acreditava que poderia lançar um ataque surpresa devastador contra as forças navais russas em Port Arthur e assim atingir suas ambições territoriais por meio da guerra. Sabendo o que poderia conseguir com a guerra, a demanda do Japão por controle territorial sob negociações pacíficas era maior do que a Rússia estava disposta a aceitar. Além disso, o Japão não poderia dizer à Rússia sobre sua vantagem, porque os russos poderiam acreditar que o Japão estava manipulando informações para extrair um melhor assentamento. Alternativamente, a Rússia pode acreditar nas informações e tomar contramedidas, o que faria com que a vantagem da informação japonesa desaparecesse. Nessas circunstâncias, o Japão acreditava que, apesar dos custos da guerra, seria melhor lançar um ataque do que se estabelecer pacificamente e, por isso, “racionalmente” escolheu a guerra.

Uma segunda fonte racionalista de guerra é a *preempção*. Por exemplo, Fischer (1984) afirma que a guerra de 1967 entre Egito e Israel se deveu em parte ao incentivo de cada lado para lançar um ataque de aeronave contra as forças aéreas do outro lado antes que o outro lado fizesse o mesmo. De acordo com Fischer (1984, p.19): “Tanto Israel quanto o Egito tinham frotas de bom-

bardeiros vulneráveis em aeródromos abertos no deserto. Cada lado sabia que quem iniciasse o primeiro ataque poderia facilmente bombardear e destruir os aviões hostis no solo, ganhando assim superioridade aérea.” À beira da guerra, Aharon Yariv, chefe da inteligência israelense, e General Yeshayahu Gavish, chefe do Exército israelense do comando do sul, “[...] acreditavam que se Israel não atacasse logo, os egípcios poderiam atacar primeiro, ganhando os benefícios resultantes de dar o primeiro golpe.” (BETTS, 1982, p.150).

Em terceiro lugar, um ator pode escolher a guerra sob a lógica da *guerra preventiva*. Por exemplo, em 7 de junho de 1981, Israel lançou um ataque surpresa contra o reator nuclear do Iraque a sudeste de Bagdá. Israel percebeu que o reator nuclear estava sendo usado pelo Iraque para ajudar a desenvolver armas nucleares. Do ponto de vista de Israel, a ameaça de uma mudança futura na capacidade de armas do Iraque fez com que Israel usasse a violência para evitar tal mudança. (A diferença entre a guerra de preempção e preventiva está na diferença entre as capacidades *atuais* e esperadas no *futuro*.)

A teoria da barganha também fornece insights sobre fontes de *paz*, por exemplo, como certas formas de intervenções de terceiros podem ajudar a transformar o que seria um resultado de guerra em um acordo negociado e pacífico e como inúmeras intervenções de políticas podem ajudar a melhorar cada uma das fontes de paz (para detalhes ver ANDERTON; CARTER, 2019, p.198-200 e p.392-394). A teoria foi submetida a investigação empírica, incluindo informações incompletas (BAS; SCHUB, 2016), tecnologias militares de preempção (ADAMS, 2003/2004), e mudanças de poder e guerra preventiva (BELL; JOHNSON, 2015). Em uma importante análise empírica de assistência humanitária, Narang (2015) recorre à teoria para analisar como a ajuda humanitária durante as guerras civis pode “sair pela culatra”. Em particular, ele raciocina e levanta a hipótese de que “[...] a assistência humanitária pode, inadvertidamente, prolongar os combates ao retardar o acréscimo de informações [que] [...] impede que os oponentes coordenem as expectativas sobre o que cada um está preparado para aceitar em um acordo.” (NARANG, 2015, p.185). Com base em uma amostra de guerras civis de 1945 a 2004, Narang constata que uma ajuda maior aumenta significativamente a probabilidade de a guerra continuar, mesmo depois de controlar a seleção de ajuda em guerras mais difíceis e mais fáceis de resolver. Este estudo é apenas um dos muitos exemplos de como a teoria econômica combinada com a análise estatística pode revelar resultados não planejados.

Perspectivas da economia de rede

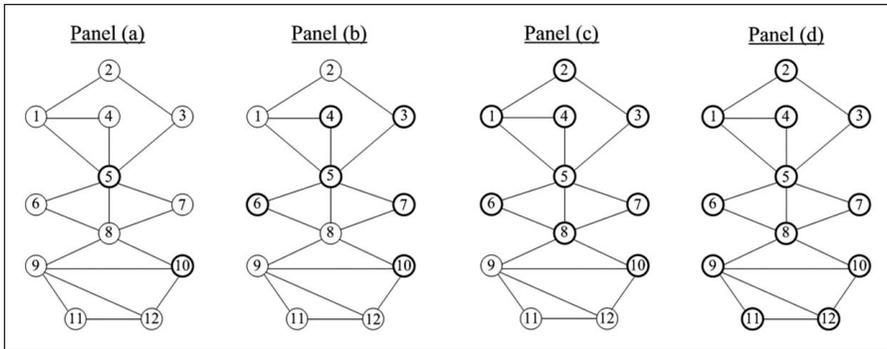
Redes sociais e econômicas fazem parte da vida humana (de relações familiares e de trabalho a redes de transporte e comunicações), e cada vez mais na era eletrônica moderna (por exemplo, Facebook, Twitter, LinkedIn e homólogos no Brasil, China, Índia, Rússia, e outros países). As redes também são importantes na compreensão dos conflitos, porque muitas organizações produtoras de violência (por exemplo, grupos rebeldes, organizações terroristas, sindicatos criminosos) exploram redes para promover suas agendas propensas à violência. Enquanto isso, muitas organizações intergovernamentais, estados-nações e organizações não-governamentais formam redes para promover resultados mais pacíficos em muitas partes do mundo. O campo da economia de rede, que se desenvolve rapidamente e é rico, oferece conceitos e modelos valiosos que podem ser aplicados para entender melhor o conflito e a paz. Para ilustração, oferecemos um exemplo intuitivo aqui.

Considere uma vizinhança de 12 aldeões (ver Figura 4), cujo painel (a) mostra uma estrutura *espacial* específica pela qual os vizinhos estão em ligados. Suponha que os vizinhos 5 e 10 (os círculos escuros) sejam “agressivos” para os membros de um grupo de fora e também que exista uma regra de “propagação” de tal forma que quando pelo menos metade ($1/2$) dos vizinhos são “infectados”, então este se infectará. Por exemplo, como o vizinho 4 tem dois vizinhos - 1 e 5 - um dos quais está infectado, o vizinho 4 também será infectado, assim como os vizinhos 3, 6 e 7, todos mostrados no Painel (b). Com o tempo, a infecção se espalha por toda a aldeia, como visto nos Painéis (c) e (d). Mas se alguém fizer mudanças extremamente triviais na estrutura da aldeia ou na taxa de propagação, podem ocorrer resultados *completamente* diferentes. Por exemplo, se em vez dos vizinhos 5 e 10, os vizinhos 4 e 10 forem inicialmente infectados, a infecção não se espalhará! Esta é uma inversão chocante e completa do resultado inicial e pode ajudar a explicar por que algumas aldeias, cidades ou regiões de uma sociedade parecem “imunes” à infecção, enquanto outras sucumbem à doença ideológica. A parte difícil é reconhecer que tal aleatoriedade na condição de localização inicial da estrutura espacial das redes de vizinhança pode ter uma influência tão profunda no resultado final.

Pode-se também modelar “imunidade parcial.” Suponha que se acrescente um laço de vizinhança entre os vizinhos 3 e 4 no Painel (a) da Figura 4 (ainda com a mesma taxa de propagação de $1/2$). Agora, a infecção se espalha apenas para a parte média e inferior da vila, mas a parte superior (ou “norte”) - vizinhos 1, 2, 3 e 4 - permanece não infectada. Assim, “aglomerados” de partes infecta-

das e não infectadas de uma população em uma sociedade podem emergir, um fenômeno prontamente visto em sociedades do mundo real. A análise teórica de modelos de rede, como a mostrada na Figura 4, obviamente pode ser muito mais complexa para ajudar a entender os resultados do mundo real e simular (prever) os resultados potenciais. Além disso, os modelos de rede podem ser combinados com a teoria dos jogos evolutivos (TJE) e modelos baseados em agentes (MBA) para simular, por exemplo, onde os pontos críticos da agressão podem se desenvolver e onde melhor inserir os “pacificadores” na estrutura espacial de uma aldeia, ou então ajudar a desenvolver laços adicionais entre os vizinhos (como aqueles entre 3 e 4 na Figura 4) que podem ajudar a prevenir ou reduzir a propagação de comportamento agressivo.

Figura 4 – Uma rede de vizinhança simples.



Fonte: Elaboração própria.

Pesquisas empíricas sobre conflitos baseados na teoria de redes já prevalecem nas literaturas de terrorismo (ENDERS; JINDAPON, 2010; ENDERS; SANDLER, 2012), de risco de guerra (MAOZ, 2011; KINNE, 2012) e de propagação de genocídio (MCDOOM, 2014a, 2014b). Um exemplo de perspectivas de rede sobre a guerra é König, Rohner, Thoenig e Zilibotti (2017) (doravante KRTZ), que teoricamente e empiricamente analisam a “Grande Guerra na África”, que o projeto Correlates of War chama de “Guerra Mundial da África de 1998–2002” (SARKEES; WAYMAN, 2010, p.468). O estudo de KRTZ enfoca os 80 atores armados que compunham a rede de aliados e inimigos que lutam na RDC de 1998 a 2010. Entre os muitos pares de atores possíveis que podem ser construídos para a rede, KRTZ codificam 192 díades de aliados, 236 díades inimigas, e 5.892 díades neutras. Com base na estimativa empírica de externalidades de rede entre díades aliadas e inimigas, KRTZ acham

que o esforço de combate de cada grupo aumenta quando a luta total de seus inimigos é maior e diminui quando a luta total de seus aliados é maior. KRTZ então usa suas estimativas empíricas para avaliar os efeitos de várias políticas de pacificação. Uma dessas políticas é neutralizar os links inimigos selecionados que existem entre o exército da RDC e outros atores na rede. Curiosamente, KRTZ acham que a neutralização de tais elos não apenas reduz o conflito bilateral entre os dois membros da díade (obviamente), mas a pacificação se espalha pela rede levando a reduções multiplicadas dos esforços de combate de outros atores na rede. Mais uma vez, no entanto, eles também acham que a adoção impensada de uma política de intervenção destinada a eliminar um “jogador-chave” pode sair pela culatra, pois os atores substitutos que substituem o (ex) jogador-chave podem piorar a situação.

Perspectivas econômicas adicionais

Além da escolha racional, da teoria dos jogos e dos modelos de rede, a economia há muito acrescenta insights de outras disciplinas acadêmicas, como direito, psicologia, política e sociologia, e o conjunto de trabalho resultante pode ser aproveitado para ajudar a entender os fenômenos de conflito mais completamente do que foi possível antes. Por exemplo, o campo do direito e economia aumentou muito nos últimos 50 anos e agora é um campo de ensino padrão nas faculdades de economia e nas faculdades de direito. Assim como a lei é sobre a resolução de conflitos - por exemplo, no direito contratual - mas surpreendentemente pouco disso foi aplicado ao tipo de conflito sistemático que a economia de conflito cobre. Por exemplo, no nível das Nações Unidas, por que a intervenção internacional em casos de atrocidades em massa muito sérias aparece tantas vezes na forma de “*muito pouco, tarde demais*”? Uma resposta é que a ONU é, em essência, uma organização contratual de estados soberanos. Os estados-nação aderem quando os benefícios esperados da filiação superam o custo esperado, e isso também se aplica a exemplos específicos da legislação internacional de direitos humanos. Assim, os estados-nação assinam facilmente Declarações de Direitos Humanos ou Convenções de Genocídio quando os custos não são especificados ou quando o mecanismo de imposição é omitido. No entanto, quando estes se tornam mais específicos - como no caso do estabelecimento do Tribunal Penal Internacional (TPI) - os Estados-nação não aderem de todo ou se ratificam com auto-isenções importantes, anotadas nos seus documentos de ratificação, ou então retiram-se de um tratado completamente quando esse se torna inconveniente, tudo isso aconteceu no caso do

TPI. Assim, a economia prontamente oferece insights “óbvios” sobre o projeto e a construção de direitos humanos internacionais e outros tratados relevantes para a economia de conflito.

Da mesma forma, os campos da economia comportamental e da economia de identidade, aproveitando os insights da psicologia e da sociologia, respectivamente, tornaram-se muito proeminentes na economia e podem ajudar a entender melhor não apenas o comportamento econômico “comum” nos mercados financeiro, trabalhista, comercial ou habitacional, mas também comportamento de conflito (e paz). Por exemplo, conceitos como viés cognitivo, enquadramento, dependência de referência e aversão a perdas prontamente se prestam à aplicação na economia de conflito e ajudam a explicar, por exemplo, por que os líderes de estado-nação parecem tão “intransigentes” em suas posições de combate. Por que eles não “concluíram racionalmente” que perderão uma batalha, ou uma guerra inteira, devido ao esmagador poder de fogo de um oponente? Elementos psicológicos não-rationais podem simplesmente torná-los mais resistentes à mudança do que o modelo de escolha racional por si só poderia sugerir. Da mesma forma, a economia de identidade se concentra, *inter alia*, nas relações e status nas hierarquias sociais humanas e incorpora perspectivas de custo-benefício explícitas e relacionais nas funções de utilidade usuais dos economistas, mostrando, por exemplo, que os custos e benefícios relacionais podem dominar o foco monetário prototípico dos economistas. Assim, aspectos relacionais, como os laços familiares, lingüísticos, religiosos, étnicos ou outros, ajudam a agrupar os seres humanos em grupos fortemente unidos que facilitam o comércio monetário e o intercâmbio intragrupo, mesmo que sejam monetariamente *mais* benéficos para também negociar com pessoas de fora. Ideias como essas prontamente podem ser transportadas para o campo da economia de conflito, por meio da qual títulos intragrupo podem dominar qualquer consideração “racional” de pacificação, construção da paz e manutenção da paz entre grupos. As mesmas idéias “translacionais” aplicam-se aos campos bem estabelecidos da economia política e aos modelos de escolha pública, que podem ser facilmente estendidos para incorporar aspectos especificamente relacionados a conflitos violentos ou a ameaças dos mesmos.

Em suma, a economia moderna - com a adoção de conhecimentos adquiridos em outros campos como psicologia, antropologia, sociologia, política, direito, administração, logística, matemática e estatística - tornou-se (ou está se tornando) uma *ciência social quantitativa abrangente* capaz de sondar cada vez mais profundamente o comportamento humano, incluindo o comportamento de conflito. Apesar da violência que ainda testemunhamos continuamente em

todo o mundo, esse desenvolvimento oferece uma esperança considerável para o futuro.

Recursos: dados, documentos de trabalho, periódicos e para leitura adicional

Dados

Uma amostra de sites de conjuntos de dados prontamente disponíveis inclui o seguinte: Armed Conflict Location and Event Data (ACLED) sobre conflitos intergrupais na África e partes da Ásia, Oriente Médio e Europa (www.acleddata.com); o Uppsala Conflict Data Program/Peace Research Institute Oslo (UCDP / PRIO), dados sobre guerras, conflitos de sub-guerra e violência contra civis (ucdp.uu.se); os dados do Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) sobre gastos militares, transferências de armas e missões de paz intergovernamentais (www.sipri.org/databases); o conjunto de dados da Political Instability Task Force (PITF) sobre guerras intraestaduais, falhas de estado e genocídios e politicídios (<http://www.systemicpeace.org/inscrdata.html>); o Banco de Dados sobre Terrorismo Global (Global Terrorism Database - GTD) sobre incidentes de terrorismo doméstico e internacional em todo o mundo (www.start.umd.edu/gtd/about); os dados do projeto Correlates of War (COW) sobre guerras, alianças interestaduais e disputas interestatais militarizadas (<http://www.correlatesofwar.org>); e o Global Peace Index and Positive Peace Index (GPI) divulgado pelo Institute for Economics and Peace (<http://economicsandpeace.org>). Além disso, e ainda assim totalmente a ser descoberto e compilado globalmente, existem inúmeros conjuntos de dados existentes no nível nacional e geralmente acessíveis apenas nas línguas de trabalho locais, incentivando assim a colaboração com pesquisadores locais de todo o mundo. Em nosso próprio trabalho, encontramos fascinantes conjuntos de dados específicos de cada país referentes à Colômbia, Índia, Paquistão, Ruanda e Vietnã, por exemplo.

Série de trabalhos em pesquisa e periódico científicos

Para pesquisas atualizadas no formato de documentos de trabalho, consulte recursos padrão como o banco de dados EconLit da American Economic Association, Research Papers in Economics (RePEC) e serviços associados, o National Bureau of Economic Research (NBER), o Households in Conflict Network (HiCN), Social Science Research Network (SSRN), ResearchGate,

Academia e outras. Todos podem ser facilmente pesquisados por palavras-chave como “conflict”, “war”, “peace” e assim por diante. Em relação à pesquisa publicada, a seguinte lista alfabética de periódicos concentra-se especificamente em aspectos *econômicos* de conflito e paz, ou frequentemente traz contribuições de economistas: *Conflict, Security & Development, Defence and Peace Economics, Economics of Peace and Security Journal, International Journal of Development and Conflict, International Journal of Peace Economics and Peace Science, Journal of Conflict Resolution, Journal of International Relations and Development, Journal of Peacebuilding & Development, Journal of Peace Research, Peace, Conflict and Development: An Interdisciplinary Journal, Peace Economics, Peace Science and Public Policy, and Stability: International Journal of Security & Development*. Todos estes são, além disso, é claro, para periódicos de economia geral, como o *Quarterly Journal of Economics*, o *Economic Journal*, o *Review of Economics & Statistics*, ou o conjunto de periódicos publicados pela American Economic Association que cada vez mais publica artigos relacionados ao conflito e resolução de conflitos.

Para ler mais

Além de alguns trabalhos clássicos (por exemplo, BOULDING, 1962, 1978; SCHELLING, 1960, 1966), a seguinte é principalmente uma lista de manuais, livros didáticos e livros editados no campo do conflito e da economia de paz. Esperamos que ajude o leitor interessado a projetar seu próprio curso de leituras. Lista de manuais, livros didáticos e livros editados:

ANDERTON, C. H.; BRAUER, J. (ed.). **Economic aspects of genocides, other mass atrocities, and their prevention**. New York: Oxford University Press, 2016.

ANDERTON, C. H.; CARTER, J. R. **Principles of conflict Economics: the political Economy of war, terrorism, genocide, and peace**. 2.ed. New York: Cambridge University Press, 2019.

BOULDING, K. E. **Stable peace**. Austin: The University of Texas Press, 1978.

BOULDING, K. E. **Conflict and defense: a general theory**. New York: Harper, 1962.

BRADDON, D. L.; HARTLEY, K. (ed.). **Handbook on the Economics of conflict**. Cheltenham: Edward Elgar, 2011.

BRAUER, J.; DUNNE, J. P. **Peace Economics: a macroeconomics primer for violence-afflicted states**. Washington: United States Institute of Peace Press, 2012.

COLLIER, P.; ELLIOTT, L.; HEGRE, H.; HOEFFLER, A.; REYNAL-QUEROL, M.; SAMBANIS, N. **Breaking the conflict trap: civil war and development policy.** Washington: The World Bank, 2003.

COLLIER, P.; SAMBANIS, N. (ed.). **Understanding civil war: evidence and analysis.** Washington: The World Bank, 2005. v.1-2.

COYNE, C. J.; MATHERS, R. L. (ed.). **The handbook on the political Economy of war.** Cheltenham: Edward Elgar, 2011.

ENDERS, W.; SANDLER, T. **The political Economy of terrorism.** 2.ed. New York: Cambridge University Press, 2012.

GANSON, B.; WENNMANN, A. **Business and conflict in fragile states: the case for pragmatic solutions.** London: Routledge, 2016.

GARFINKEL, M. R.; SKAPERDAS, S. (ed.). **The oxford handbook of the Economics of peace and conflict.** New York: Oxford University Press, 2012.

HARTLEY, K.; SANDLER, T. (ed.). **Handbook of defense Economics.** New York: Elsevier, 1995. v.1.

MAC GINTY, R. **Routledge handbook of peacebuilding.** London: Routledge, 2013.

MITCHELL, S. M.; VASQUEZ, J. A. (ed.). **Conflict, war, and peace: an introduction to scientific research.** Washington: CQ Press, 2013.

SANDLER, T.; HARTLEY, K. **The Economics of defense.** Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

SANDLER, T.; HARTLEY, K. (ed.). **Handbook of defense Economics.** New York: Elsevier, 2007. v.2.

SCHELLING, T. C. **The strategy of conflict.** Cambridge: Harvard University Press, 1960.

SCHELLING, T. C. **Arms and influence.** New Haven: Yale University Press, 1966.

VAHABI, M. **The political Economy of predation: manhunting and the Economics of escape.** New York: Cambridge University Press, 2015.

WENNMANN, A. **The political Economy of peacemaking.** London: Routledge, 2011.

ABSTRACT: We present an overview of the field of conflict economics. We begin by explaining important distinctions between standard textbook economics and conflict economics regarding assumptions, subject matter, and interrelations between economics and conflict. We then provide summaries of selected economic theories and empirical evidence that together help reveal important aspects of conflict – and peace – through an economics lens. Among the topics covered in the theoretical and empirical overview are why violence is sometimes chosen over peaceful approaches to address intergroup disputes, why it is “rational” for political leaders to sometimes mass kill civilians (and what can be done to prevent this), how social norms of committing harm against outgroups can propagate (or be stopped), why it can be difficult to develop laws and institutions to promote stable peace, and how third-party efforts to promote peace can sometimes make things worse. Lastly, we provide samples of data resources, working paper archives and journals, and readings consisting of major textbooks, handbooks, and edited books in the field of conflict economics.

KEYWORDS: Exchange economy. Appropriation economy. Conflict economics. Peace economics. Rational choice model. Game theory. Network economics.

REFERÊNCIAS

ADAMS, K. R. Attack and conquer? international anarchy and the offense-defense-deterrence balance. **International Security**, Cambridge, v.28, n.3, p.45-83, 2003/2004.

ANDERTON, C. H.; BRAUER, J. On the economics of genocides, other mass atrocities, and their prevention. *In*: ANDERTON, C. H.; BRAUER, J. (ed.). **Economic aspects of genocides, other mass atrocities, and their prevention**. New York: Oxford University Press, 2016a. p.3-27.

ANDERTON, C. H.; BRAUER, J. Genocide and mass killing risk and prevention: perspectives from constrained rational choice models. *In*: ANDERTON, C. H.; BRAUER, J. (ed.). **Economic aspects of genocides, other mass atrocities, and their prevention**. New York: Oxford University Press, 2016b. p.143-171.

ANDERTON, C. H.; CARTER, J. R. **Principles of conflict Economics**: the political Economy of war, terrorism, genocide, and peace. 2.ed. New York: Cambridge University Press, 2019.

BAS, M.; SCHUB, R. Mutual optimism as a cause of conflict: secret alliances and conflict onset. **International Studies Quarterly**, Beverly Hills, v.60, n.3, p.552-564, 2016.

BELL, S. R.; JOHNSON, J. C. Shifting power, commitment problems, and preventive war. **International Studies Quarterly**, Beverly Hills, v.59, n.1, p.124-132, 2015.

BETTS, R. K. **Conventional deterrence: predictive uncertainty and policy confidence: compound deterrence vs. No-First-Use: what's wrong is what's right.** Washington: Brookings Institution, 1982. (Brookings General Series Reprint, 412).

BOULDING, K. E.; PFAFF, M.; HORVATH, J. Grants economics: a simple introduction. **The American Economist**, Tuscaloosa, v.16, n.1, p.19-28, 1972.

BUHAUG, H.; CEDERMAN, L.; GLEDITSCH, K. S. Square pegs in round holes: inequalities, grievances, and civil war. **International Studies Quarterly**, Beverly Hills, v.58, n.2, p.418-431, 2014.

COLLIER, P.; HOEFFLER, A. Greed and grievance in civil war. **Oxford Economic Papers**, Oxford, v.56, n.4, p.563-595, 2004.

EASTERLY, W.; GATTI, R.; KURLAT, S. Development, democracy, and mass killing. **Journal of Economic Growth**, Norwell, v.11, n.2, p.129-156, 2006.

ENDERS, W.; JINDAPON, P. Network externalities and the structure of terror networks. **Journal of Conflict Resolution**, Newbury Park, v.54, n.2, p.262-280, 2010.

ENDERS, W.; SANDLER, T. Terrorism: theory and applications. *In*: HARTLEY, K.; SANDLER, T. (ed.). **Handbook of defense Economics**. New York: Elsevier, 1995. v.1, p.213-249.

ENDERS, W.; SANDLER, T. The effectiveness of anti-terrorism policies: vector-autoregression-intervention analysis. **American Political Science Review**, Baltimore, v.87, n.4, p.829-844, 1993.

FEARON, J. D. Rationalist explanations for war. **International Organization**, Cambridge, v.49, n.3, p.379-414, 1995.

FISCHER, D. **Preventing war in the nuclear age.** Totowa: Rowman & Allanheld, 1984.

HUMAN RIGHTS WATCH. **Killings in Kiwanja**: the UN's inability to protect civilians. dec. 2008. Disponível em: <https://www.hrw.org/report/2008/12/11/killings-kiwanja/uns-inability-protect-civilians>. Acesso em: 24 abr. 2019.

KINNE, B. J. Multilateral trade and militarized conflict: centrality, openness, and asymmetry in the global trade network. **The Journal of Politics**, Austin, v.74, n.1, p.308-322, 2012.

KÖNIG, M. D.; ROHNER, D.; THOENIG, M.; ZILIBOTTI, F. Networks in conflict: theory and evidence from the great war of Africa. **Econometrica**, Chicago, v.85, n.4, p.1093-1132, 2017.

MAOZ, Z. **Networks of nations**: the evolution, structure, and impact of internationalized networks, 1816–2011. New York: Cambridge University Press, 2011.

MCDOOM, O. S. Predicting violence within genocide: a model of elite competition and ethnic segregation from Rwanda. **Political Geography**, Oxford, v.42, p.34-45, 2014a.

MCDOOM, O. S. Antisocial capital: a profile of Rwandan genocide perpetrators' social networks. **Journal of Conflict Resolution**, Newbury Park, v.58, n.5, p.865-893, 2014b.

MICKOLUS, E. F. **Transnational terrorism**: a chronology of events, 1968-1979. Westport: Greenwood Press, 1980.

NARANG, N. Assisting uncertainty: how humanitarian aid can inadvertently prolong civil war. **International Studies Quarterly**, Beverly Hills, v.59, n.1, p.184-195, 2015.

POLACHEK, S. W.; SEIGLIE, C. Trade, peace and democracy: an analysis of dyadic dispute. In: SANDLER, T.; HARTLEY, K. (ed.). **Handbook of defense Economics**. New York: Elsevier, 2007. v.2, p.1017-1073.

REYNAERT, J. **MONUC/MONUSCO and civilian protection in the Kivus**. New York: IPIS, 2011.

SARKEES, M. R.; WAYMAN, F. **Resort to war**: 1816-2007. Washington: CQ Press, 2010.

SCHNEIDER, G.; BARBIERI, K.; GLEDITSCH, N. P. (ed.). **Globalization and armed conflict**. Lanham: Roman & Littlefield Publishers, 2003.

CONFLICT AND PEACE ECONOMICS

ECONOMIA DE CONFLITO E PAZ

Charles H. ANDERTON¹
Jurgen BRAUER²

ABSTRACT: We present an overview of the field of conflict economics. We begin by explaining important distinctions between standard textbook economics and conflict economics regarding assumptions, subject matter, and interrelations between economics and conflict. We then provide summaries of selected economic theories and empirical evidence that together help reveal important aspects of conflict – and peace – through an economics lens. Among the topics covered in the theoretical and empirical overview are why violence is sometimes chosen over peaceful approaches to address intergroup disputes, why it is “rational” for political leaders to sometimes mass kill civilians (and what can be done to prevent this), how social norms of committing harm against outgroups can propagate (or be stopped), why it can be difficult to develop laws and institutions to promote stable peace, and how third-party efforts to promote peace can sometimes make things worse. Lastly, we provide samples of data resources, working paper archives and journals, and readings consisting of major textbooks, handbooks, and edited books in the field of conflict economics.

KEYWORDS: Exchange economy. Appropriation economy. Conflict economics. Peace economics. Rational choice model. Game theory. Network economics.

¹ College of the Holy Cross, Worcester – MA – USA. Professor of Economics and Distinguished and Professor of Ethics and Society. canderto@holycross.edu.

² Augusta University, Augusta – GA – USA. Emeritus Professor of Economics. Chulalongkorn University, Bangkok - Thailand Visiting Professor of Economics. brauer.jurgen@gmail.com.

Introduction

Conflict economics studies (1) *economic* aspects of violent conflict such as wars, genocides, terrorism, gang warfare, and the forceful appropriations of assets (e.g., land and mineral resources, human trafficking, cyber theft, criminal syndication) as well as (2) short-term methods of conflict resolution (e.g., third-party mediation) and (3) long-term norm- and institution-building toward irreversible, stable peace. There is some thought that the field may, in time, simply include the whole of safety and security, public and private. Despite being routine, recurring, widespread, long-lasting, and often severe, violence or the threat thereof is generally ignored even in advanced textbook treatments in standard economics. Yet economic analysis of violence is as essential as any other academic discipline in analyzing *why* violent conflicts happen, *how* they are carried out, and *what can be done* to mitigate, resolve, and prevent them.

In this overview of the scope of conflict economics we provide, first, three diagrams that illustrate (1) important distinctions between standard textbook economics and conflict economics, (2) define critical concepts in the field (e.g., conflict, peace, war, security, defense), and (3) highlight some interrelations between economics and conflict. Second, we discuss an illustrative selection of economic theories complemented by examples of empirical evidence that together help reveal important aspects of conflict and peace. They reveal, among other things, how third-party efforts to promote peace can sometimes make things worse, why violence is sometimes chosen over peaceful approaches to address intergroup disputes, why it is “rational” for political leaders to sometimes mass kill civilians (and what can be done to prevent this), how social norms of committing harm against outgroups can propagate (or be stopped), and why it can be difficult to develop laws and institutions to promote stable peace. And third, we provide samples of data resources, working paper archives and journals, and readings consisting of major textbooks, handbooks, and edited books in the field of conflict economics.

Economic aspects of conflict and peace

The four economies

For the past nearly 250 years, standard economics since Adam Smith (1776) and Alfred Marshall (1890) has highlighted the individual and social wel-

fare gains available from the mutually beneficial exchange of goods and services (see Box 3 in Figure 1). The *exchange economy* best functions in a free, private, and competitive environment. Free means voluntary and not coerced; private means in the absence of government laws, rules, regulations, or intervention; and competitive means that for any good or service any buyer can freely switch to purchase from any of a multitude of suppliers and, vice versa, any supplier can freely switch to sell to any of a multitude of buyers. Even as account has since been taken of numerous market imperfections and market failures such as asymmetric information that can benefit one side of an exchange more than the other, monopolization of markets that can lead to unduly high prices and lower quantity or quality of goods and services, or of undesirable social side-effects of private consumption or production (e.g., pollution and environmental destruction), this ideal of free, private, competitive markets still dominates standard economics.

A second economy is the *grants economy* (Box 1 in Figure 1), characterized not by two-sided mutually beneficial exchange but by one-sided beneficial giving (see, e.g., BOULDING; PFAFF; HORVATH, 1972). For example, parents routinely provide huge amounts of resources – and over very many years – to their children without asking for anything directly in exchange. Similarly, people voluntarily surrender large amounts of resources to help fund their favorite charities or nonprofit organizations. Likewise, migrant workers remit vast amounts of their earnings to their families back home. Even countries at times provide genuine foreign aid, without asking for anything directly in return. This grants economy is very large – and usually ignored in standard economics.

Figure 1 – The four economies.

	Voluntary (peace & security)	Involuntary (conflict & violence)
One-way	1. The <u>grants</u> economy (one-sided giving away of resources; voluntary)	2. The <u>appropriation</u> economy (one-sided taking of resources; violent or nonviolent coercion)
Two-way	3. The <u>exchange</u> economy (two-sided voluntary & mutually beneficial exchange)	4. The <u>mutual threat</u> economy (reciprocal threats and violence such as war)

Source: Author's own elaboration.

A third and fourth economies are the *appropriation economy* and the *mutual threat economy* (Boxes 2 and 4 in Figure 1.) These are characterized by the coerced or violent appropriation, or threat of appropriation, of someone else's resources. These, too, are largely ignored in standard economics even as violence, or the threat thereof, obviously is a widespread phenomenon in human social relations. Conflict and peace economics concern themselves with best how to understand boxes 2 and 4 on the right-hand side of Figure 1 and how best to move toward boxes 1 and 3 on the left-hand side.

The borders between the four boxes are drawn with dashed lines to indicate that the four economies are not sharply distinct or mutually exclusive. Instead, the borders are permeable and the economies can “shade” into each other. For example, because of the high likelihood of the one-sided taking of resources, people, communities, companies, and countries invest heavily in defense and security but such investment often is made within the two-sided, mutually beneficial economy.

Key concepts

Within the field, one sees the phrases “conflict”, “conflict resolution”, “defense”, “security”, “military”, “war”, and “peace” economics. These tend to be used interchangeably, as if they all meant the same thing, but there is a structured order among them (see Figure 2). *Conflict economics* is the overarching name of the field, where “conflict” refers to the possibility or actuality of contest and threat of appropriation, and “economics” refers to the method of study, that is, the application of economic theory and tools such as mathematical and statistical modeling. Nowadays, the theory of course includes standard economics, behavioral economics, social (network) economics, and political economy, that is, the inclusion of knowledge from other scholarly disciplines (see Section 2).

Distinct subfields within conflict economics have emerged. Obviously, in order to threaten appropriation some credible force must be available to carry out the threat. This implies funding the needed labor and capital of (armed) forces, such as soldiers and weapons, and also implies opportunity costs, which is what perhaps best characterizes *military economics*, a critical economics prominent as from the 1980s but already seen in Marxist-inspired works on exploitation and imperialism and, later, in “dependency theory” in development economics. Today, it is more tightly focused on the opportunity cost of military expenditure and on government budgetary trade-offs in particular.

Figure 2 – Conflict economics.

CONFLICT ECONOMICS

(The application of economic theories and tools to the possibility or actuality of contest and threat of appropriation)

<p>1. <u>Military economics</u></p> <p>→ Prominent since the 1980s; focused on the opportunity cost of spending economic resources on threat, appropriation, and defense therefrom.</p>		<p>5. <u>Peace economics</u></p> <p>→ Becoming more distinct and prominent since the 2010s; focused on norm- and institution-building toward stable, irreversible peace, also beginning to theorize the role of the private (business) sector.</p>
<p>2. <u>Defense & security economics</u></p>		
<p style="text-align: center;">Public sector</p> <p><u>Defense economics</u></p> <p>→ Prominent since the 1960s; mostly focused on <i>external</i> perceived or actual enemies.</p> <p><u>Security economics</u></p> <p>→ Prominent since the 2000s; mostly focused on <i>internal</i> concerns, including homeland defense and the economics of crime & punishment.</p>	<p style="text-align: center;">Private sector</p> <p>→ Includes <u>economics of crime</u> avoidance, mitigation, prevention and (private) punishment; may include aspects of the <u>economics of insurance</u>.</p>	
<p>3. <u>War economics</u></p> <p>→ Prominent since pre-World War I; dealt primarily with the anticipated conduct & consequences of “traditional” state-on-state warfare.</p>		
<p>4. <u>Conflict and conflict resolution economics</u></p> <p>→ Prominent since the 1980s and 1990s; concerned with the de-development of developing economies due to civil war environments, especially following decolonization of the 1960s.</p>		

Source: Author’s own elaboration.

Military economics arose, in part, out of the *defense economics* of the 1960s, which was concerned with topics such as defense budget management, military manpower recruitment (e.g., conscripted versus volunteer forces), bilateral monopolies in defense equipment contracting, and studying free-riding behavior with defense alliances such as NATO. This shaded over into the study of arms production and dual-use technologies, arms rivalries and arms races, and the arms trade and associated arms offset deals. Not yet quite as prominent is the extension, and even merging, of defense economics into public sector *security economics*, especially since 9/11, concerned with intelligence services, cybersecurity, homeland security, and the security of public assets, infrastructure, utilities, and other installations. This, in turn, melds into the separately, well-established *economics of crime*, first made prominent by Gary Becker in the

late 1960s. The private sector, likewise, faces innumerable security concerns and often deals with these through the exchange economy with the acquisition of goods such as perimeter fences, security cameras, biometrics and ID cards, locks, alarms, and firearms as well as the hiring of vast numbers of private sector security guards at schools, workplaces, and entertainment venues. This can also include private retaliation and vigilante justice and, very broadly, some aspects of the *economics of insurance*.

War economics emerged prior to, but in the growing anticipation of, World War I. It dealt primarily with the anticipated conduct and consequences of “traditional” state-on-state warfare in continental Europe and Great Britain as well as with the needed postwar reconversion and reconstruction of economic resources, from a wartime economy back to a peacetime economy. (Incidentally, this was the origin of the International Bank for Reconstruction and Development, IBRD, founded in 1944, better known today as the most principal element of the World Bank Group). Initially, much of the debate among economists had to do with frictions in international trade relations (e.g., countries’ mercantilist economic policy postures) and, as such, war economics also studied also the causes of war.

While the term conflict economics can already be seen in the 1950s, it became more salient when economists and quantitative political scientists joined to study the seeming explosion of civil wars following the completion of the era of decolonization in the 1970s, especially in Africa and Asia. The subfield became prominent in the 1990s, with the end of the Cold War and the spectacularly horrific violence in the DR Congo and Rwanda. Much of the underlying concern regarded the effective de-development of economically developing countries so that *conflict economics* and *conflict resolution economics* shaded into each other.

But this type of more narrowly understood conflict economics, while studying causes, conduct, and consequences of civil war in particular, seemed more concerned with short-term conflict resolution and postwar economic reconstruction than with longer-lasting, permanent, and irreversible solutions to achieve peaceful cooperation, preventing war in the first place. Depending on how one counts, one-half of all civil war peace agreements collapse within five years’ time and led to renewed violence.

Peace economics, then, essentially asks about stability in the social contract between and among populations. As such it is, in part, concerned with constitutional law (and the economics of such law) as well as with broader norm- and institution-building. Precedents of this type of thinking are already in evidence

in the 1950s and 1960s in the early works of giants of economic thought such as Kenneth Boulding, Walter Isard, and Thomas Schelling.

Interdependencies

Figure 3 displays six interdependencies between economics and conflict. The numbered boxes in the diagram display the interdependencies while the lower boxes provide additional information.

Economics is a social science that focuses on the *choices* actors make, subject to various constraints they face (e.g., budget and time constraints). Box 1 thus highlights that conflict, and peace, are *choices*. Conflict economics assumes that choice theoretic models available in standard economics, such as constrained rational choice and game theory, also can be applied to choices in allegedly non-economic contexts. These include choices for war or peace, choices to intervene in a violent conflict in an effort to promote peace, and even the disturbing choice to target civilians for mass elimination. The lower box indicates that such choices involve the rational weighing of costs and benefits in the usual mode of rational choice modeling and acknowledges that nonrational elements affect choices, too. The latter include phenomena discovered at the intersection of psychology and economics such as reference dependence, loss aversion, and framing effects and those at the intersection of sociology and economics such as peer effects, diffusion of ideologies over social networks, the roles of key players in social contexts, and identity utilities.

The second box indicates that economic conditions can affect the risk, seriousness, and recurrence of violent conflicts. Conversely, economic conditions can affect the likelihood that *nonviolent* approaches to conflicts are pursued among disputing actors and whether fragile or unstable peace can be reinforced to help bring about stable peace. For example, many empirical studies have found that low economic development or low economic growth correlate to a greater risk of war or mass atrocity (COLLIER; HOEFFLER, 2004; EASTERLY; GATTI; KURLAT, 2006). Some studies have also found that income inequality, particularly *horizontal* inequality, leads to a greater risk of civil war (BUHAUG; CEDERMAN; GLEDITSCH, 2014). As a last example, some studies have found that states that have a relatively high degree of trade integration with the rest of the world are less likely to become involved in war (POLACHEK; SEIGLIE, 2007; KINNE, 2012), although the effects of trade on conflict, or peace, are by no means uniform in the empirical literature (see SCHNEIDER; BARBIERI; GLEDITSCH, 2003 for diverse views).

Box 3 highlights that conflict and peace affect economic outcomes. The lower box shows the “5Ds” associated with violent conflict and represents important economic costs of violence. The first D is *disruption*, which includes, for example, war’s disruption of trade, education, and growth. The next D, for *diversion*, represents the reallocation of resources away from civilian investment and goods to support attack, defense, or flight during violent conflict. Next are the costs of violence associated with *displacement*, both of people (e.g., refugees) and of capital (e.g., capital flight). *Destruction* of people, property, and land (ecological resources) associated with violent conflict is the next D, followed lastly by the redevelopment *difficulties* faced in post-violence settings such as the economic, political, and socio-cultural reconstructions necessary for a society to move forward. Not shown, but implied, are the economic effects of peace promotion including, for example, the investment costs of disarmament and demobilization, of peacekeeping and peacebuilding missions and operations, and of the general security and peace benefits of peace promotion.

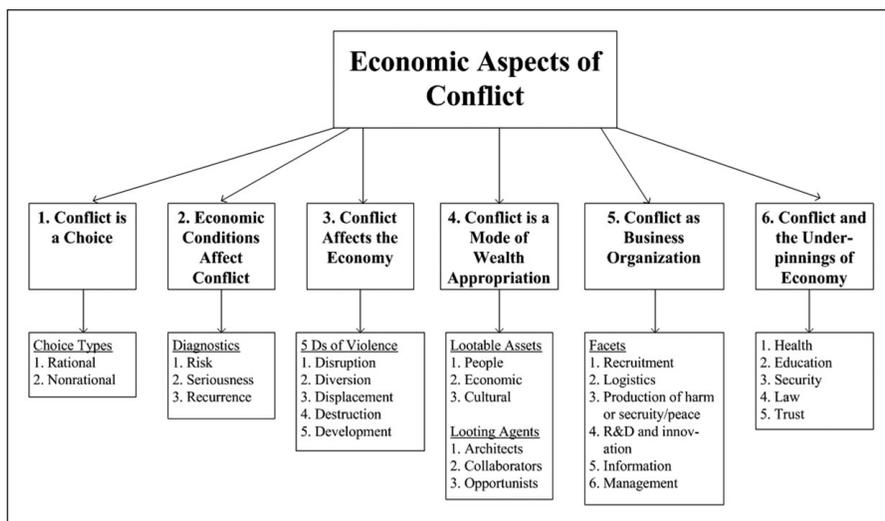
The fourth box shows that conflict can be a mode of wealth acquisition. As shown by the lower box, examples of lootable assets for instance include people (e.g., human trafficking and other forms of slavery), economic assets (e.g., land, minerals, gems), and cultural assets (a people-group’s social bonds, history, language, and existence). Throughout human history, various actors have made choices to attack the assets held by others through wars of conquest, empire building, people-group elimination, and the like. Such agents include the architects of conquest and their collaborators as well as opportunists who take advantage of violent circumstances to enrich themselves. At the same time that such attacks occur, other agents allocate resources to defend territory, businesses, farms, and trade routes. As noted, standard textbook treatments of economics assume that production, trade, and wealth accumulation are peaceful activities, but conflict economics explicitly recognizes and models how appropriation possibilities occur alongside of, and often interact with and jointly determine, the standard exchange economic activities of specialized production and trade.

Box 5 emphasizes, as a practical matter, that the prosecution of war or other forms of violent conflict, as well as efforts to promote peace, involve a variety of business- and management-related practices such as those shown by the lower box. The items in the box imply that subdisciplines such as industrial organization, business, and management science have much to offer to the field of conflict economics to better understand how violence is planned and conducted and how those working on peace promotion can improve upon their efforts.

Finally, Box 6 highlights selected societal underpinnings of an economy, which can be undermined by war and supported (or reconstituted) by peace efforts. Those conducting violence often seek to undermine these facets of a rival's economy (or their own, if the rival is internal), while peacekeepers and postwar peacebuilders typically work to rebuild them.

Figure 3 – Interdependences between economics and conflict.

Source: Adapted from Anderton and Brauer (2016a, p. 6).



Source: Based on Anderton e Brauer (2016a, p.6).

Selected examples of conflict economics theory and evidence

The rational choice model

The rational choice model (RCM) is likely the most widely applied theoretical model in economics. By “rational” economists mean the weighing up of expected costs and benefits given a decisionmaker’s *subjective preferences* (desired goals) and *objective constraints* such as the costs (the prices) to be paid for needed goods and services in the pursuit of the goals and the limited resources such as money, time, and mental or physical energy available to the decisionmaker. Put simply, to be economically rational uncontroversially means that people are expected to “do the best they can, given their circumstances.” The weighing up of goals (expected benefits, to be maximized) and constraints (expected costs, to

be minimized) then leads to the actual choices made. Of course, people make decision mistakes from time to time but are not expected to repeat them endlessly either.

One of the predictions of the RCM is that decisionmakers will optimally adjust their choices when their constraints change. This prediction applies to consumers and producers in the marketplace, of course, but also to those making conflict-related choices. For example, Anderton and Brauer (2016b, p.158–163), apply the RCM to an in-group that has decided to eliminate an out-group (i.e., genocide). Assume that the in-group's objective (the "benefit") is to maximize an out-group's destruction and that the in-group has limited resources to pay the cost of its destruction enterprise. But note that the perpetrators may have *many* "inputs" available to choose from such as shooting, starvation, or work-to-death enslavement. *Each of these* carries its own cost or "price" and would drain the in-group's resources to a different degree. Thus, if shooting is "too expensive" given the cost of bullets relative to the cost of the other means of destruction (and including the cost of not having bullets available for other purposes, such as warfighting), then – the RCM predicts – one or more non-shooting methods of destruction will be chosen.

Distasteful as it may be, this way of modeling genocide can lead to useful insights into the degree of destructiveness, what counter-policies might be implemented, and even how certain policy interventions can lead to unintended outcomes in which the problem can become worse. For example, under normal circumstances, reducing regime resources (perhaps through asset freezes, sanctions, etc.) diminishes the means available for genocide. Or by providing victims with safe havens and/or escape routes, the "productivity of killing" will in effect be lowered. Moreover, the RCM reveals that policy interventions also can backfire. For example, in October and November of 2008, violence escalated between the main rebel group, the National Congress for Defense of the People (CNDP), and Democratic Republic of the Congo (DRC) government forces in which the rebels threatened a provincial capital, Goma. Most of the UN forces stationed in the region focused on protecting Goma because the UN mission itself faced severely limited resources. It "[...] was confronted with competing priorities, as the mission was facing the dilemma to choose whether to prioritize the defence of a small community residing in Kiwanja or to protect the larger area around Goma." (REYNAERT, 2011, p.18). An analysis based on the RMC then predicts that a rebel attack on civilians in relatively well-protected Goma is more expensive than attacking them in substitute locations. And indeed, rebel attacks

were diverted to the relatively unprotected village of Kiwanja and approximately 150 people were killed (HUMAN RIGHTS WATCH, 2008).

Examining choice behavior is immensely important for the field of conflict economics because it means that the RCM can be adapted to many arenas of conflict, and peace, in which choices are being made. That is, the choices of state leaders, rebel groups, terror organizations, mass atrocity architects and perpetrators, third-party intervenors, peacekeepers, and the many other actors involved in conflict contexts can be analyzed and partly understood as choices meant to achieve actors' objectives (even heinous objectives) subject to the constraints that they face.

The foregoing is not "just theory". Concrete empirical evidence is available to document substitution behavior in the face of changing constraints. For example, the behavior of terror organizations is one arena of research in conflict economics to which the RCM has been applied empirically. For instance, following a rash of airline hijackings in the 1960s and early 1970s, metal detectors were placed in airports around the world as from 1973 onward. Data provided by Mickolus (1980) for the period 1968–77 demonstrates, as expected, a subsequent, post-1973 significant decline in terrorist hijackings worldwide. Nevertheless, terror groups then shifted their behavior in new directions, just as the RCM would predict. Thus, research by Enders and Sandler (1993, 1995) showed that the metal detectors had the unintended consequence of significantly increasing assassinations and hostage-taking events. In another example of substitution behavior, Enders and Sandler (2012) report evidence that, since 2001, as governments in Europe and the Western Hemisphere allocated more resources to homeland protection, terror organizations have directed relatively more attacks toward Asia and the Middle East where protections are comparatively weak.

Game theory perspectives

Game theory analyzes decisions when each actor's choice depends upon the choices his or her counterparts make. For example, if you and a counterpart are bidding on the same item at an auction, each of you will likely consider how your bids affect the other's bids. As in a game of chess, you and your counterpart are strategically interdependent and game theory provides a wide range of concepts and models for analyzing choices in strategically interdependent decisionmaking situations.

Consider, for example, two nation-states that are disputing territory over items such as mineral deposits, maritime resources, or a land border. The two actors could arrive at a negotiated peaceful settlement for dividing up the disputed item, avoiding the costs of war, but both would have to agree to the settlement. Thus there remains a risk that they will fight over the item – and it takes only one of the two actors to make this choice, as Schelling points out (1960). The fates of the two actors are intertwined, and this strategic setting is highly amenable to game theoretical analysis. In this regard, an important theory here is *the bargaining theory of war and peace*, important because it shows that war is *not* necessarily (and perhaps not usually) irrational.

Superficially, one could believe that war is always irrational. For example, one might reason that (1) wars are costly (see the 5 “D”s of Figure 3); (2) that when actors fight over territory, say, then war must lead to postwar territorial (re)distribution; and (3) that the same (re)distribution could have been achieved prewar under a peaceful, negotiated settlement. War is therefore irrational. While premises (1) and (2) are uncontroversial, the bargaining theory of war and peace has shown premise (3) to be flawed. Indeed, a least nine distinct “rationalist” causes of war have been identified (see ANDERTON; CARTER, 2019, p.184–194). To illustrate, we provide three examples of reasons why war may become a rational choice.

War can be chosen due to *incomplete information*. Fearon (1995), for example, maintains that the Russo-Japanese war of 1904/05 was caused in part by incomplete information. Leading up to the war, Russia and Japan were disputing control of territory (parts of Manchuria and the Korean Peninsula) as each side sought a greater geographic buffer relative to its rival. Unbeknownst to Russia, Japan believed that it could launch a devastating surprise attack against the Russian naval forces at Port Arthur and thus achieve its territorial ambitions through war. Knowing what it could achieve through war, Japan’s demand for territorial control under peaceful negotiations was higher than Russia was willing to accept. Furthermore, Japan could not tell Russia about its advantage because the Russians might believe that Japan was manipulating information to extract a better settlement. Alternatively, Russia might believe the information and take countermeasures, which would cause the Japanese information advantage to disappear. Under these circumstances, Japan believed that, despite the costs of war, it would do better by launching an attack than by peacefully settling, and so it “rationally” chose war.

A second rationalist source of war is *preemption*. For example, Fischer (1984) maintains that the 1967 Egypt/Israel war was due in part to the incentive

of each side to launch an aircraft attack against the air forces of the other side before the other side did the same. According to Fischer (1984, p.19): “Both Israel and Egypt had vulnerable bomber fleets on open desert airfields. Each side knew that whoever initiated the first strike could easily bomb and destroy the hostile planes on the ground, thereby gaining air superiority.” On the brink of war, Aharon Yariv, head of Israeli intelligence, and General Yeshayahu Gavish, chief of Israeli Southern Command, “[...] believed that if Israel did not strike soon, the Egyptians might strike first, gaining the attendant benefits of delivering the first blow.” (BETTS, 1982, p.150).

Third, an actor can choose war under the logic of *preventive war*. For example, on June 7, 1981, Israel launched a surprise attack against Iraq’s nuclear reactor southeast of Baghdad. Israel perceived that the nuclear reactor was being used by Iraq to help develop nuclear weapons. From Israel’s perspective, the threat of a future shift in Iraq’s weapons capabilities caused Israel to use violence to prevent such a shift. (The difference between preemptive and preventive war lies in the difference between *current* as opposed to expected *future* capabilities.)

The bargaining theory also provides insights into sources of *peace*, for example, how certain forms of third-party interventions can help turn what would otherwise be a war outcome into a negotiated, peaceful settlement and how numerous policy interventions can help improve upon each of the sources of peace (for details see ANDERTON; CARTER, 2019, p.198–200 and p.392–394). The theory has been subjected to empirical inquiry, including incomplete information (BAS; SCHUB, 2016), preemptive military technologies (ADAMS, 2003/2004), and power shifts and preventive war (BELL; JOHNSON, 2015). In an important empirical analysis of humanitarian assistance, Narang (2015) draws upon the theory to analyze how humanitarian aid during civil wars can “backfire”. In particular, he reasons and hypothesizes that “[...] humanitarian assistance can inadvertently prolong fighting by slowing down the accrual of information, [which] [...] prevents opponents from coordinating expectations about what each is prepared to accept in a settlement.” (NARANG, 2015, p.185). Based on a sample of civil wars from 1945 to 2004, Narang then finds that greater aid significantly increases the likelihood of war continuing, even after controlling for the selection of aid into harder and easier wars to settle. This study is but one of many examples of how economic theory combined with statistical analysis can reveal unintended, “backfire” outcomes.

Network economics perspectives

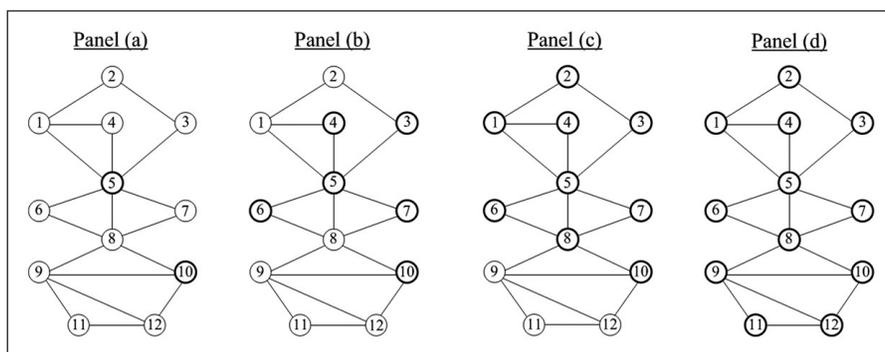
Social and economic networks are part of human life (from family and work relations to transportation and communications networks), and increasingly so in the modern electronic age (e.g., Facebook, Twitter, LinkedIn, and counterparts in Brazil, China, India, Russia, and other countries). Networks also are important in understanding conflicts because many violence-producing organizations (e.g., rebel groups, terrorist organizations, criminal syndicates) exploit networks to advance their violence-prone agendas. Meanwhile, many intergovernmental organizations, nation-states, and nongovernment organizations form networks to promote more peaceful outcomes in many parts of the world. The rapidly developing and rich field of network economics thus offers valuable concepts and models that can be applied to better understand conflict, and peace. For illustration, we offer one intuitive example here.

Consider a neighborhood of 12 villagers (see Figure 4), Panel (a) of which shows a specific *spatial* structure by which the neighbors are networked. Suppose that neighbors 5 and 10 (the darkened circles) are “aggressive” toward members of an out-group and also that there is a “propagation” rule such that when at least one-half ($1/2$) of one’s neighbors are “infected” then one will become infected oneself. For example, since neighbor 4 has two neighbors – 1 and 5 – one of whom is infected, neighbor 4 will also become infected, as do neighbors 3, 6, and 7, all shown in Panel (b). Over time, the infection spreads throughout the entire village, as seen in Panels (c) and (d). But if one makes exceedingly trivial changes either in the village structure or in the propagation rate, *completely* different outcomes can occur. For example, if instead of neighbors 5 and 10, it is neighbors 4 and 10 who are initially infected, then the infection will not spread at all! This is a shocking, complete reversal of the initial result and can help explain why some villages, towns, or regions in a society appear “immune” to infection while others succumb to ideological illness. The difficult part is to acknowledge that such randomness in the initial location condition of the spatial structure of neighborhood networks can have such a profound influence on the final outcome.

One can also model “partial immunity.” Suppose one adds a neighborhood tie between neighbors 3 and 4 in Panel (a) of Figure 4 (still with the same propagation rate of $1/2$). Now the infection spreads only to the middle and bottom part of the village but the top (or “northern”) part – neighbors 1, 2, 3, and 4 – stays uninfected. Thus, “clusters” of infected and uninfected parts of a population in a society can emerge, a phenomenon readily seen in real-world

societies. Theoretical analysis of network models such as the one shown in Figure 4 obviously can be made much more complex to help understand real-world outcomes and simulate (predict) potential outcomes. Moreover, network models can be combined with evolutionary game theory (EGT) and agent-based models (ABM) to simulate, for example, where “hotspots” of aggression might develop and where best to insert “peacekeepers” into the spatial structure of a village, or else help to develop additional ties between neighbors (such as those between 3 and 4 in Figure 4) that may help prevent or reduce the spread of aggressive behavior.

Figure 4 – A simple neighborhood network.



Source: Author’s own elaboration.

Empirical research on conflict based upon networking theory already is prevalent in the terrorism (ENDERS; JINDAPON, 2010; ENDERS; SANDLER, 2012), war risk (MAOZ, 2011; KINNE, 2012), and genocide propagation (MCDOOM, 2014a, 2014b) literatures. An example of network perspectives on war is König, Rohner, Thoenig, and Zilibotti (2017) (hereafter KRTZ), who theoretically and empirically analyze the “Great War in Africa,” which the Correlates of War project calls “Africa’s World War of 1998–2002” (SARKEES; WAYMAN, 2010, p.468). KRTZ’s study focuses on the 80 armed actors that made up the network of allies and enemies fighting in the DRC from 1998 to 2010. Among the many possible actor pairs that can be constructed for the network, KRTZ code 192 ally dyads, 236 enemy dyads, and 5,892 neutral dyads. Based upon empirical estimation of network externalities among allied and enemy dyads, KRTZ find that each group’s fighting effort increases when total fighting of its enemies is greater and decreases when total fighting of its allies is greater. KRTZ then use their empirical estimates to assess the

effects of various pacification policies. One such policy is to neutralize selected enemy links that exist between the DRC army and other actors in the network. Interestingly, KRTZ find that neutralization of such links not only reduces the bilateral conflict between the two members of the dyad (obviously), but pacification ripples through the network leading to multiplied reductions of fighting efforts of other actors in the network. Once again, however, they also find that the thoughtless adoption of an intervention policy aimed at eliminating a “key player” can backfire in that substitute actors who replace the (former) key player may make the situation worse than before.

Additional economics perspectives

In addition to rational choice, game theory, and network models, economics has long since added insights from other scholarly disciplines, such as law, psychology, politics, and sociology, and the resulting body of work can be leveraged to help understand conflict phenomena more completely than has been possible before. For example, the field of law and economics has vastly increased over the past 50 years and now is a standard teaching field in faculties of economics and in faculties of law. Much as law is about conflict resolution – for example, in contract law – but surprisingly little of it has been applied to the kind of systematic conflict that conflict economics covers. For instance, at the level of the United Nations, why does international intervention in cases of very serious mass atrocities appear to come so often in the form of “too little, too late”? One answer is that the UN is, in essence, a contractual organization of sovereign states. Nation-states join when the expected benefits from membership outweigh the expected cost, and this applies to specific examples of international human rights law as well. Thus, nation-states easily sign on to Declarations of Human Rights or Genocide Conventions when either the costs are not spelled out or when the enforcement mechanism is left out. When these become more specific, however – such as in the case of the establishment of the International Criminal Court (ICC) – nation-states either do not join at all or they ratify with crucial self-exemptions noted in their ratification documents or else withdraw from a treaty altogether when it becomes inconvenient, all of which have happened in the case of the ICC. Thus, economics readily offers “obvious” insights into the design and construction of international human rights and other treaties relevant to conflict economics.

Similarly, the fields of behavioral economics and identity economics, drawing on insights in psychology and sociology, respectively, have become very

prominent in economics and can help to understand better not just “ordinary” economic behavior in financial, labor, trade, or housing markets, but also conflict (and peace) behavior. For example, concepts such as cognitive bias, framing, reference dependence, and loss aversion readily lend themselves to application in conflict economics and help explain for instance why nation-state, or other, leaders so often appear “intransigent” in their warfighting positions. Why would they not “rationally” conclude that they will lose a battle, or an entire war, given an opponent’s overwhelming firepower? Nonrational, psychological elements may simply make them more resistant to change than the rational choice model alone might suggest. Likewise, identity economics focuses, *inter alia*, on relations and status in human social hierarchies and incorporates explicit, relational cost-benefit perspectives into economists’ usual utility functions, showing for instance that relational costs and benefits can overpower economists’ prototypical monetary focus. Thus, relational aspects such as family, linguistic, religious, ethnic, or other bonds help to cluster humans into tightly-knit groups that facilitate intra-group monetary trade and exchange even if it were monetarily *more* beneficial to also trade with outsiders. Ideas such as these readily can be transported into the realm of conflict economics whereby intra-group bonds can overpower any “rational” consideration of peacemaking, peacebuilding, and peacekeeping between groups. Much the same “translational” ideas apply to the well-established fields of political economy and public choice models, which can easily be extended to incorporate aspects specifically related to violent conflict or threat thereof.

In sum, modern economics – with its adoption of knowledge gained in other fields such as psychology, anthropology, sociology, politics, law, management, logistics, mathematics, and statistics – has become (or is becoming) a *comprehensive quantitative social science* able to probe ever deeper into human behavior, including conflict behavior. Despite the violence we still continuously witness all over the world, this development offers considerable hope for the future.

Resources: Data, working papers, journals, and for further reading

Data

A sampling of readily available dataset web sites includes the following: Armed Conflict Location and Event Data (ACLED) on intergroup conflict in Africa and parts of Asia, the Middle East, and Europe (www.acleddata.com);

the Uppsala Conflict Data Program/Peace Research Institute Oslo (UCDP/PRIO) data on wars, sub-war conflicts, and violence against civilians (ucdp.uu.se); the Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) data on military spending, arms transfers, and intergovernmental peace missions (www.sipri.org/databases); the Political Instability Task Force (PITF) dataset on intra-state wars, state failures, and genocides and politicides (<http://www.systemic-peace.org/inscrdata.html>); the Global Terrorism Database (GTD) on worldwide domestic and international terrorism incidents (www.start.umd.edu/gtd/about); the Correlates of War (COW) project data on wars, interstate alliances, and militarized interstate disputes (<http://www.correlatesofwar.org>); and the Global Peace Index and Positive Peace Index (GPI) put out by the Institute for Economics and Peace (<http://economicsandpeace.org>). In addition, and yet fully to be discovered and globally compiled, there are numerous datasets in existence at the country level and often accessible only in the local working languages, thus encouraging collaboration with local researchers from around the world. In our own work we have encountered fascinating country-specific datasets concerning Colombia, India, Pakistan, Rwanda, and Vietnam for example.

Working paper series and journals

For up-to-date research in working paper format, consult standard resources such as the American Economic Association's EconLit database, Research Papers in Economics (RePEC) and associated services, the National Bureau of Economic Research (NBER), the Households in Conflict Network (HiCN), the Social Science Research Network (SSRN), ResearchGate, Academia, and others. All can readily be searched by keywords such as "conflict", "war", "peace", and so on. Regarding published research, the following alphabetical list of journals either focuses specifically on *economic* aspects of conflict and peace, or else frequently carry contributions by economists: *Conflict, Security & Development*, *Defence and Peace Economics*, *Economics of Peace and Security Journal*, *International Journal of Development and Conflict*, *International Journal of Peace Economics and Peace Science*, *Journal of Conflict Resolution*, *Journal of International Relations and Development*, *Journal of Peacebuilding & Development*, *Journal of Peace Research*, *Peace, Conflict and Development: An Interdisciplinary Journal*, *Peace Economics, Peace Science and Public Policy*, and *Stability: International Journal of Security & Development*. All these are in addition, of course, to general economics journals such as the *Quarterly Journal of Economics*, the *Economic Journal*, the *Review of Economics & Statistics*, or the set of journals published by the American

Economic Association which increasingly publish papers related to conflict and conflict resolution.

For further reading

Apart from some classic works (e.g., BOULDING, 1962, 1978; SCHELLING, 1960, 1966), the following is mostly a list of handbooks, textbooks, and edited books in the field of conflict and peace economics. We hope it assists the interested reader to design their own course of readings. List of handbooks, textbooks, and edited books:

ANDERTON, C. H.; BRAUER, J. (ed.). **Economic aspects of genocides, other mass atrocities, and their prevention.** New York: Oxford University Press, 2016.

ANDERTON, C. H.; CARTER, J. R. **Principles of conflict Economics: the political Economy of war, terrorism, genocide, and peace.** 2.ed. New York: Cambridge University Press, 2019.

BOULDING, K. E. **Stable peace.** Austin: The University of Texas Press, 1978.

BOULDING, K. E. **Conflict and defense: a general theory.** New York: Harper, 1962.

BRADDON, D. L.; HARTLEY, K. (ed.). **Handbook on the Economics of conflict.** Cheltenham: Edward Elgar, 2011.

BRAUER, J.; DUNNE, J. P. **Peace Economics: a macroeconomics primer for violence-afflicted states.** Washington: United States Institute of Peace Press, 2012.

COLLIER, P.; ELLIOTT, L.; HEGRE, H.; Hoeffler, A.; REYNAL-QUEROL, M.; SAMBANIS, N. **Breaking the conflict trap: civil war and development policy.** Washington: The World Bank, 2003.

COLLIER, P.; SAMBANIS, N. (ed.). **Understanding civil war: evidence and analysis.** Washington: The World Bank, 2005. v.1-2.

COYNE, C. J.; MATHERS, R. L. (ed.). **The handbook on the political Economy of war.** Cheltenham: Edward Elgar, 2011.

ENDERS, W.; SANDLER, T. **The political Economy of terrorism.** 2.ed. New York: Cambridge University Press, 2012.

GANSON, B.; WENNMANN, A. **Business and conflict in fragile states: the case for pragmatic solutions.** London: Routledge, 2016.

GARFINKEL, M. R.; SKAPERDAS, S. (ed.). **The oxford handbook of the Economics of peace and conflict.** New York: Oxford University Press, 2012.

HARTLEY, K.; SANDLER, T. (ed.). **Handbook of defense Economics.** New York: Elsevier, 1995. v.1.

MAC GINTY, R. **Routledge handbook of peacebuilding.** London: Routledge, 2013.

MITCHELL, S. M.; VASQUEZ, J. A. (ed.). **Conflict, war, and peace: an introduction to scientific research.** Washington: CQ Press, 2013.

SANDLER, T.; HARTLEY, K. **The Economics of defense.** Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

SANDLER, T.; HARTLEY, K. (ed.). **Handbook of defense Economics.** New York: Elsevier, 2007. v.2.

SCHELLING, T. C. **The strategy of conflict.** Cambridge: Harvard University Press, 1960.

SCHELLING, T. C. **Arms and influence.** New Haven: Yale University Press, 1966.

VAHABI, M. **The political Economy of predation: manhunting and the Economics of escape.** New York: Cambridge University Press, 2015.

WENNMANN, A. **The political Economy of peacemaking.** London: Routledge, 2011.

RESUMO: *Apresentamos uma visão geral do campo da economia de conflito. Começamos explicando distinções importantes entre a economia padrão de livros didáticos e economia de conflito em relação a suposições, assunto e inter-relações entre economia e conflito. Em seguida, fornecemos resumos de teorias econômicas selecionadas e evidências empíricas que, juntos, ajudam a revelar aspectos importantes do conflito - e da paz - por meio de uma lente econômica. Entre os tópicos abordados na visão teórica e empírica estão a razão pela qual a violência é escolhida em vez de abordagens pacíficas para lidar com disputas entre grupos, por que é “racional” que líderes políticos às vezes matem civis em massa (e o que pode ser feito para evitar isso), como normas sociais de cometer danos contra grupos externos podem se propagar (ou ser interrompido), por que pode ser difícil desenvolver leis e instituições para*

promover a paz estável e como os esforços de terceiros para promover a paz podem às vezes piorar as coisas. Por último, fornecemos amostras de recursos de dados, arquivos e periódicos de trabalho, e leituras que consistem em grandes livros-texto, manuais e livros editados no campo da economia de conflito.

PALAVRAS-CHAVE: *Economia de troca. Economia de apropriação. Economia de conflito. Economia de paz. Modelo de escolha racional. Teoria dos jogos. Economia de redes.*

REFERENCES

ADAMS, K. R. Attack and conquer? international anarchy and the offense-defense-deterrence balance. **International Security**, Cambridge, v.28, n.3, p.45-83, 2003/2004.

ANDERTON, C. H.; BRAUER, J. On the economics of genocides, other mass atrocities, and their prevention. *In*: ANDERTON, C. H.; BRAUER, J. (ed.). **Economic aspects of genocides, other mass atrocities, and their prevention**. New York: Oxford University Press, 2016a. p.3-27.

ANDERTON, C. H.; BRAUER, J. Genocide and mass killing risk and prevention: perspectives from constrained rational choice models. *In*: ANDERTON, C. H.; BRAUER, J. (ed.). **Economic aspects of genocides, other mass atrocities, and their prevention**. New York: Oxford University Press, 2016b. p.143-171.

ANDERTON, C. H.; CARTER, J. R. **Principles of conflict Economics: the political Economy of war, terrorism, genocide, and peace**. 2.ed. New York: Cambridge University Press, 2019.

BAS, M.; SCHUB, R. Mutual optimism as a cause of conflict: secret alliances and conflict onset. **International Studies Quarterly**, Beverly Hills, v.60, n.3, p.552-564, 2016.

BELL, S. R.; JOHNSON, J. C. Shifting power, commitment problems, and preventive war. **International Studies Quarterly**, Beverly Hills, v.59, n.1, p.124-132, 2015.

BETTS, R. K. **Conventional deterrence: predictive uncertainty and policy confidence: compound deterrence vs. No-First-Use: what's wrong is what's right**. Washington: Brookings Institution, 1982. (Brookings General Series Reprint, 412).

BOULDING, K. E.; PFAFF, M.; HORVATH, J. Grants economics: a simple introduction. **The American Economist**, Tuscaloosa, v.16, n.1, p.19-28, 1972.

BUHAUG, H.; CEDERMAN, L.; GLEDITSCH, K. S. Square pegs in round holes: inequalities, grievances, and civil war. **International Studies Quarterly**, Beverly Hills, v.58, n.2, p.418-431, 2014.

COLLIER, P.; HOFFFLER, A. Greed and grievance in civil war. **Oxford Economic Papers**, Oxford, v.56, n.4, p.563-595, 2004.

EASTERLY, W.; GATTI, R.; KURLAT, S. Development, democracy, and mass killing. **Journal of Economic Growth**, Norwell, v.11, n.2, p.129-156, 2006.

ENDERS, W.; JINDAPON, P. Network externalities and the structure of terror networks. **Journal of Conflict Resolution**, Newbury Park, v.54, n.2, p.262-280, 2010.

ENDERS, W.; SANDLER, T. Terrorism: theory and applications. *In*: HARTLEY, K.; SANDLER, T. (ed.). **Handbook of defense Economics**. New York: Elsevier, 1995. v.1, p.213-249.

ENDERS, W.; SANDLER, T. The effectiveness of anti-terrorism policies: vector-autoregression-intervention analysis. **American Political Science Review**, Baltimore, v.87, n.4, p.829-844, 1993.

FEARON, J. D. Rationalist explanations for war. **International Organization**, Cambridge, v.49, n.3, p.379-414, 1995.

FISCHER, D. **Preventing war in the nuclear age**. Totowa: Rowman & Allanheld, 1984.

HUMAN RIGHTS WATCH. **Killings in Kiwanja**: the UN's inability to protect civilians. dec. 2008. Available in: <https://www.hrw.org/report/2008/12/11/killings-kiwanja/uns-inability-protect-civilians>. Access on: 24 apr. 2019.

KINNE, B. J. Multilateral trade and militarized conflict: centrality, openness, and asymmetry in the global trade network. **The Journal of Politics**, Austin, v.74, n.1, p.308-322, 2012.

KÖNIG, M. D.; ROHNER, D.; THOENIG, M.; ZILIBOTTI, F. Networks in conflict: theory and evidence from the great war of Africa. **Econometrica**, Chicago, v.85, n.4, p.1093-1132, 2017.

MAOZ, Z. **Networks of nations**: the evolution, structure, and impact of internationalized networks, 1816-2011. New York: Cambridge University Press, 2011.

MCDOOM, O. S. Predicting violence within genocide: a model of elite competition and ethnic segregation from Rwanda. **Political Geography**, Oxford, v.42, p.34-45, 2014a.

MCDOOM, O. S. Antisocial capital: a profile of Rwandan genocide perpetrators' social networks. **Journal of Conflict Resolution**, Newbury Park, v.58, n.5, p.865-893, 2014b.

MICKOLUS, E. F. **Transnational terrorism**: a chronology of events, 1968-1979. Westport: Greenwood Press, 1980.

NARANG, N. Assisting uncertainty: how humanitarian aid can inadvertently prolong civil war. **International Studies Quarterly**, Beverly Hills, v.59, n.1, p.184-195, 2015.

POLACHEK, S. W.; SEIGLIE, C. Trade, peace and democracy: an analysis of dyadic dispute. *In*: SANDLER, T.; HARTLEY, K. (ed.). **Handbook of defense Economics**. New York: Elsevier, 2007. v.2, p.1017-1073.

REYNAERT, J. **MONUC/MONUSCO and civilian protection in the Kivus**. New York: IPIS, 2011.

SARKEES, M. R.; WAYMAN, F. **Resort to war**: 1816–2007. Washington: CQ Press, 2010.

SCHNEIDER, G.; BARBIERI, K.; GLEDITSCH, N. P. (ed.). **Globalization and armed conflict**. Lanham: Roman & Littlefield Publishers, 2003.

BOOKCHIN'S LIBERTARIAN MUNICIPALISM

Janet BIEHL¹

ABSTRACT: The purpose of this article is to present the Libertarian Municipalism Theory developed by Murray Bookchin. The text is divided into two sections. The first section presents the main precepts of Libertarian Municipalism. The second section shows how Bookchin's ideas reached Rojava in Syria and is influencing the political organization of the region by the Kurds. The article used the descriptive methodology and was based on the works of Murray Bookchin and field research conducted by the author over the years.

KEYWORDS: Murray Bookchin. Libertarian Municipalism. Rojava.

Introduction

The lifelong project of the American social theorist Murray Bookchin (1921-2006) was to try to perpetuate the centuries-old revolutionary socialist tradition. Born to socialist revolutionary parents in the Bronx, New York, he joined the international Communist movement as a Young Pioneer in 1930 and trained to become a young commissar for the coming proletarian revolution. Impatient with traditional secondary education, he received a thoroughgoing education in Marxism-Leninism at the Workers School in lower Manhattan, immersing himself in dialectical materialism and the labor theory of value. But by the time Stalin's Soviet Union formed a pact with Nazi Germany (in the summer of 1939), he cut his ties with the party to join the Trotskyists, who expected World War II to end in international proletarian revolutions. When the war

¹ Janet Biehl is an American political writer who is the author of numerous books and articles associated with social ecology, the body of ideas developed and publicized by Murray Bookchin. Biehl is a supporter of the Kurdish freedom movement and the Revolution in Rojava. She has traveled to Rojava several times since 2014. Her books include *Rethinking Ecofeminist Politics* (1991) and *The Politics of Social Ecology: Libertarian Municipalism* (1997); *Ecology or Catastrophe: The Life of Murray Bookchin* (2015). janetbiehl@gmail.com.

ended with no revolution, many radical socialists of his generation abandoned the Left altogether.

But Bookchin refused to give up but instead sought to renovate leftist thought it for the current era. In the 1950s, rather than abandoning the goal of replacing barbarism with socialism, he sought to rethink the socialist revolutionary project. He concluded that the new revolutionary arena would be not the factory but the city; that the new revolutionary agent would be not the industrial worker but the citizen; that the basic institution of the new society must be, not the dictatorship of the proletariat, but the citizens' assembly in a face-to-face democracy; and that the limits of capitalism must be ecological (BOOKCHIN, 1962). Moreover, modern technology was eliminating the need for toil (a condition he called "post-scarcity"), freeing people to reconstruct society and participate in democratic self-government.

He developed a program for the creation of assemblies and confederations in urban neighborhoods, towns, and villages that, at various points in this life, he called eco-anarchism, libertarian municipalism (BOOKCHIN, 1986) and communalism (BOOKCHIN, 2002). The goal of socialist movements in the late 20th century, he believed, must be to replace capitalism and the nation-state with a rational, ecological libertarian communist society, based on humane and cooperative social relations.

In the 1970s new social movements – feminism, antiracism, community, ecology – emerged that raised hopes for the fulfillment of this program, but they ultimately failed to generate a new revolutionary dynamic. Today, in 2015, the concept of radical citizens' assemblies is gaining new interest in the international Left. For this new generation, I propose to lay out the basic program as Bookchin developed it in the 1980s and 1990s.

Libertarian Municipalism

The ideal of the "Commune of communes," Bookchin (1971) argued to many audiences and readers, has been part of revolutionary history for two centuries: the ideal of decentralized, stateless, and collectively self-managed communes, or free municipalities, joined together in confederations. The sans-culottes of the early 1790s had governed revolutionary Paris through assemblies. The Paris Commune of 1871 called for "the absolute autonomy of the Commune extended to all localities in France." (MANIFESTO OF THE PARIS COMMUNE, 1871). The major nineteenth-century anarchist think-

ers – Proudhon, Bakunin, and Kropotkin – all called for a federation of communes (BOOKCHIN, 1993).

Libertarian municipalism was intended as an expression of this tradition. Rather than seeking to form a party machine to attain state power and institute top-down reforms, it addresses the question that Aristotle asked two thousand years ago, the central problem of all political theory: What kind of polity best provides for the rich flourishing of communal human life? Bookchin's (1984) answer: the polity in which empowered citizens manage their communal life through assembly democracy.

The assembly, for Bookchin, was an ethical process as well as a political one, capable of empowering citizens politically as it was grounded in community life. According to the author:

[...] our freedom as individuals depends heavily on community support systems and solidarity. It is not by childishly subordinating ourselves to the community on the one hand or by detaching ourselves from it on the other that we become authentically human. What distinguishes us as social beings, hopefully with rational institutions, from solitary beings, presumably with minimal or no institutions, are our capacities for solidarity with each other, for mutually enhancing our self-development and creativity and attaining freedom within a socially creative and institutionally rich collectivity (BOOKCHIN, 1986, p. 249).

For Bookchin (1986), the city was the new revolutionary arena, as it had been in the past; the twentieth-century Left, blinded by its engagement with the proletariat and the factory, had overlooked this fact. Historically, revolutionary activity in Paris, St. Petersburg, and Barcelona had been based at least as much in the urban neighborhood as in the workplace. During the Spanish Revolution of 1936-37, Mingo, an anarchist member of the group Friends of Durruti had insisted that: "The municipality is the authentic revolutionary government. [...] the municipality, run by the workers, with economic policy supervised by the workers, could and should have stepped into the shoes of the State." (GUILLAMÓN, 1996, p. 29-30). Today, Bookchin (1986) argued, urban neighborhoods hold memories ancient civic freedoms and of struggles waged by the oppressed; by reviving those memories and building on those freedoms, he argued, we could resuscitate the local political realm, the civic sphere, as the arena for self-conscious political self-management.

Much of social life today is trivial and vacuous, he pointed out, in a modernity that leaves us directionless and uprooted, and living under nation-states that render us passive consumers. By contrast, libertarian municipalism, standing in the tradition of civic humanism, offers a moral alternative, placing the highest value on the active, responsible citizen participation. Politics, it insists, is too important to be left to professionals – it must become the province of ordinary people, and every adult citizen is potentially competent to participate directly in democratic politics. Assembly democracy is a civilizing process that can transform a group of self-interested individuals into a deliberative, rational, ethical body politic. By sharing responsibility for self-management, citizens come to realize they can rely on one another – and can earn one another's trust. The individual and the community mutually create each other in a reciprocal process. Embedding social life in ethical lifeways and democratic institutions results in both a moral and a material transformation (BOOKCHIN, 1991).

Where assemblies already exist, libertarian municipalism aims to expand their radical potential; where they formerly existed, it aims to rekindle them; and where they never existed, it aims to create them anew. Bookchin offered practical recommendations as to how to create such assemblies, which in 1996, in collaboration with him, I summarized in a primer, starting with self-education through study groups (BIEHL, 1996). The process may involve running candidates for elective municipal office on programs calling for the devolution of power to neighborhoods; where that is impossible, assemblies can be formed extralegally and strive to achieve vested power through moral force. In large cities, activists may initially establish assemblies in only few neighborhoods, which can then serve as models for other neighborhoods. As the assemblies gain real de facto power, citizen participation will increase, further enhancing their power. Ultimately city charters or other constitutions would be altered to legitimize the power of the assemblies in local self-government.

In a typical assembly meeting, citizens are called upon to address a particular issue by developing a course of action or establishing a policy. They develop options and deliberate the strengths and weaknesses of each, then decide by majority vote. The very process of deliberating rationally, making decisions peacefully, and implementing their choices responsibly develops a character structure in citizens – personal strengths and civic virtues – that is commensurate with democratic political life.

They come to take seriously the notion that the survival of their new political community depends on solidarity, on their own shared participation in it. They come to understand that they enjoy rights in their polity but also owe

duties to their community, and they fulfill their responsibilities in the knowledge that both rights and duties are shared by all. Reasoned civility is essential to a tolerant, functional, and creative democratic participation. It is a prerequisite for constructive discussion and deliberation. It is indispensable for overcoming personal prejudices and vindictiveness, and for resisting appeals to cupidity and greed, in the interest of preserving the cooperative nature of the community.

One thing direct democracy does not depend on is ethnic homogeneity: neither its practices nor its virtues are the exclusive property of any one ethnic group. On the contrary, a rational democratic polity provides a framework for embracing diversity. In its public spaces mutual understanding among people of different ethnicities can grow and flourish: its neutral procedures allow members of ethnic groups to articulate their specific issues in the give-and-take of discussion. In this shared context, people of all cultures may affirm their identity even as they achieve a common recognition of a general interest, especially based on environmental and communal concerns.

The assemblies' decisions, Bookchin (1991, 1996-2004) hoped will be guided by rational and ecological standards. The ethos of public responsibility could avert the wasteful, exclusive, and irresponsible acquisition of goods, ecological destruction, and human rights violations. Citizens in assemblies could consciously ensure that economic life adheres to ethical precepts of cooperation and sharing, creating what Bookchin (1986) called a moral economy as opposed to a market economy. Classical notions of limit and balance would replace the capitalist imperative to expand and compete in the pursuit of profit. The community would value people, not for their levels of production and consumption, but for their positive contributions to communal solidarity.

To support democratic self-government, municipal political life would have to be rescaled to smaller dimensions; large cities will have to be politically and administratively decentralized into municipalities of a manageable size, into neighborhoods. The city's physical form could be decentralized as well. By decentralizing cities and rescaling technological resources along ecological lines, libertarian municipalism proposes to bring town and country into a creative balance.

Decentralization, however, does not presuppose autarchy. Any given individual community, for the means of life, needs more resources and raw materials than are contained within its own borders. Municipalities are necessarily interdependent, especially in economic life. Economic interdependence is a function not of the competitive market economy or capitalism, but of social life as such – it is simply a fact.

Organized cooperation is therefore necessary, and Bookchin (1989) argued that it takes the institutional form of a confederation, a lateral union in which several political entities combine to form a larger whole, such as the city or the region. (He was inspired in this respect by the confederal organization of the Spanish anarchosyndicalist Confederacion nacional del trabajo, or CNT.) In confederation, the democratized neighborhoods do not dissolve themselves but retain their distinct identity while interlinking to address their shared municipal or regional life.

The assemblies send delegates to a confederal council to coordinate and administer the policies that the assemblies have established, to reconcile (with base approval) differences among them, and to carry them out. The delegates are not policymakers but are accountable to the assemblies that chose them, and they are imperatively mandated, immediately recallable at the assemblies' discretion. The confederal councils exist solely for administrative and adjudicative purposes. Consciously formed to express and accommodate interdependency, and ensuring that power flows from the bottom up, they embody the revolutionary dream of a "Commune of communes" (BOOKCHIN, 1986).

The economic life that libertarian municipalism advances is neither nationalized (as in state socialism), nor placed in the hands of workers by factory (as in syndicalism), nor privately owned (as in capitalism), nor reduced to small proprietary cooperatives (as in communitarianism). Rather, it is municipalized – that is, placed under community "ownership" in the form of citizens' assemblies (BOOKCHIN, 1996-2004).

All major economic assets would be expropriated and be turned over to the citizens in their confederated municipalities. Citizens, the collective "owners" of their community's economic resources, formulate economic policies in the interest of the community as a whole. That is, the decisions they make would be guided not by the interests of their specific enterprise or vocation, which might become parochial or trade-oriented, but by the needs of the community. Members of a particular workplace would thus help formulate policy not only for that workplace but for all other workplaces in the community; they participate not as workers, farmers, technicians, engineers, or professionals but as citizens.

The assembly democracy would make decisions about the distribution of the material means of life among all the neighborhoods in a municipality, and among all the municipalities in a region, where it can be used for the benefit of all, according to the maxim of nineteenth-century communist movements "From each according to ability and to each according to need." Everyone in

the community would have access to the means of life, regardless of the work he or she was capable of performing. The assembly would rationally determine levels of need.

Economic life as such would be subsumed into the political realm, absorbed as part of the public business of the confederated assemblies. If one municipality tried to engross itself at the expense of others, its confederates would have the right to prevent it from doing so. Neither the factory nor the land could ever again become a separate competitive unit with its own particularistic interests.

Today, Bookchin (1971) long argued, productive technologies have been developed sufficiently to make possible an immense expansion of free time, through the automation of tasks once performed by human labor. The basic means for eliminating toil and drudgery, for living in comfort and security, rationally and ecologically, for social rather than merely private ends, are potentially available to all peoples of the world. In the present society, automation has created social hardships, like the poverty that results from unemployment, because corporations prefer machines to human labor in order to reduce production costs. But in a rational society, productive technologies could be used to create free time rather than misery. It would use today's technological infrastructure to meet the basic needs of life and remove onerous toil rather than serve the imperatives of capitalism. Men and women would then have the free time to participate in political life and enjoy rich and meaningful personal lives as well.

As more municipalities democratized themselves and formed confederations, they would become powerful enough to constitute a dual power to the state and to the capitalist system. The confederations, expressing the people's will, would constitute a threat to the state and to the capitalist system and would become levers for the transfer of power. Resolving this unstable situation could well involve a confrontation, as the existing power structure would almost certainly move against the self-governing polity. The assemblies, he believed, would have to create an armed guard or citizens' militia to protect their newfound freedoms.

In this respect, he followed the longstanding recognition by the international socialist movement that the armed people, citizens' militias as an alternative to standing armies, was a *sine qua non* for a free society. Bakunin, for one, wrote in the 1860s:

All able-bodied citizens should, if necessary, take up arms to defend their homes and their freedom. Each country's military defense and equipment should be organized locally by the commune, or provincially, somewhat like the militias in Switzerland or the United States (BAKUNIN, 1866, p.10).

A citizens' militia is not merely a military force but also manifests the power of a free citizenry, reflecting their resolve to assert their rights and their commitment to their new political dispensation. The civic militia or guard would be a democratically organized, with officers elected both by the militia and by the citizens' assembly, and it would exist under the close supervision of the citizens' assemblies.

It is possible that armed confrontation would be unnecessary, Bookchin observed, as the very existence of the direct democracy could "hollow out" the state power itself, delegitimizing its authority and winning a majority of the people over to the new civic and confederal institutions. The larger and more numerous the municipal confederations become, the greater would be their potentiality to constitute a dual power (to use Trotsky's phrase) or counterpower to the nation-state. Expressing the people's will, the confederation would constitute a lever transfer of power.

With or without an armed confrontation, power would be shifted away from the state and into the hands of the people and their confederated assemblies. In Paris in 1789 and in Petrograd in February 1917, state authority simply collapsed in the face of a revolutionary confrontation. So hollowed out was the might of the seemingly all-powerful French and Russian monarchies that when a revolutionary people challenged them, they crumbled. Crucially, in both cases, the ordinary rank-and-file soldiers of the armed forces crossed over to the revolutionary movement. Today too, Bookchin thought, it would be crucial for the existing armed forces to cross over from the side of the state to the side of the people.

Starting in the 1970s Bookchin sought to persuade anarchists to adopt a libertarian municipalist program, arguing that the ideal of collectively self-managed communes, joined together in confederations, was part of their history. But they rejected the idea, saying that municipal governments were nothing more than nation-states writ small, and there was nothing potentially liberatory about them. Bookchin didn't belong in their movement, he was told – he was a "square peg in a round hole."

In the 1980s as Green movements emerged in North America and Europe, Bookchin tried to persuade them to accept this program. But they were more interested in forming conventional top-down political parties. Feeling his powers failing, Bookchin retired from political life, hoping that sometime in the future a movement would emerge that would take seriously the idea of citizens' assemblies. Bookchin thought that the desire to preserve the biosphere would be universal among rational people; and that the need for community abided in the human spirit, welling up over the centuries in times of social crisis. As for the capitalist economy, it is little more than two centuries old. In the mixed economy that preceded it, culture restrained acquisitive desires, and it could do so once again, reinforced by a post-scarcity technology. The demand for a rational society summons us to be rational beings – to live up to our uniquely human potentialities.

The last book that Bookchin had authored before his death in 2006 was a history of such revolutions, with emphasis on the popular movements: *The Third Revolution: Popular Movements in the Revolutionary Era (1996-2004)*. The book's title is the key to its meaning. The First Revolution is the preindustrial revolution, in which the people rebel against feudalism, as in 1789, when the French peasantry rose up against the aristocracy and monarchy. The Second Revolution is typical of the industrial age, the revolution of the proletariat against the bourgeoisie. The working class, as Marx described it, was exploited and when its misery became extreme, it would seize control of the means of production and create socialism. Both failed for numerous reasons, because bourgeoisie captured society's wealth, or vanguards created dictatorships in the name of the people.

The Third Revolution – the one Bookchin advanced – was the revolution of the people against dictatorships, a libertarian revolution against domination by the state and capitalism, but also against all social hierarchies, especially sexism and racism. The era of proletarian revolutions was over, he knew, and the new revolutionary agent would be the citizen; the arena of the revolution would be not the factory but the city, especially the urban neighborhood. New social movements – feminism, antiracism, community, ecology – were creating a new revolutionary dynamic. Modern technology was eliminating the need for toil, so that people would soon be free to participate in the democratic process. Hence his ideology of libertarian municipalism – the creation of face-to-face democratic institutions in urban neighborhoods, towns, and villages.

In this revolution, once again, people create democratic institutions – neighborhood assemblies and the councils – to empower themselves. But this

time they have learned the lessons of history and know the mistakes of previous eras. The assemblies become the institutions of the new society, and by confederating they wage a struggle against the forces of capitalism and the nation-state. For Bookchin, the Third Revolution was inspired by the anarchistic Spanish revolution of 1936-37.

Bookchin's ideas come to Rojava

In 2004, two years before Bookchin died, he received a letter from some intermediaries representing the *Partiya Karkerên Kurdistanê* (PKK) leader Abdullah Öcalan, who had been convicted of treason in 1999 and was sentenced to solitary confinement in a lonely island prison in the Sea of Marmara called Imrali.

Back in the 1970s, Öcalan, child of a Turk and a Kurd, living in Ankara, gathered around himself a group of socialist radicals affirming the existence of a Kurdish ethnicity in Turkey and calling for self-determination for Kurds. (The Turkish state has long denied, violently, rights to all ethnicities except Turkish. Even affirming the existence of Kurds in Turkey is considered an act of “separatism” and hence “terrorism.”) The Turkish state remained intransigent against Kurdish political activism, so lacking any peaceful recourse for Kurds, Öcalan and his friends went on to form the PKK in 1978. The group's ideology was Marxist-Leninist, and its goal, the creation of an independent Kurdish state. In 1984 the PKK and the Turkish state entered into an armed conflict, which still continues as I write and which has been extraordinarily brutal on the Turkish side.

In 1991, after the end of the Soviet Union, Öcalan and the PKK realized that the movement had to respond to the historical moment and reassess its goals. In 1999, after his capture, he used his public trial to call for the democratization of the Turkish republic, so as to ensure every citizen, regardless of ethnicity, the right to participate equally in Turkish political life. His call was ignored, and he was convicted of treason and sentenced to solitary confinement.

Permitted visits only by his lawyers for an hour a week, he asked them to bring him books on social theory, east and west. Öcalan studied them and was soon generating manuscripts based on his thinking. Among the books sent to him were several by Murray Bookchin, translated into Turkish.

Reading Bookchin's works, Öcalan seems to have recognized in its author a kindred spirit. In 2002, in his prison notes, he wrote of one of Bookchin's books, “I recommend this book for the municipalities.” He asked for more, and

soon it became clear that he was working on “a paradigm change” based on social ecology (ÖCALAN *apud* JONGERDEN; AKKAYA, 2013, p.176).

In 2004 two intermediaries wrote to Bookchin, conveying Öcalan’s interest in his work and soliciting an exchange of ideas. During the brief correspondence that followed, they said Öcalan “emphasized that he thought he had acquired a good understanding of your ideas” and “spoke of himself as ‘a good student’ of yours.” He “elaborates on the concept of an eco-democratic society and the practical implementation of libertarian municipalism in Kurdistan.” And he said that “the Kurdish freedom movement was determined to successfully implement your ideas.”²

A few days later, Bookchin wrote to the intermediaries: “I am pleased that he finds my ideas on libertarian municipalism to be helpful in thinking about a future Kurdish body politic [...] My hope is that the Kurdish people will one day be able to establish a free, rational society that will allow their brilliance once again to flourish. They are fortunate indeed to have a leader of Mr. Öcalan’s talents to guide them.”

A few months later, on October 27, Öcalan wrote again in his prison notes, “For the municipalities, I suggested that Bookchin must be read and his ideas are practiced.” On December 1, he wrote, “The world view for which I stand is close to that of Bookchin,” and recommended that his adherents read *Urbanization and Remaking Society* (JONGERDEN; AKKAYA, 2013).

Öcalan went on to develop a base-democratic program for the Kurdish movement and over time the PKK agreed with his recommendation. In March 2005, he issued the “Declaration of Democratic Confederalism in Kurdistan”:

I have already addressed the point that the local level is the level where the decisions are made. However, the thinking leading to these decisions needs to be in line with global issues. We need to become aware of the fact that even villages and urban neighbourhoods require confederal structures. All areas of the society need to be given to self-administration, all levels of it need to be free to participate (ÖCALAN, 2011, p. 27).

Democratic confederalism is based on grass-roots participation. Its decision-making processes lie with the communities. Higher levels only serve the coordination and implementation of the will of the communities that

² This correspondence is published online at Akbar Shahid Ahmed, “America’s Best Allies Against ISIS Are Inspired By A Bronx-Born Libertarian Socialist,” *Huffington Post*, December 18, 2015. Available in: https://www.huffpostbrasil.com/entry/syrian-kurds-murray-bookchin_n_5655e7e2e4b079b28189e3df. Access on: 2 Aug. 2019.

send their delegates to the general assemblies. For limited space of time they are both mouthpiece and executive institutions. However, the basic power of decision rests with the local grass-roots institutions. (ÖCALAN, 2011, p. 33).

These democratic institutions would spread, he proposed, so that all of Turkey would undergo democratization. The assemblies would then cross national borders, bringing democratic civilization to the region and producing not only freedom for the Kurds but a democratic confederal union throughout the Middle East.

When Bookchin died in July 2006, the PKK assembly saluted “one of the greatest social scientists of the 20th century,” saying that Bookchin “showed how to make a new democratic system into a reality.” The resolved to “put this promise into practice this as the first society that establishes a tangible democratic confederalism.”³

Bookchin emphasized repeatedly in his later years that for a revolution to succeed, history on must be on its side. Success is not possible at every moment; in addition to the will of individuals, large social forces must also be at work. But too often, when a revolution is on the horizon, people are not ready for it. At “revolutionary moments,” as Bookchin called them, when a social or political crisis explodes, people pour into the streets and demonstrate to express their anger – but without the existence of revolutionary institutions to embody an alternative, they are left wondering what to do. By the time a revolutionary moment occurs, it is too late to create them.

It is impossible to predict, Bookchin insisted, when social crises will take place, so emancipatory institutions must be consciously created well in advance of the revolutionary moment, through painstaking, molecular work. He urged his students, to begin to create the institutions of the new society within the shell of the old, so that they will be in place at the time of crisis.

The architects of the Rojava Revolution understood this point clearly. In the early 2000s, even as the brutal Assad regime proscribed political activity, the women’s union *Yekitiya Star* and the PYD began organizing clandestinely, in accordance with the new PKK ideology of Democratic Confederalism. In March 2011 the Syrian uprising began, allowing for more overt organizing, and they plunged ahead full force: The People’s Council of West Kurdistan (MGRK) created councils in neighborhoods, villages, districts, and regions.

³ “2006: PKK’s Salute to Bookchin,” posted at Biehlonbookchin.com (2015). Available in: <http://www.biehlon-bookchin.com/pkk-salute-bookchin>. Access on: 2 Aug. 2019.

Citizens poured into these alternative institutions, so much so that they a new level was created, the residential street, which became the home to the commune, the true citizens' assembly. By the time Rojava's revolutionary moment occurred in July 2012, when the Assad regime evacuated, the process had been under way for over a year, and the groundwork had been laid: the democratic council system was in place and had the support of the people (KNAPP, FLACH, AYBOGA, 2016).

Since July 2012, Rojava has become the epicenter of popular desires for radical democratic change. Like Paris in 1789, St. Petersburg in 1905 and 1917, and Barcelona in 1936-37, it crystallizes an era's aspirations for social and political revolution. The next challenge will be not only to survive in the war against the jihadists, but to ensure that power continues to flow from the bottom up. For the rest of the world, the Rojava Revolution offers an important lesson about the need for advance preparation. While Western activists often face repression, they face nothing like the brutality of the Assad dictatorship, and they have the relative freedom to begin to create new institutions now. Had Bookchin lived to see the Rojava Revolution, he would surely have considered it emphatically part of the Third Revolution.

A clear choice

The nation-state and the capitalist system cannot survive indefinitely. Around the world, the divisions between rich and poor have widened into a yawning chasm, and the whole system is on a collision course with the biosphere. Capitalism's grow-or-die imperative, which seeks profit for capital expansion at the expense of all other considerations, stands radically at odds with the practical realities of interdependence and limit, both in social terms and in terms of the capacity of the planet to sustain life. Global warming is already wreaking havoc, causing rising sea levels, catastrophic weather extremes, epidemics of infectious diseases, and diminished arable land.

To Bookchin, the choice was clear: either people would establish a democratic, cooperative, ecological society, or the ecological underpinnings of society would collapse. The recovery of politics and citizenship was thus for him not only a precondition for a free society; it was a precondition for our survival as a species. In effect, the ecological question demands a fundamental reconstruction of society, along lines that are cooperative rather than competitive, democratic rather than authoritarian, communal rather than individualistic – above

all by eliminating the capitalist system that is wreaking havoc on the biosphere (BIEHL, 2015).

The demand for a rational society summons us to be rational beings – to live up to our uniquely human potentialities and construct the Commune of communes. In many places, he argued, old democratic institutions linger within the sinews of today's republican states. The commune lies hidden and distorted in the city council; the sectional assembly lies hidden and distorted in the neighborhood; the town meeting lies hidden and distorted in the township; and municipal confederations lie hidden and distorted in regional associations of towns and cities. By unearthing, renovating, and building upon these hidden institutions, where they exist, and building them where they do not, we can create the conditions for a new society that is democratic, ecological, rational, and nonhierarchical. Hence the slogan with which he closed so many of his inspirational orations: “Democratize the republic! Radicalize the democracy!”

O MUNICIPALISMO LIBERTÁRIO DE BOOKCHIN

RESUMO: *O presente artigo tem o propósito de apresentar a Teoria do Municipalismo Libertário desenvolvido por Murray Bookchin. O texto está dividido em duas seções. Na primeira apresenta-se os principais preceitos do Municipalismo Libertário. Na segunda seção demonstra como as ideias de Bookchin chegaram até Rojava na Síria e está influenciando a organização política da região pelos Curdos. O artigo utilizou-se da metodologia descritiva e se baseou nas obras de Murray Bookchin e nas pesquisas de campo realizadas pela autora ao longo dos anos.*

PALAVRAS-CHAVES: *Murray Bookchin. Libertarian Municipalism. Rojava.*

REFERENCES

BAKUNIN, M. **Revolutionary Catechism**. 1866. Available in: <https://theanarchistlibrary.org/library/michail-bakunin-revolutionary-catechism.pdf>. Access on: 31 July 2019.

BIEHL, J. **Ecology or Catastrophe: The Life of Murray Bookchin**. New York: Oxford University Press, 2015.

BIEHL, J. **The Politics of Social Ecology: Libertarian Municipalism**. Montreal: Black Rose Books, 1996.

BOOKCHIN, M. **The Third Revolution: Popular Movements in the Revolutionary Era**. London: Cassell, 1996-2004. 4v.

BOOKCHIN, M. **The Communalist Project**. 2002. Available in: <http://new-compass.net/articles/communalist-project>. Access on: 31 July 2019.

BOOKCHIN, M. The Ghost of Anarcho-Syndicalism. **Anarchist Studies**, London, n. 1, 1993. Available in: http://dwardmac.pitzer.edu/Anarchist_Archives/bookchin/ghost2.html. Access on: 31 July 2019.

BOOKCHIN, M. Libertarian Municipalism: an overview. **Green Perspectives**, Burlington, n. 24, Oct. 1991. Available in: http://dwardmac.pitzer.edu/Anarchist_Archives/bookchin/gp/perspectives24.html. Access on: 31 July 2019.

BOOKCHIN, M. The Meaning of Confederalism. **Green Perspectives**, Burlington, n. 20, Nov. 1989. Available in: http://dwardmac.pitzer.edu/Anarchist_Archives/bookchin/gp/perspectives20.html. Access on: 31 July 2019.

BOOKCHIN, M. **The Rise of Urbanization and the Decline of Citizenship**. San Francisco: Sierra Club, 1986.

BOOKCHIN, M. Popular Politics vs. Party Politics. **River Valley Voice**. 1984. Available in: http://dwardmac.pitzer.edu/Anarchist_Archives/bookchin/politics.html. Access on: 31 July 2019.

BOOKCHIN, M. **Post Scarcity Anarchism**. New York: Ramparts Press, 1971.

BOOKCHIN, M. **Our Synthetic Environment**. New York: Alfred A Knopf, 1962. Pseud. Lewis Herber.

GUILLAMÓN, A. **The Friends of Durruti Group: 1931-1939**. trans. Paul Sharkey. Edinburgh: A.K. Press, 1996.

JONGERDEN, J.; AKKAYA, A. H. Democratic Confederalism as a Kurdish Spring: The PKK and the Quest for Radical Democracy. *In*: GUNTER, M. M.; AHMED, M. M.A. **The Kurdish Spring: Geopolitical Changes and the Kurds**. USA: Mazda, 2013. p. 163-185.

KNAPP, M.; FLACH, A.; AYBOGA, E. **Revolution in Rojava: Democratic Autonomy and Women's Liberation in Northern Syria**. London: Pluto Press, 2016.

MANÍFESTO of the Paris Commune. **Paris Libre**, April 21, 1871. Available in: <https://www.marxists.org/history/france/paris-commune/documents/manifesto.htm>. Access on: 31 July 2019.

ÖCALAN, A. **Democratic Confederalism**. London: Transmedia, 2011.

Recebido em 30 de março de 2019

Aprovado em 28 de maio de 2019

TETO DE VIDRO, PISO PEGAJOSO E DESIGUALDADE DE GÊNERO NO MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO À LUZ DA ECONOMIA FEMINISTA: POR QUE AS INIQUIDADES PERSISTEM?¹

Brena Paula Magno FERNANDEZ²

RESUMO: À luz da assim chamada economia feminista, o presente artigo propõe-se a apontar as desigualdades de gênero que marcam o cenário econômico, em especial no contexto do mercado de trabalho brasileiro. “Teto de vidro” e “piso pegajoso” são duas metáforas canônicas usadas pela economia feminista para explicar típicas situações de desigualdade a que estão submetidas as mulheres no âmbito laboral em todo o mundo. Sob a ótica feminista, tal configuração deve-se a estereótipos, discriminação por gênero e restrições sociais. Em que pesem as garantias legais que vêm sendo criadas para fortalecer os seus direitos, com base em dados empíricos recentes argumenta-se que estes dois conceitos espelham com fidedignidade a situação vivida hoje pelas mulheres no Brasil.

PALAVRAS-CHAVE: Economia feminista. Desigualdade de gênero. Gênero e economia. Teto de vidro. Piso pegajoso.

Introdução

Assim como ocorreu nas demais ciências sociais, os aportes da teoria feminista vêm representando uma importante fonte de renovação também para a

¹ Uma versão anterior deste artigo foi apresentada no XXIV Encontro Nacional de Economia Política, realizado na Universidade Federal do Espírito Santo, Vitória, de 04 a 07/06/2019. A autora agradece os diversos comentários e sugestões suscitados na ocasião do debate do artigo. Eventuais erros e omissões remanescentes são, como de praxe, de minha responsabilidade.

² Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), Florianópolis – SC – Brasil. Professora Associada do Departamento de Economia e Relações Internacionais. brena.fernandez@ufsc.br.

economia. A crítica feminista enfatiza que a sociedade está embasada em uma estrutura dicotômica, que por um lado separa as esferas do público e do privado, e por outro as hierarquiza, atribuindo distintos papéis sociais a homens e mulheres de acordo com os seus gêneros. Segundo essa divisão, aos homens caberia a ocupação do espaço público e às mulheres a circunscrição ao espaço privado da casa. Tal ordenação social com base no gênero foi exemplarmente capturada pelo antigo adágio, consoante o qual “o lar do homem é o mundo e o mundo da mulher é o lar”.

O conceito-chave para se analisar a economia a partir da ótica feminista também é o de gênero. De fato, o mínimo denominador comum que permite manter a coesão no tratamento das mais diversas questões, metodologias, abordagens e desenhos de pesquisa que compõem o universo da assim chamada economia feminista³ é a introdução da categoria analítica do gênero na economia. Segundo Ferber e Nelson (2003, p.1), o termo “gênero, que não deve ser confundido com o sexo biológico, refere-se ao modo como as sociedades atribuem o caráter de ‘masculinidade’ ou ‘feminilidade’ não apenas a pessoas, mas também a várias atividades e até mesmo conceitos”. Sendo gênero um termo relacional que envolve uma hierarquia entre os distintos papéis socialmente atribuídos às mulheres e aos varões, ele refere sobretudo a maneira como essa diferença entre os sexos permite compreender como estão estruturadas as relações de poder em uma dada sociedade. Trata-se, em última instância, de desvelar e de compreender como e por que estão estruturadas determinadas relações de poder que subjuguem e/ou impedem a atividade autônoma das mulheres por meio da desqualificação/desmerecimento ou da atribuição de um menor valor às características, aos conceitos e aos comportamentos associados ao universo feminino.

O presente artigo propõe-se a tomar por base o aporte teórico-conceitual proposto pela economia feminista com o intuito de apresentar algumas das desigualdades de gênero que marcam o cenário econômico, em especial no contexto laboral. Estas desigualdades assumem a sua forma mais clara nos *gaps* salariais entre homens e mulheres no mercado de trabalho, mas também em várias outras situações de iniquidade para com as mulheres. Nosso objetivo será mostrar como as desigualdades ilustradas pelas metáforas que intitulam o artigo estão muito presentes no mercado de trabalho brasileiro, a despeito das garantias legais que

³ Com várias de suas importantes propostas lançadas no trabalho basilar de Ferber e Nelson (1993), e mais tarde atualizadas em Ferber e Nelson (2003), a corrente da Economia Feminista constitui-se hoje num profícuo programa de investigação científica, que vem se consolidando por meio da *International Association For Feminist Economics (IAFFE)* e do seu periódico mais importante, a revista *Feminist Economics*, principalmente nos Estados Unidos e na Europa, porém também – embora tardia e mais lentamente – em toda a América Latina.

vêm sendo criadas nas últimas décadas como mecanismos de defesa dos direitos femininos.

O artigo está dividido em três seções, para além desta introdução. Na primeira seção apresentamos algumas das questões mais caras à economia feminista e que constituem, por assim dizer, na zona cega da economia tradicional: o problema do trabalho doméstico não remunerado, com as suas interfaces e interações recíprocas com a segregação por gênero – vertical e horizontal – no mercado de trabalho. É com base nesse contexto que se passa a discutir em que medida tal cenário se deve à discriminação por gênero, estereótipos e restrições sociais. De fato, os conceitos de “teto de vidro” e “piso pegajoso” são duas metáforas canônicas usadas pela economia feminista para designar a segregação vertical e horizontal a que estão submetidas as mulheres no âmbito laboral ao redor do mundo (AGRAVAL, 2013; AHMED; HYDER, 2008; KEE, 2006; XIU; GUNDERSON, 2014). Em que pesem as garantias legais que vêm sendo criadas para fortalecer os mecanismos de defesa dos direitos das mulheres, estas desigualdades persistem.

Na segunda seção, apresentamos justamente alguns dos aspectos legais pertinentes ao tema, de modo a tornar claros dois pontos: em primeiro lugar, mostrar que, nas últimas décadas, o Brasil vem se alinhando a uma tendência mundial, no sentido de assumir um compromisso legal com a igualdade de gênero. E depois, argumentar que tanto os compromissos internacionais firmados quanto os avanços legais alcançados no âmbito nacional não têm sido suficientes para reduzir as lacunas da desigualdade de gênero e para o cumprimento dos direitos das mulheres. Isso fica claro na terceira seção, quando apresentamos os resultados de uma pesquisa empírica recente (IPEA, 2016), a partir dos quais é possível constatar que os dois conceitos supra-referidos espelham com fidedignidade a situação de desigualdade econômica vivida hoje pelas mulheres também no Brasil. Por fim, na conclusão, é feito um apanhado geral do apresentado e são tecidas as nossas considerações finais.

Na intersecção entre gênero e economia: a posição da economia feminista

A economia tradicional não contempla nos seus métodos e nem nos seus objetos de estudo a *perspectiva de gênero*⁴, nomeadamente a possibilidade de que,

⁴ Vale dizer: a perspectiva segundo a qual a predominância, o privilégio e a superioridade socialmente atribuídos a traços, características, atitudes e comportamentos tradicionalmente considerados como masculinos na moderna cultura ocidental (como a autonomia, a abstração e a lógica, por exemplo) promoveram uma injusta e nefasta

no espaço econômico, o tratamento que homens e mulheres recebem possa ser desigual e discriminatório como consequência dos distintos papéis sociais que cada um deles desempenha. Tampouco aborda as questões do trabalho doméstico, invisível, e da dupla jornada que as mulheres a ele submetidas precisam enfrentar. Importa notar que, aqui, “economia tradicional” alude desde os estudos realizados pela teoria clássica, passando pela neoclássica, keynesiana e, em menor grau e por diferentes razões, também a abordagem marxista. Deste modo, a acusação de cegueira às questões de gênero é uma crítica que é transversal a toda tradição econômica desde o estabelecimento da economia como disciplina científica autônoma, com os clássicos.

Grosso modo, existem duas formas de se incorporar a variável “gênero” enquanto perspectiva relevante para a análise econômica, podendo-se distinguir entre aqueles/as teóricos/as que fazem *economia de gênero* e aqueles que fazem *economia feminista*⁵ (PICHIO, 1999; CARRASCO, 2001; OROZCO, 2005). Enquanto o primeiro grupo se propõe a explicitar as diferenças que existem entre homens e mulheres no universo econômico alegando que estas diferenças procedem fundamentalmente da construção social, histórica e cultural das relações de gênero, o segundo aprofunda a crítica à economia tradicional alegando, por exemplo, que grande parte da assimetria observada entre homens e mulheres na economia deriva da própria concepção de racionalidade econômica amplamente assumida pelo *mainstream*. Deste modo, a crítica metodológica e epistemológica da corrente dominante é um passo fundamental para a economia feminista denunciar o olhar androcêntrico, que atribui ao homem econômico características supostamente universais, mas que, em realidade, seriam próprias de um ser humano do sexo masculino, branco, ocidental, adulto, sadio (ENGLAND, 1993; FERBER; NELSON, 2003, 1993; NELSON, 1993).

Surgido de forma mais sistematizada no início da década de 1990, o aporte teórico da economia feminista busca tornar visível uma série de questões para as quais a economia tradicional tem se mostrado insensível. São pesquisas que consideram o trabalho de forma mais ampla, levando em consideração a divisão sexual do trabalho na família e incluindo os trabalhos domésticos e de cuida-

subjugação dos aspectos e características identificados como predominantemente femininos (como a conexão, a concretude e a emoção). Por estarem vinculados àquilo que as sociedades entendem como “tipicamente feminino”, estes últimos aspectos e características humanas foram marginalizados e inferiorizados. No desenrolar do processo histórico que conduziu a esse estado de coisas, a capacidade de ação das mulheres foi restringida e, no limite, cerceada (FERBER; NELSON, 2003).

⁵ Não entraremos na discussão acerca dessa distinção no presente artigo, tendo em vista que hoje em dia se considera que a chamada “economia feminista” abarca os temas tratados pela abordagem da economia de gênero. Em que pese o fato de termos privilegiado a análise mais crítica que faz a economia feminista, os temas aqui tratados são transversais a ambas as abordagens.

dos não remunerados, chamados de trabalho de reprodução da vida, ao âmbito teórico de investigação da economia, buscando integrar a provisão social no sentido de reprodução humana como um aspecto fundamental à nossa existência (NELSON, 1993; POWER, 2004). Mais: segundo a ótica da economia feminista, a fim de compreender verdadeiramente a dinâmica econômica e as desigualdades de gênero a ela subjacentes, é imprescindível compreender os vínculos e as interferências recíprocas que existem entre a reprodução de pessoas e a produção de mercadorias (CASTAÑO, 1999; ENRIQUEZ, 2012; PICCHIO, 1999).

Já em termos mais pragmáticos, relacionados à contabilização da produção e da riqueza gerados em uma sociedade, por exemplo, os/as teóricos/as da economia feminista empenham-se em promover o desenvolvimento de métodos para estimar o valor da produção doméstica, avançando a proposta de alterar a metodologia de aferição do PIB a fim de que o seu cálculo possa incorporar tanto o trabalho de cuidados relacionados à saúde e à educação, como os trabalhos domésticos na contabilidade nacional (FOLBRE, 2006; WARING, 1988).

Intimamente relacionada com a identificação teórica das questões relevantes sob a perspectiva das mulheres está a necessidade de elaboração de políticas públicas que consigam dar conta do enfrentamento da vulnerabilidade social a que estão submetidas as mulheres em condição de desigualdade de gênero. Neste sentido, a economia feminista tem exitosamente conseguido identificar o caráter sexista das concepções dominantes na ciência econômica, assim como as implicações desse viés no que respeita a escolha dos temas e objetos de pesquisa, o desenho e a escolha das metodologias, ou ainda a interpretação dos resultados; numa palavra, a nossa maneira de entender o mundo econômico.

Um dos principais objetivos do movimento feminista é o de trazer à luz as desigualdades de gênero, de modo a promover o empoderamento (*empowerment*) da mulher, onde esta capacidade foi diminuída ou inexistente. No caso, trata-se de promover a expansão da capacidade de ação feminina no escopo da economia, seja ela entendida como disciplina teórica, seja ela entendida como o espaço da criação e distribuição da riqueza. Mais especificamente, trata-se aqui da ampliação da capacidade de ação e do poder das mulheres na economia por intermédio da igualdade de tratamento no universo laboral, do desenvolvimento de uma carreira e de uma vida profissional e, conseqüentemente, da conquista de uma situação de justiça em termos financeiros (salários iguais para trabalhos iguais). Esta possibilidade dependerá tanto da identificação dos gargalos teóricos que dificultam a compreensão das causas da discriminação/segregação/opressão por gênero, quanto da eliminação política destas causas que conduziram à restrição

da ação feminina, nomeadamente no campo laboral. Como o feminismo acadêmico acabou por se tornar parte da agenda política do feminismo, o empoderamento da mulher torna-se um ponto nevrálgico tanto do movimento político do feminismo, quanto do projeto teórico da economia feminista.

A teoria econômica tradicional estabelece uma separação inequívoca entre tempo de “trabalho” e tempo de “não trabalho”, i.e. entre o tempo dedicado ao trabalho no mercado formal, que possui valor de troca e por isso recebe um pagamento, e aquele tempo dedicado seja aos cuidados pessoais, da casa, da família ou ao ócio e ao lazer, que não é pago. Por definição, apenas pertencem ao âmbito econômico aqueles bens e serviços que se alinhem às ideias da produção e da mercantilização. Esse conceito de trabalho adotado pela economia tradicional reflete-se, por exemplo, na metodologia adotada pelo IBGE na contabilização da população ativa e ocupada (IBGE, 2015).

Por outro lado, todo tipo de atividade doméstica e de cuidados com crianças, idosos e doentes da família, tradicionalmente realizados pelas mulheres, no ambiente doméstico, e pelos quais não são cobrados preços de mercado, permanecem fora do escopo de estudo da economia. Por isso, diz-se que estas atividades são “invisíveis”, termo este que, por si só, já indica a ausência de reconhecimento social destas atividades como “trabalho”. Como reflexo desta invisibilidade teórica, as atividades domésticas não são capturadas pelos dados e estatísticas oficiais do país. Ou seja, os trabalhos domésticos e de cuidados, invisibilizados e entendidos como não produtivos, conferem àqueles indivíduos que os executam a condição de inativos, caso não desempenhem paralelamente atividades no mercado de trabalho. Segundo a corrente da economia feminista, existe assimetria de gênero e preconceito envolvidos nessa incapacidade teórica/contábil de enxergar uma atividade – econômica, segundo defendem – que é exercida predominantemente pelas mulheres.

O contexto teórico do feminismo propõe-se a colocar a nu o gênero, i.e. a revelar uma relação assimétrica de poder que tem estado oculta e que cerceia ou suprime a atividade autônoma das mulheres de variadas formas, sendo a invisibilidade do seu trabalho no lar apenas uma das suas expressões.

Para além da invisibilidade do trabalho desempenhado majoritariamente por mulheres, esta assimetria de gêneros pode ser constatada também em outras situações fora do ambiente privado como, por exemplo, pela falta de igualdade de oportunidades no mercado de trabalho ou pela defasagem dos ganhos econômicos que podem ser obtidos pelas mulheres, quando comparados com aqueles auferidos pelos indivíduos do gênero masculino com idêntica formação. Tratam-se aqui de dois fenômenos interligados e bastante estudados pela perspec-

tiva feminista da economia. O primeiro consiste na *discriminação salarial* ou no fenômeno dos *trabalhos iguais para salários desiguais*. O segundo na *discriminação/ segregação ocupacional por gênero*, que pode ser *horizontal* ou *vertical*. Ambos os tipos de discriminação, por sua vez, estão estreitamente vinculados à condição da mulher como a principal responsável pelo trabalho doméstico (e de cuidados da família), que é a segunda parte da “dupla jornada” de trabalho a que estão submetidas milhões de mulheres ao redor do mundo.

Tradicionalmente, o que se estabeleceu como padrão foi a divisão sexual do trabalho. A regra foi o homem assumir o sustento e a reprodução econômica da família, encarregando-se do trabalho economicamente remunerado, produtivo, realizado no âmbito do espaço público, ao passo que à mulher coube a responsabilidade pela reprodução física e pelas tarefas domésticas, que constituem o trabalho privado e não remunerado. A prática continuada desta divisão sexual do trabalho acabou por naturalizá-la e assumi-la como as funções masculina e feminina, respectivamente.

Desde a década de 1980 lentamente já foi possível notar algumas mudanças neste cenário, especialmente no ocidente e no contexto das gerações mais jovens. Não obstante, ainda hoje a pressão das obrigações domésticas determina que uma considerável parcela das mulheres aceite aquele tipo de emprego precarizado (em tempo parcial, informal, pior remunerado) que permita compatibilizar ambas as atividades, dentro e fora de casa.

Ao lançar luz sobre as condicionantes e as características do trabalho invisível, não remunerado, as análises da economia feminista têm pretendido explicitar dois lados dessa questão: em primeiro lugar, como são importantes as mulheres que o executam seja para a provisão de bem-estar das suas famílias, seja por extrapolação, para o bem-estar social. Com efeito, Picchio (1999), por exemplo, argumenta que o trabalho doméstico possui um efeito tanto sobre a quantidade quanto sobre a qualidade do trabalho que é oferecido no mercado formal. Dedicando a mulher mais tempo de que o marido aos trabalhos domésticos e de cuidados, ela libera o homem da execução dessas tarefas. Com isso, ela influencia a quantidade de horas de trabalho remunerado que ele poderá oferecer no mercado formal. Por outro lado, sendo a responsável pela distribuição dos cuidados com a família, no lar, ela também melhoraria a qualidade do trabalho remunerado do marido. Porém, para além dos aspectos benéficos, o aprofundamento do estudo dessa questão também revela o seu lado nefasto, i.e. quão deletérias são as consequências da dedicação exclusiva ao trabalho não remunerado, especialmente em termos de perda de autonomia financeira dessas mulheres, da escassez de tempo livre que essa circunstância acarreta e da falta

de acesso a direitos sociais que normalmente acompanham as mulheres a ele submetidas (BONETTI; ABREU, 2011).

Como atrás referido, há dois fenômenos associados ao trabalho doméstico, dito invisível. O primeiro diz respeito às desigualdades de salários entre homens e mulheres que desempenham funções idênticas ou muito semelhantes, e o segundo diz respeito à discriminação por gênero no mercado de trabalho, que assume a forma de segregação – seja ela horizontal ou vertical. Ambos os temas serão objeto de discussão das seções a seguir.

Trabalhos iguais, salários desiguais

As últimas três décadas têm testemunhado um fenômeno que poderia ser chamado de feminização do mercado de trabalho. Dois fatores fundamentais contribuíram para a entrada em massa da mulher no mercado de trabalho, nomeadamente a queda nas taxas de fecundidade e o aumento das taxas de escolaridade femininas. (IPEA, 2009). Desde então, começaram a chamar a atenção dos pesquisadores para as diferenças salariais, por gênero, para empregos e ocupações, se não idênticas, pelo menos muito similares. Este era um fenômeno totalmente anômalo, não previsto pela teoria econômica tradicional. Segundo os cânones neoclássicos, por exemplo, em termos abstratos, se porventura existissem diferenças salariais entre trabalhadores igualmente produtivos, fossem eles homens ou mulheres, esperava-se que, com o tempo, elas desaparecessem. Isto porque, sendo os empregadores agentes racionais, decerto prefeririam contratar os trabalhadores mais baratos (que no caso seriam as mulheres), o que faria com que a demanda por trabalho feminino aumentasse. Como consequência deste aumento de demanda, o seu nível salarial acabaria por elevar-se até o nível dos salários dos homens. Sendo assim, segundo a perspectiva da teoria neoclássica, o que explicaria as diferenças salariais, caso elas existissem, seriam as imperfeições ou as chamadas “falhas de mercado”, como por exemplo a existência de monopólios e de grupos de pressão como os sindicatos (dominados por homens), que impediriam as mulheres de aceder aos empregos mais bem pagos.

Diferentemente daquilo que propõe o *mainstream*, os modelos explicativos de inspiração feminista baseiam-se na tese de que existe discriminação por gênero no mercado de trabalho, ou seja, consideram que as diferenças salariais entre homens e mulheres exprimem um tratamento desigual e, portanto, injusto para com indivíduos iguais ou potencialmente iguais. As diferenças no valor do salário entre gêneros, em uma grande parte das ocupações, não tem causa biológica relacionada às diferenças nas habilidades ou na força física entre os sexos, mas

possui sim um caráter social ainda hoje vigente na maior parte das sociedades, relacionado à atribuição das tarefas de sustento da família ao homem e de cuidados domésticos e reprodução da força de trabalho à mulher. Entre as causas determinantes das diferenças de remuneração entre os gêneros, destacam-se, portanto, a existência de diferenciais de compensação para tipos de trabalhos e a discriminação (KON, 2002).

Foi durante a década de sessenta que as questões de discriminação no mercado de trabalho por gênero e raça começaram a ser debatidas. Além disso, também ganhou terreno a ideia de que, para além do ócio e do lazer, aquilo que antes era considerado como tempo de “não trabalho” também poderia significar tempo efetivamente dedicado ao trabalho doméstico. Muitas vezes, porém, a avaliação dos economistas da época sobre estas questões servia simplesmente para justificar os papéis sexuais já tradicionalmente estabelecidos na família, a segregação das mulheres numa estreita faixa de ocupações pagas e os seus ganhos menores no mercado de trabalho. Muito embora estes primeiros trabalhos tenham reconhecido a existência das mulheres no mundo econômico, não se pode dizer que tiveram um cariz feminista, tendo em vista que eles serviram antes para racionalizar e legitimar, ao invés de questionar a dependência financeira das mulheres, assim como a sua reduzida capacidade de ação e de escolha no mundo laboral (CASTAÑO, 1999).

Teto de vidro e piso pegajoso: segregação por gênero no mercado de trabalho

A tentativa de explicação dos *gaps* salariais entre homens e mulheres foi um dos primeiros temas de interesse tanto por parte dos/as teóricos/as da economia de gênero quanto daqueles da economia feminista. Os estudos nessa área vêm mostrando que existem algumas manifestações específicas da desigualdade de gênero que ocorrem no mercado de trabalho que estão determinadas pela influência de dois fatores inter-relacionados: em primeiro lugar, por uma dinâmica de discriminação que é própria do mercado de trabalho. E depois, pela condicionante que o peso das responsabilidades domésticas exerce sobre a inserção feminina no mercado laboral (ENRIQUEZ, 2012).

Há diversas ocupações que são tradicionalmente percebidas como adequadas para as mulheres, ao passo que outras, não. No primeiro grupo podemos elencar todo o tipo de serviço que, de uma forma ou de outra, reproduz aquelas funções que a mulher já desempenhava em casa, na atividade doméstica e/ou de cuidados dos filhos, maridos e pais, nomeadamente os trabalhos de enfermeira,

babá, garçonete, comissária de bordo, professora infantil, cuidadora de idosos, recepcionista e secretária. Já no segundo grupo, formado por aqueles trabalhos socialmente percebidos como “inadequados”, podemos mencionar qualquer tipo de trabalho que foge muito do estereótipo familiar/doméstico, como piloto de aeronaves, neurocirurgiã ou astronauta. Esse tipo de clichê revela que existe discriminação contra a mulher no mercado de trabalho. Essa discriminação está consolidada na crença de que as mulheres não podem ser consideradas como substitutas dos homens, e isso devido aos mais diversos motivos, que nem sempre são verdadeiros. Por exemplo, para além de considerar que elas são fisicamente mais frágeis, pode-se ainda aventar que elas seriam menos inteligentes, menos racionais, menos confiáveis, menos produtivas ou emocionalmente menos estáveis do que eles.

Ademais, esses preconceitos são reforçados por conta do vínculo que as mulheres efetivamente possuem com o trabalho doméstico: os empresários não desejam empregar mulheres em cargos que exigem muita responsabilidade, pois ponderam que nem sempre poderão contar com elas da mesma forma que podem contar com os homens. E mesmo nos casos em que elas possuam o mesmo nível de formação que eles, as suas responsabilidades domésticas podem afetar (e de fato afetam) negativamente a sua capacidade de trabalho e, conseqüentemente, os seus salários.

A *segregação ocupacional por gênero* refere-se, portanto, à forma como as mulheres se distribuem entre as categorias laborais em comparação com os homens, já que, como dito, é bastante comum que as ocupações estejam estereotipadas como masculinas ou femininas. A segregação pode ser *horizontal* ou *vertical*: chama-se de *segregação horizontal* quando mulheres e homens trabalham majoritariamente em ocupações diferentes, como nos exemplos apresentados atrás. Além disso, também é possível identificar a segregação horizontal na concentração de homens e mulheres entre os setores econômicos. Tradicionalmente, as mulheres têm se concentrado no setor terciário, de serviços, que são aqueles mais parecidos com o trabalho que elas desempenham no espaço privado do lar. Apenas na categoria de serviços sociais e domésticos, por exemplo, que é a categoria que reproduz mais fielmente o estereótipo da divisão sexual do trabalho no lar, tem-se que mais de um terço das mulheres ocupadas concentram-se nesse setor, enquanto apenas 4,5% dos homens trabalham nesse setor (IPEA, 2009). Esses lugares ocupados preferencialmente por mulheres, além de via de regra apresentarem maior precariedade e menor cobertura social, também são aqueles de menor prestígio e valoração social, fatores estes que em parte explicam a menor média salarial alcançada pelo grupo das mulheres. A metáfora do

“pisso pegajoso” refere justamente a dificuldade que as mulheres concentradas nestes setores e empregos menos valorizados economicamente encontram para alterar a sua situação. Já os homens concentram-se preferencialmente nos setores primário e secundário, onde além de receberem salários que em média são mais elevados, também desfrutam de melhores condições de trabalho, no sentido de seguridade social.

A *segregação vertical*, por sua vez, ocorre quando a maioria dos trabalhadores que ocupam os postos mais elevados de determinada profissão é formada por homens, ao passo que a maioria dos trabalhadores que ocupam os escalões mais baixos é composta por mulheres. Grosso modo, em todos os ramos profissionais observa-se que, à medida que se ascende na escala profissional, aumenta a presença masculina. Significa dizer que os homens também estão mais concentrados nos escalões superiores de todos os setores econômicos, nas esferas de comando, chefia, gerência, diretoria e presidência das empresas. O fenômeno que ficou conhecido pela metáfora do “teto de vidro” (*glass ceiling*) alude justamente a essa situação: às barreiras invisíveis que impedem as mulheres de ascender aos níveis hierárquicos mais elevados. Uma lista não exaustiva das barreiras que compõem o teto de vidro poderia ser composta pelos seguintes elementos: os estereótipos que a sociedade forma acerca das mulheres, a falta de oportunidade para as mulheres formarem experiência em gerenciamento, as culturas empresariais hostis, as obrigações da mulher em casa, a sua falta de iniciativa e de espírito de liderança, para citar alguns exemplos (ENRIQUEZ, 2012).

O indicador mais evidente da existência de algum tipo de barreiras à ascensão profissional das mulheres é a sub-representação feminina nos altos postos de comando das carreiras executivas, acadêmicas, políticas, militares, etc. Outra forma de interpretar o mesmo fenômeno é supor que há desigualdade no retorno do investimento que as mulheres fizeram em educação e em formação profissional, quando comparado ao retorno do investimento feito pelos homens. O teto de vidro é também um fator determinante para que os salários de homens e mulheres permaneçam em patamares distintos.

Simetricamente a essa primeira situação, que descreve de certa forma o extremo superior da estrutura hierárquica que configura o mercado de trabalho, encontra-se também uma tipificação associada ao que ocorre no seu extremo inferior. À medida que se descende e se observam os escalões inferiores, percebe-se um aumento na quantidade de mulheres ocupando os postos de trabalho menos valorizados e conseqüentemente pior remunerados das diversas profissões. Ou seja, as mulheres encontram-se sobre-representadas em trabalhos cujas maiores dificuldades associam-se à precariedade, à baixa remuneração e às poucas

perspectivas de mobilidade, características estas que deram ensejo à metáfora do “piso pegajoso” (*sticky floor*) para representá-los. Outros componentes que fazem parte dessa condição de quase engessamento e imobilidade em empregos secundários, menos qualificados, piores pagos, concentrados nos setores produtivos mais atrasados e com especializações obsoletas são a precarização das condições do trabalho, os contratos a tempo parcial, a informalidade, a falta de cobertura social e, conseqüentemente, a maior suscetibilidade ao desemprego comparativamente à situação masculina.

Em síntese, a economia feminista entende que atuem no mercado laboral duas formas básicas de desigualdades de gênero, fortemente determinadas por manifestações de discriminação contra a mulher, que foram acima referidas. Os fenômenos do teto de vidro e do piso pegajoso fazem parte da primeira delas, a *desigualdade hierárquica* entre homens e mulheres. Já a *desigualdade territorial*, como visto, trata do fato de as mulheres estarem concentradas em algumas ocupações e em um determinado setor da atividade econômica, sendo excluídas de outras, também por conta da discriminação de gênero (IPEA, 2009).

Os conceitos do teto de vidro e do piso pegajoso têm sido utilizados ao redor do mundo em estudos de natureza quer teórica quer empírica, com o intuito de colocar a descoberto a vulnerabilidade da condição feminina no âmbito trabalhista, seja em países desenvolvidos como a Austrália (KEE, 2006), seja em países em desenvolvimento como a Índia (AGRAVAL, 2013) ou a China (XIU; GUNDERSON, 2014), seja ainda em países subdesenvolvidos como o Paquistão (AHMED; HYDER, 2008).

Para além da questão da segregação ocupacional por gênero e dos *gaps* salariais existentes entre homens e mulheres no mercado de trabalho, importa ainda enfatizar que estudos internacionais conduzidos por autores de diversas nacionalidades defendem a existência de um reforço mútuo entre as formas de desigualdade de gênero e aquelas baseadas em fatores como raça e/ou classe social (BONETTI; ABREU, 2011; GUIMARÃES, 2008; KERGOAT, 2009; KON, 2002; LAVINAS, 2000; SANTOS, 2008; STOLKE, 2006; WRIGHT, 1994, 1997). De fato, segundo Kergoat (2009, p.71), “As relações sociais de sexo e a divisão social do trabalho são expressões indissociáveis que, epistemologicamente, formam um sistema”. Sendo assim, dimensões de opressão por gênero e classe precisariam ser enfrentadas juntas, uma vez que são expressões de um mesmo fenômeno. Em outros estudos, a raça entra como um terceiro componente que, associado à classe social e ao gênero, pode ajudar a traçar um perfil mais fino da opressão no mercado de trabalho. No âmbito empírico, Wright (1994, 1997), por exemplo, encontrou evidências de que, em média, as condições do trabalho

feminino são mais precarizadas do que as do trabalho masculino, que há uma significativa desigualdade de gênero relativa à autoridade no local de trabalho; que os negros, em geral, são significativamente mais proletarizados que os brancos; e que as mulheres negras, em específico, são o grupo social mais proletarizado. Esta mesma estrutura hierárquica da desigualdade pode ser observada também no Brasil, como veremos nos dados da pesquisa do IPEA (2016).

Numa palavra, o retrato empírico da condição feminina no mundo laboral em diversos países do mundo com distintos níveis de desenvolvimento econômico descreve uma dinâmica perversa em que as obrigações domésticas e a discriminação no mercado de trabalho se combinam para, por um lado, dificultarem e muito a ascensão profissional das mulheres até os escalões superiores das diversas carreiras e, por outro, empurrarem-nas para uma condição de vulnerabilidade e precariedade trabalhistas que dificilmente pode ser revertida por conta própria. Segundo a crítica da economia feminista, tanto o fenômeno do teto de vidro quanto o do piso pegajoso são resultados de uma sociedade que combina diferentes tipos de discriminação, nomeadamente de gênero, raça e classe social, além de estereótipos e restrições contra a mulher (e muito particularmente contra a mulher negra) não apenas no cenário internacional, mas também no nacional, como teremos ocasião de verificar melhor abaixo.

Antes, porém, fazemos notar as modificações legais e os compromissos internacionais que o Brasil vem assumindo ao longo dos últimos anos na tentativa de garantir os direitos da mulher no âmbito laboral.

A economia feminista e o contexto legal: a situação atual no Brasil

No Brasil, estudos a partir do olhar da economia feminista ainda constituem um nicho teórico bastante incipiente (BOHN; CATELA, 2017). Isto fica também bastante claro, por exemplo, ao se observar a quantidade de literatura especializada publicada em português em comparação com a quantidade de artigos e livros produzidos sob a ótica da economia feminista existentes em inglês.

Não obstante, nas últimas décadas, seguindo uma tendência mundial, o Brasil vem assumindo um compromisso crescente com a igualdade de gêneros: assinou tratados internacionais em defesa dos direitos das mulheres, assim como, no âmbito nacional, introduziu mudanças nas leis tanto civis quanto penais. Esses movimentos denotam um aceno de que existe a vontade política de caminhar em direção à concretização de ações de políticas públicas cujo intuito seja o de reduzir as lacunas de desigualdade existentes e de cumprir as leis no que toca a garantia dos direitos das mulheres.

Do ponto de vista estritamente legal, já a Constituição brasileira de 1988 (BRASIL, 2008) traz em seu corpo uma série de normas que buscam garantir a igualdade e a não discriminação por qualquer motivo. Um exemplo é o artigo 5º, que reza: “Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade...” (art. 5º, caput). A Constituição deixa claro também que “homens e mulheres são iguais em direitos e obrigações...” (art. 5º, I). No art. 7º, inciso XXX, lê-se ainda que no Brasil há a: “proibição de diferença de salários, de exercício de funções e de critério de admissão por motivo de sexo, idade, cor ou estado civil”. Fica claro que a presença de discriminação não é aceita pelo corpo jurídico brasileiro.

Com relação às políticas públicas especificamente voltadas para as questões de gênero, no Brasil, com o apoio da Secretaria de Políticas para as Mulheres, conseguiu-se aprovar o Plano Nacional de Políticas para as Mulheres (PNPM) em 2004. O Plano está organizado em eixos estratégicos que representam temas prioritários, sendo que, para cada eixo, há objetivos e metas que se concretizam e se desdobram em uma série de propostas políticas. Preocupações sobre as desigualdades de renda no mercado de trabalho – intra e inter-classes sociais – perpassam todo o documento, como é possível constatar já a partir do primeiro eixo temático, intitulado “Autonomia Econômica e Igualdade no Mundo do Trabalho, com Inclusão Social”, cujos objetivos gerais são elencados abaixo (BRASIL, 2013, p. 9):

- I. Promover a autonomia econômica e financeira das mulheres, considerando as dimensões étnico-raciais, geracionais, regionais e de deficiência;
- II. Promover a igualdade de gênero, considerando a dimensão étnico-racial nas relações de trabalho;
- III. Elaborar, com base na Agenda Nacional, o Plano Nacional do Trabalho Docente, incorporando os aspectos de gênero e considerando a dimensão étnico-racial.

Algumas das prioridades que se destacam, nesse contexto, são, por exemplo: “Ampliar o acesso das mulheres ao mercado de trabalho” (BRASIL, 2013, p.9); “Promover relações de trabalho não discriminatórias em razão de sexo, raça/etnia, orientação sexual, geração ou deficiência com equidade salarial e no acesso a cargos de direção” (BRASIL, 2013, p.10); “Estimular a participação das mulheres nas ciências e a produção de conhecimento na área de gênero,

identidade de gênero e orientação sexual, levando em consideração os aspectos étnico-raciais, geracional, das pessoas com deficiência, entre outros” (BRASIL, 2013, p.12); e finalmente “Estimular a produção e difusão de conhecimentos sobre gênero, identidade de gênero, orientação sexual e raça/etnia em todos os níveis de ensino” (BRASIL, 2013, p.13).

O PNDM, por seu turno, é um documento que se insere em um contexto maior, de metas assumidas pelo Governo Brasileiro junto à ONU, através da *Convention on the Elimination of all Forms of Discrimination against Women* (CEDAW). Essa é a lei internacional dos direitos das mulheres e baseia-se no compromisso dos Estados signatários de promover e assegurar a igualdade entre homens e mulheres e de eliminar todos os tipos de discriminação contra a mulher. A CEDAW foi aprovada pela Organização das Nações Unidas em 1979, tendo entrado em vigor em 1981. Atualmente, 173 países ratificaram a Convenção, dentre os quais o Brasil, desde 1984.

Em que pese o fato de que tanto as diretrizes legais quanto os programas de governo já existem há mais de três décadas, as desigualdades de gênero são ainda parte estruturante da desigualdade social brasileira. Inúmeros são os estudos empíricos que revelam as piores condições de vida das mulheres, as barreiras à sua participação igualitária em diversos campos da vida social e as consequências que estas desigualdades e discriminações produzem não apenas para elas, mas para a sociedade como um todo.

A investigação empírica sobre as questões referentes às preocupações da economia feminista tem avançado muito nos últimos anos. Sem dúvida, as informações estatísticas que têm sido disponibilizadas tanto pelo IBGE quanto pelo IPEA acerca da condição feminina tem exercido papel fundamental e servido de subsídio para diversos estudos acerca da realidade brasileira⁶. Os resultados indicados por esses estudos apontam para o fato que persistem diferenças relevantes entre as condições de homens e mulheres tanto em termos de acesso e manutenção de empregos como em termos de discriminação salarial ou ainda de diferenças no tempo gasto nas tarefas domésticas.

O retrato da desigualdade brasileira

A partir dos dados recentemente publicados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Pnad/

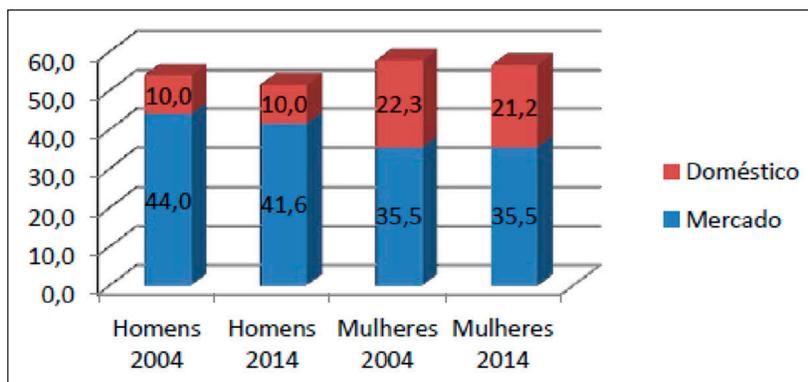
⁶ Por exemplo, os indicadores sobre o uso do tempo disponibilizados pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), segregados por gênero, para além de diversos outros estudos dessa natureza publicados pelo instituto. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/retrato/indicadores_uso_tempo.html. Acesso em: 13 ago. 2019.

IBGE), que cobrem o período de 2004 a 2014, (IPEA, 2016) vemos corroborado na realidade brasileira atual o mesmo diagnóstico de subjugação das mulheres no mundo laboral que a economia feminista descortina no nível teórico e que os estudos empíricos internacionais corroboram.

Trabalho doméstico/Trabalho invisível/Dupla jornada

Quando consideramos a soma do número de horas trabalhadas pelas mulheres no mercado formal com o número de horas dedicadas ao trabalho doméstico, as diferenças de gênero tornam-se muito marcantes tanto no que toca a sobrecarga do trabalho feminino doméstico, quanto no que concerne a dupla jornada a que as mulheres estão submetidas. Na série de 10 anos (2004-2014) analisada pelo trabalho do IPEA, chama a atenção o fato de as mulheres sempre ocuparem um patamar mais elevado do que os homens no cômputo das horas trabalhadas quando se consideram as duas jornadas, como podemos visualizar no gráfico 1.

Gráfico 1 – Jornada total de trabalho da população ocupada de 16 anos ou mais de idade, por sexo e tipo de trabalho. Brasil, 2014.



Fonte: IPEA (2016).

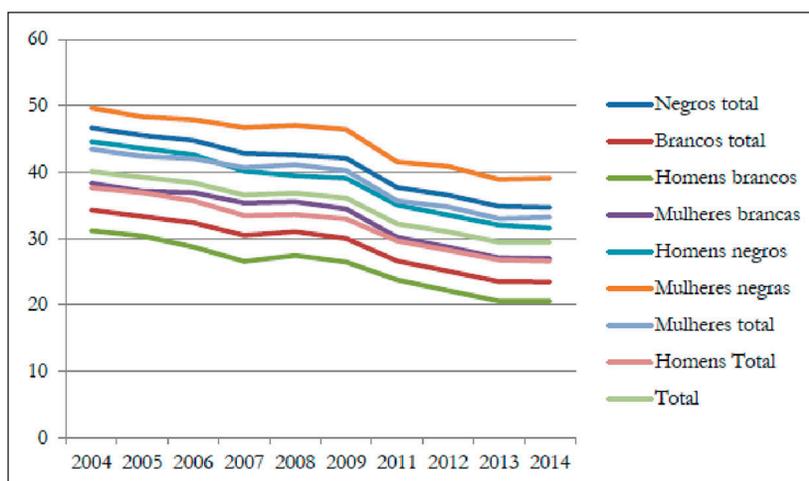
Em que pese essa sobrecarga, ainda é bastante comum a alegação de que mulheres trabalham menos horas do que eles. Isto é verdade exclusivamente no que toca o número de horas trabalhadas no mercado formal, no qual as mulheres de fato apresentam jornadas médias inferiores às masculinas (IPEA, 2016). No entanto, pelo que se nota desde que a Pnad começou a coletar esses dados desagregados por sexo e que o IPEA começou a fazer esse tipo de pesquisa, o proble-

ma da carga dos trabalhos domésticos recair preferencialmente sobre os ombros das mulheres não foi resolvido no país, razão pela qual as desigualdades de gênero no Brasil no que concerne esse quesito permanecem praticamente inalteradas⁷. Como referimos atrás, as responsabilidades domésticas e as suas obrigações no lar são apontadas como uma das causas para explicar as dificuldades das mulheres de acesso aos escalões mais elevados de virtualmente todas as carreiras assim como a sua menor disponibilidade de tempo para o trabalho no mercado formal, o que a torna suscetível à inserção precarizada no mercado de trabalho.

Trabalho Precarizado⁸

Os dados mostram que houve uma queda expressiva do trabalho precário até 2013, com uma leve tendência de aumento a partir de então, corroborada pelos dados da Pnad 2014, conforme se pode depreender do gráfico 2, abaixo.

Gráfico 2 – Proporção dos trabalhadores precarizados na população ocupada de 16 anos de idade ou mais, segundo cor/raça e sexo. Brasil, 2004 a 2014.



Fonte: IPEA (2016).

⁷ Como o número de horas trabalhadas em casa pelos varões não aumentou entre 2004 e 2014, é razoável atribuir a diminuição de uma hora nos trabalhos domésticos por parte das mulheres, de 22,3 para 21,2, ao maior acesso aos eletrodomésticos como máquinas de lavar roupa e louça, que poupam tempo de trabalho.

⁸ Nesse estudo, foram classificados como trabalhadores precarizados aqueles com renda de até 2 salários mínimos e com as seguintes posições na ocupação: sem carteira assinada, construção para o próprio uso, conta-própria (urbano), empregador com até 5 empregados (urbano), produção para o próprio consumo (urbano) e não remunerados (urbano).

Do ponto de vista que nos interessa mais particularmente aqui, importa frisar que, mesmo frente a uma conjuntura de crescimento econômico e de queda na proporção dos trabalhadores precarizados, os dados revelam que não houve reversão do cenário de discriminação sexual do trabalho, pois o estudo do IPEA mostra que parte significativa das mulheres que ingressaram no mundo do trabalho neste período teve a sua principal via de acesso ao trabalho remunerado no contrato a tempo parcial, na terceirização, no trabalho informal e portanto desprovido de cobertura social.

O percentual de trabalhadores inseridos em formas precárias de ocupação replica a mesma estrutura hierárquica que os estudos clássicos sobre estratificação social com base na renda apresentam: a mulher negra é a base do sistema, sujeita às piores ocupações, porquanto vítima do conjunto das discriminações de gênero, raça e classe social, conforme já havia feito notar Wright (1997, 1994). Pelos dados da Pnad de 2014, tem-se um cenário no qual 39,1% das mulheres negras estavam inseridas em relações precárias de trabalho, seguidas pelos homens negros (31,6%), pelas mulheres brancas (27,0%) e finalmente pelos homens brancos (20,6%) (IPEA, 2016). Pelo viés da economia feminista, tanto a inserção feminina em trabalhos precarizados quanto a sua maior suscetibilidade ao desemprego são duas faces da mesma moeda: a fragilidade da condição feminina no mercado de trabalho formal, tendo em vista os fatores atrás apresentados.

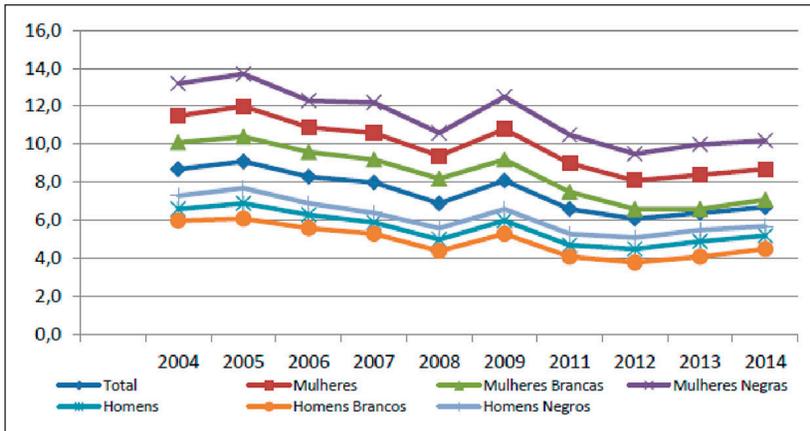
Desemprego/desocupação⁹

De fato, já na crise de 2008, os dados do IPEA (2009) mostravam que os/as trabalhadores/as que ocupavam os postos de trabalho de pior qualidade foram aqueles que mais perderam os seus empregos, fato esse que só reforça a fragilidade das ocupações com pouco ou nenhum vínculo empregatício. Os dados da Pnad 2014 revelam que, desde a fragilidade econômica que começou a aparecer no Brasil em 2012, a taxa de desocupação vem aumentando para todos os segmentos populacionais discriminados por sexo e cor/raça. No entanto, as mulheres negras, mais suscetíveis ao desemprego, novamente aparecem no topo das piores situações, com taxa de desocupação de 10,2%, seguidas pela média das mulheres e pelas mulheres brancas. Ou seja, as mulheres, em geral, estão sempre

⁹ Com relação à metodologia do trabalho, importa frisar que a taxa de desocupação calculada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) considera como desocupadas apenas as pessoas que procuraram trabalho nos últimos 30 dias. Pessoas, por exemplo, que não procuraram emprego nos últimos 30 dias, porém o fizeram nos últimos 12 meses não são consideradas desocupadas.

em desvantagem quando comparadas com os segmentos masculinos também no quesito desemprego. Apenas a título de comparação, os homens brancos possuíam em 2014 taxa de desocupação de 4,5%, ilustrando a disparidade de gênero e raça que ainda atravessa as relações de trabalho, como observamos no gráfico 3 (IPEA, 2016).

Gráfico 3 – Taxa de desocupação da população com 16 anos ou mais de idade, por sexo e cor/raça. Brasil, 2004 a 2014.



Fonte: IPEA (2016).

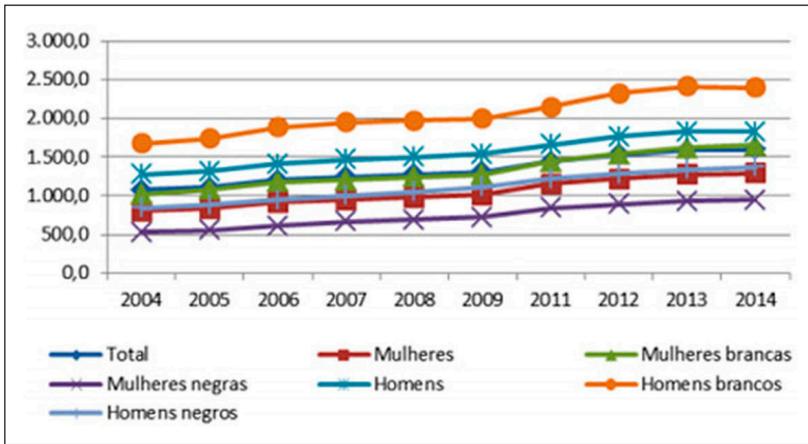
Os três fatores apresentados acima, nomeadamente sobrecarga de trabalhos domésticos, inserção em trabalhos com condições precarizadas e maior susceptibilidade à situação de desemprego, refletem-se diretamente na renda que as mulheres podem obter no trabalho formal, cuja média é sempre menor que a renda média obtida pela população masculina.

Diferenças de renda

De fato, tanto a sobrecarga nos trabalhos domésticos, como a segregação ocupacional – horizontal e vertical – e a inserção em trabalhos precarizados que abrem mais facilmente as portas ao desemprego, contribuem para a desigualdade entre homens e mulheres na renda do trabalho. Ao longo dos últimos dez anos, o Brasil experimentou um movimento de contínuo crescimento da renda do trabalho: entre 2004 e 2014, o rendimento médio da população ocupada apresentou um aumento real de quase 50%, passando de pouco mais de R\$ 1.000, em 2004 para R\$1.595, em 2014, como se pode observar no

gráfico 4. Em que pese esse fato, a diferença de rendimentos ainda é um fator marcante no Brasil: a renda média das mulheres trabalhadoras é menor do que a renda média dos homens trabalhadores: com as mulheres recebendo em média 73,8% dos rendimentos dos homens (BRASIL, 2013), sendo que, pelos dados da Pnad de 2014, as mulheres negras ainda não alcançaram 40% da renda dos homens brancos.

Gráfico 4 – Rendimento médio do trabalho principal da população ocupada de 16 anos ou mais por sexo, raça /cor. Brasil, 2004 a 2014.



Fonte: IPEA (2016).

Quando observamos estudos baseados em dados desagregados por gênero como este, percebemos que ainda há uma longa distância a ser percorrida entre a igualdade legal e a realidade factual brasileira, em que pesem todas as conquistas já alcançadas por parte das mulheres em termos de direitos. Ao que tudo indica, cabe ao Estado ainda um próximo passo no sentido de assegurar o exercício diário desses direitos legais já existentes.

Conclusão

À luz da economia feminista, inúmeros estudos têm argumentado que a desigualdade observada no mercado laboral – seja em termos de *gaps* salariais, maior susceptibilidade ao desemprego, ou ainda no elevado percentual da inserção feminina em trabalhos precarizados – não pode ser explicada por nenhum fator observável (idade, escolaridade, cargo, região, etc). Diversos foram

os mecanismos legais/institucionais criados para garantir o direito feminino à igualdade de condições no mundo laboral. No entanto, mesmo após três décadas de avanços nesse sentido, a fotografia da realidade brasileira nos mostra que a estrutura da desigualdade permanece praticamente inalterada.

O artigo girou em torno a duas metáforas que vêm sendo utilizadas pela abordagem da economia feminista a fim de designar as iniquidades a que são submetidas as mulheres nos mercados de trabalho de todo o mundo. Chama bastante a atenção o fato de que o teto de vidro e o piso pegajoso não são circunstâncias típicas dos países desenvolvidos, nem dos países em desenvolvimento, e nem mesmo dos países subdesenvolvidos, mas antes uma característica que, ao que tudo indica, é universal. E é a categoria do gênero o referencial analítico que consegue explicar de modo convincente essas iniquidades, unindo mulheres provenientes de contextos tão diferentes enquanto sujeitos que sofrem o mesmo tipo de discriminação, em que pesem todas as diferenças e idiossincrasias em termos de raça/cor ou classe social dos diversos grupos a que pertencem.

Vimos que, diferentemente da explicação usualmente aventada pela economia tradicional, a versão feminista da economia discute e problematiza em que medida a configuração de iniquidade no mercado de trabalho capturada pelas metáforas do piso pegajoso e do teto de vidro são reflexos de discriminação por gênero, estereótipos e clichés acerca da mulher, bem como de restrições socialmente impostas, além da sobrecarga nos trabalhos domésticos a que estão submetidas as mulheres mesmo nos países desenvolvidos. Ou seja, uma vez mais: a hipótese da economia feminista é a de que a existência de discriminação no mercado de trabalho é potencializada pela divisão tradicional de responsabilidades domésticas, que concentra principalmente nas mulheres a responsabilidade da reprodução das pessoas.

Também fizemos notar que, para além do *gap* entre a existência de igualdade em termos legais e da (des)igualdade em termos reais, os problemas de discriminação por gênero não vêm sós. Pelo contrário, eles veem-se agravados ou amenizados por diferenças entre os distintos grupos de mulheres, nomeadamente e com particular destaque à diferença de cor/raça. Em suma, dado o cenário de iniquidades aqui apresentado, bem como a sua corroboração pelos dados empíricos dos referidos estudos brasileiros, o que parece mais urgente é o desenvolvimento de políticas públicas capazes de promover a igualdade no mundo do trabalho e a autonomia econômica das mulheres. Devem-se considerar, para tanto, as desigualdades de classe e raça com ações específicas e que contribuam para a eliminação da divisão sexual do trabalho, com ênfase na garantia de direitos, igualdade salarial e igualdade de oportunidades, objetivos estes que

sempre estiveram presentes tanto na pauta de investigação e discussão teóricas quanto na agenda de reivindicação política da corrente da economia feminista aqui apresentada.

GLASS CEILING, STICKY FLOOR AND GENDER INEQUALITY IN BRAZILIAN LABOR MARKET IN THE LIGHT OF FEMINIST ECONOMICS: WHY THE INIQUITIES PERSIST?¹⁰

ABSTRACT: *In the light of the so-called feminist economics, this paper's discussion aims to point out the gender inequalities that mark the economic scenario, especially in the context of Brazilian labor market. "Glass ceiling" and "sticky floor" are two canonical metaphors used by feminist economics to designate typical situations of iniquity to which women are subject in the labor sphere worldwide. The feminist thesis is that such a configuration is due to stereotypes, gender discrimination and social constraints. Regardless of the legal guarantees that in Brazil have been created to strengthen women's rights, based on recent empirical data we identify that these two concepts faithfully reflect the situation experienced by women in Brazil nowadays.*

KEY-WORDS: *Feminist economics. Gender inequality. Gender and economics. Glass ceiling. Sticky floor.*

REFERÊNCIAS

AGRAVAL, T. Are there glass ceiling and sticky floor effects in India?: An Empirical Examination. **Oxford Development Studies**, Abingdon, v.41, n.3, p.322-342, 2013.

AHMED, M.; HYDER, A. Sticky floors and occupational segregation: evidence from Pakistan. **The Pakistan Development Review**, Islamabad, v.47, n.4, p.837-849, 2008.

BOHN, L.; CATELA, E. Há economia feminista na ciência econômica brasileira?: Avaliação da produção científica da área entre 1990 e 2015. *In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA DA REGIÃO SUL*, 20., Porto Alegre. **Anais[...]**

¹⁰ Uma versão anterior deste artigo foi apresentada no XXIV Encontro Nacional de Economia Política, realizado na Universidade Federal do Espírito Santo, Vitória, de 04 a 07/06/2019. A autora agradece os diversos comentários e sugestões suscitados. Eventuais erros e omissões que porventura perdurem são, como de praxe, de minha responsabilidade.

Porto Alegre: ANPEC/Sul, 2017. Disponível em: https://www.anpec.org.br/sul/2017/submissao/files_I/i1-575c863d4bcb6e6b67e5fc8434c1f042.pdf. Acesso em: 13 ago. 2019.

BONETTI, A.; ABREU, M. A. **Faces da desigualdade de gênero e raça no Brasil**. Brasília: IPEA, 2011.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF: Senado Federal, 2008.

BRASIL. Secretaria de Políticas para as Mulheres. **Plano Nacional de Políticas para as Mulheres**. Brasília, DF: Senado Federal, 2013.

CARRASCO, C. La sostenibilidad de la vida humana: um assunto de mujeres?. **Revista Mientras Tanto**, Barcelona, n.82, 2001.

CASTAÑO, C. Economía y género. **Política y Sociedad**, Madrid, v.32, p.23-42, 1999.

ENGLAND, P. The separative self: androcentric bias in neoclassical assumptions. *In*: FERBER, M.; NELSON, J. (ed.). **Beyond economic man: feminist theory and economics**. Chicago: University of Chicago Press, 1993. p.37-53.

ENRIQUEZ, C. Análise Econômica para a Igualdade: as contribuições da economia feminista. *In*: JÁCOME, M.; VILELA, S. (org.). **Orçamentos Sensíveis a Gênero: Conceitos**. Brasília: ONU Mulheres, 2012. p.133-157.

FERBER, M.; NELSON, J. (ed.). **Feminist economics today: Beyond economic man**. Chicago: University of Chicago Press, 2003.

FERBER, M.; NELSON, J. (ed.). **Beyond economic man: feminist theory and economics**. Chicago: University of Chicago Press, 1993.

FOLBRE, N. Measuring care: gender, empowerment, and the care economy. **Journal of human development**, Abingdon, v.7, n.2, p.183-99, 2006.

GUIMARÃES, A. Cor e raça: raça, cor e outros conceitos analíticos. *In*: PINHO, O.; SANSONE, L. (org.). **Raça: novas perspectivas antropológicas**. Salvador: ABA/UFBA, 2008. p.63-82.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA [IBGE]. **Síntese de Indicadores Sociais: uma análise das condições de vida da população brasileira**. Rio de Janeiro: IBGE, 2015.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA [IPEA]. **Mulheres e trabalho:** breve análise do período 2004-2014. Brasília: Ipea, 2016. (Nota técnica, 24). Disponível em: http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/nota_tecnica/160309_nt_24_mulher_trabalho_marco_2016.pdf. Acesso em 15 ago. 2019.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA [IPEA]. **Impacto da Crise sobre as mulheres.** Brasília: Ipea, 2009. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/Livro_Impacto_da_crise_sobre_mulheres_port.pdf. Acesso em: 13 ago. 2019.

KEE, H. Glass ceiling or sticky floor? Exploring the Australian Gender Pay Gap. **Economic Record**, Richmond, v.82, n.259, p.408-427, 2006.

KERGOAT, D. Divisão sexual do trabalho e relações sociais de sexo. *In:* HIRATA, H.; LABORIE, F.; LE DOARÉ, H. (org.). **Dicionário Crítico do Feminismo**. São Paulo: Ed. da UNESP, 2009. p. 67-80.

KON, A. A economia política do gênero: determinantes da divisão do trabalho. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.22, n.3, p.89-106, 2002.

LAVINAS, L. Evolução do desemprego feminino nas áreas metropolitanas. *In:* BALTAR DA ROCHA, M. I. (org.). **Mudanças, permanências e desafios**. São Paulo: Editora 34/Abep; Campinas: Nepo/Unicamp; Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 2000. p. 139-160.

NELSON, J. The study of Choice or the Study of Provisioning?: Gender and the Definition of Economics. *In:* FERBER, M.; NELSON, J. (ed.). **Beyond economic man: feminist theory and economics**. Chicago: University of Chicago Press, 1993. p.23-36.

OROZCO, A.P. Economía del Género y Economía Feminista: conciliación o ruptura? **Revista Venezolana de Estudios de La Mujer**, Caracas, v.10, n. 24, p.43-64, 2005.

PICCHIO, A. Visibilidad Analítica y Política del Trabajo de Reproducción Social. *In:* CARRASCO, C. (ed.) **Mujeres y Economía: nuevas perspectivas para viejos y nuevos problemas**. Barcelona: Icaria, 1999. p.201-244.

POWER, M. Social Provisioning as a Starting Point for Feminist Economics. **Feminist Economics**, Abingdon, v.10, n.3, p.3-19, 2004.

SANTOS, J. A. Classe social e desigualdade de gênero no Brasil. **Dados: Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, v.51, n.2, p.353-402, 2008.

STOLKE, V. O enigma das interseções: classe, raça, sexo, sexualidade: a formação dos impérios transatlânticos do século XVI ao XIX. **Estudos Feministas**, Florianópolis, v.14, n.1, p.15-42, 2006.

WARING, M. **If women counted: a new feminist economics**. San Francisco: Harper & Row, 1988.

WRIGHT, E. **Class counts: Comparative studies in class analysis**. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

WRIGHT, E. **Interrogating inequality: essays on class analysis**. London: Verso, 1994.

XIU, L.; GUNDERSON, M. Glass Ceiling or Sticky Floor?: Quantile regression decomposition of the gender gap in China. **International Journal of Manpower**, v.35, n.3, p.306-326, 2014.

Recebido em 20 de março de 2019

Aprovado em 10 de junho de 2019

A MERCANTILIZAÇÃO DOS MOVIMENTOS SOCIAIS

Nildo VIANA¹

RESUMO: O presente artigo discute o processo de mercantilização dos movimentos sociais. Para tanto, realiza uma análise da mercantilização das relações sociais em geral e após isso observa como isso atinge os movimentos sociais. Nesse processo analítico, é apresentado uma análise das ondas e escalas de mercantilização dos movimentos sociais. Após a realização da análise desses processos, se observa o efeito da mercantilização nos movimentos sociais, concluindo que se principal efeito é o da moderação.

PALAVRAS-CHAVE: Mercantilização. Movimentos Sociais. Ondas. Escalas. Moderação.

Os movimentos sociais ganharam destaque e se tornaram um dos temas mais debatidos nas ciências humanas. Esse fenômeno ganhou espaço e importância especial a partir dos anos 1960. Os movimentos sociais são complexos, pois trazem uma gama enorme de questões teóricas, políticas, entre outras, e estão entrelaçados com diversos outros fenômenos sociais, como Estado, cultura, partidos políticos, classes sociais, entre outros. O nosso objetivo é discutir uma questão mais específica sobre os movimentos sociais: o processo de mercantilização que os atinge.

Isso é fundamental e aponta para a necessidade de compreender a historicidade dos movimentos sociais e sua inseparabilidade da historicidade do capitalismo. Os movimentos sociais, tal como alguns autores apontam², surgem

¹ Universidade Federal de Goiás (UFG). Goiânia – GO – Brasil. Professor da Faculdade de Ciências Sociais. Universidade de Brasília (UnB). Brasília – DF – Brasil. Doutorado em Sociologia. nildoviana@ymail.com.

² Autores distintos, com concepções distintas, defendem a ideia de que os movimentos sociais surgem como o capitalismo ou com a sociedade moderna. Esse é o caso dos representantes da abordagem neoinstitucionalista, também conhecida como “teoria do processo político” (TARROW, 2009; VIANA, 2017a), de algumas abordagens marxistas (JENSEN, 2016; VIANA, 2016a; SILVA, 2018; TELES, 2017). Há também um conjunto de autores que não tratam desta questão da origem histórica dos movimentos sociais e outros que consideram que eles surgiram antes do capitalismo (FRANK; FUENTES, 1989). Essa última abordagem, no entanto, peca pela falta de um maior

com a sociedade moderna. E eles possuem uma historicidade, pois surgem e depois sofrem mutações no decorrer da história da modernidade. A historicidade dos movimentos sociais é inseparável da historicidade do capitalismo e por isso a questão da mercantilização é importante para uma análise mais profunda desse fenômeno. A mercantilização é um dos aspectos do capitalismo que tem maior impacto sobre os movimentos sociais. O surgimento e desenvolvimento dos movimentos sociais remetem para a história do capitalismo e da mercantilização (e processos correlatos, como a burocratização, a competição, etc.).

A percepção da questão da mercantilização foi percebida pela primeira vez, de forma mais enfática, pela abordagem institucionalista (VIANA, 2017a; McCARTHY; ZALD, 2017)³. Essa escola de pensamento percebeu que os movimentos sociais necessitam de recursos para realizar suas mobilizações e por isso desenvolveram uma abordagem que apontam para uma percepção inicial do processo de mercantilização dos movimentos sociais. A análise institucionalista dos movimentos sociais, no entanto, acaba sendo bastante limitada, por diversos motivos. Uma dessas limitações é delimitar seu campo perceptivo apenas às “organizações dos movimentos sociais”, que eles distinguem, dos movimentos sociais⁴. Assim, há uma delimitação analítica que empobrece a compreensão dos movimentos sociais. Além disso, os institucionalistas analisam as organizações mais fortes e poderosas, nas quais o processo de mercantilização é mais intenso. Um outro ponto problemático reside em suas fontes ideológicas, tal como a economia marginalista, é outro problema dessa abordagem (VIANA, 2017a).

Mas há uma outra concepção que aborda, sob forma diferente, a mercantilização dos movimentos sociais. Trata-se da análise marxista dos movimentos sociais. Uma parte dos marxistas que analisaram os movimentos sociais, mesmo que superficialmente, colocaram em evidência sua historicidade (JENSEN, 2016), e mostraram seus limites e obstáculos. Embora, na maioria dessas análises, a questão da mercantilização apareça periféricamente ou nem sequer aparece. Isso traz elementos importantes para o processo analítico desse fenômeno, inclusive o de ser um obstáculo para o avanço dos movimentos sociais. Muitas vezes a palavra mercantilização não aparece, mas alguns autores dessa orientação acabam

desenvolvimento teórico e conceitual, a começar pela indefinição ou definição extremamente ampla do que são os movimentos sociais.

³ Também conhecida como “teoria da mobilização de recursos” (VIANA, 2017a; ALONSO, 2009; GOHN, 2002).

⁴ Há uma interpretação equivocada da abordagem institucionalista, segundo a qual esta concepção confundiria movimentos sociais e organizações (vistas como “empresas”). No entanto, trata-se de uma crítica equivocada, pois os representantes dessa abordagem definem movimentos sociais de forma ampla e delimitam que sua abordagem trata apenas das OMS (Organizações dos Movimentos Sociais) e isso deixa claro que não há nenhuma confusão (McCARTHY; ZALD, 2017).

percebendo sua existência não nomeada e seus obstáculos para o desenvolvimento dos movimentos sociais.

Tendo em vista o nosso objetivo e essa contribuição teórica fundamental, vamos analisar o processo de mercantilização dos movimentos sociais e, para tanto, teremos que esclarecer, anteriormente e teoricamente, o que é a mercantilização, qual seu significado, qual sua relação com o modo de produção capitalista, qual seu impacto na sociedade e seu significado político (inclusive sua relação com a moderação dos movimentos sociais e o enfraquecimento das tendências anticapitalistas). O passo seguinte é analisar a mercantilização dos movimentos sociais, o que remete ao processo analítico da relação entre estes dois fenômenos. Assim, é necessário, após discutir o processo de mercantilização das relações sociais, realizar uma breve discussão sobre os movimentos sociais e sua relação com esse fenômeno. Como os movimentos sociais são atingidos pela mercantilização? Quais setores dos movimentos sociais são mais atingidos? Quais são as consequências da mercantilização nos movimentos sociais? Esse será o trajeto que desenvolveremos aqui.

A palavra mercantilização é bastante utilizada, mas pouco definida. A sociologia econômica, desde seus precursores, passando por Bourdieu (2000), até chegar à “nova sociologia econômica” (SWEDBERG, 2004; STEINER, 2006) pouco discutiu sobre isso, apesar de fornecer importância demasiada à questão do mercado⁵. Por outro lado, alguns autores tentaram discutir essa questão e até denunciar a “mercantilização de tudo” (WALLERSTEIN, 1984), mas não conceituaram e não explicaram o significado desse fenômeno. Alguns esboçaram uma explicação da mercantilização e a relacionaram com a sociabilidade capitalista (VIANA, 2008), mas, mesmo nesses casos, não foi desenvolvida uma análise mais profunda da mercantilização. Por isso é necessário explicitar o significado da mercantilização das relações sociais antes de relacioná-la com os movimentos sociais, o que já foi esboçado anteriormente (VIANA, 2016a).

⁵ Alguns autores abordam a história da sociologia econômica a partir dos clássicos e outros autores que são contemporâneos deles, tais como Durkheim, Weber, Simmel, Veblen, etc. (SWEDBERG, 2004; STEINER, 2006) e alguns mais contemporâneos, como Bourdieu (2000). Isso ocorre no contexto de busca de constituição da chamada “nova sociologia econômica” (SWEDBERG, 2004; STEINER, 2006). Não deixa de ser curioso como o clássico da sociologia que mais desenvolveu análise da chamada “economia”, inclusive realizando uma crítica da economia política, Karl Marx, esteja ausente nessas abordagens. O foco de grande parte dessas abordagens é o mercado, que, no entanto, aparece geralmente como algo metafísico, numa produção sociológica próxima a um fetichismo do mercado, sendo equivalente ao que Marx expressou com o termo “fetichismo da mercadoria”. O processo de produção capitalista, o trabalho e a exploração através da extração de mais-valor, a acumulação de capital, estão totalmente ausentes nessas abordagens, que preferem cair no sociologismo ao invés de realizar uma análise crítica e totalizante da sociedade capitalista.

A mercantilização é o processo progressivo de transformação de bens materiais em mercadorias e bens culturais, coletivos e materiais⁶, em mercancias⁷ (VIANA, 2018a). Esse processo progressivo e cumulativo cria ondas de mercantilização, que significam o processo de expansão e universalização da produção capitalista de mercadorias. Assim, a produção capitalista de mercadorias durante a chamada revolução industrial, época do regime de acumulação extensivo, era de roupas, tecidos, chapéus, máquinas, etc. Os utensílios domésticos (como mesas e cadeiras) ainda eram produzidos nos modos de produção subordinados ao capitalismo (modo de produção artesão, modo de produção camponês, etc.) e só passam a ser mercadorias capitalistas⁸ a partir do regime de acumulação intensivo, ou seja, no período do capitalismo oligopolista. Após isso, com o regime de acumulação conjugado (1945-1980 aproximadamente), o automóvel, a televisão, a cultura, são mercantilizados. No atual regime de acumulação, o integral, a tecnologia (computadores, celulares), determinadas formas de produção cultural, etc., são mercantilizados.

O processo de mercantilização significa que os bens (materiais, coletivos, culturais) vão se tornando mercadoria ou mercancia e isso tem uma consequência na vida cotidiana dos indivíduos. Isso ocorre pelo fato de que as mercadorias e mercancias são valores de troca e, por conseguinte, são vendidas em troca de dinheiro. Isso gera um fenômeno derivado que é a monetarização das relações sociais (VIANA, 2018a). Como os indivíduos (bem como instituições e empre-

⁶ Os bens materiais que se tornam mercancias são distintos dos que se constituem como mercadoria. Os bens materiais que se tornam mercadorias são produzidos no âmbito do modo de produção capitalista (ou, em certos, casos, nos modos de produção subordinados) e os bens materiais que podem se tornar mercancias são aqueles fora desse âmbito, ocorrendo nas formas sociais (“superestrutura”), tais como obras de arte, obras de coleção, etc., cuja dinâmica de produção (quando é produção, pois pode ser algo “coletado”, sem relações de trabalho, na natureza) e troca é distinto (VIANA, 2018a).

⁷ A mercadoria é um bem material que é produto do trabalho humano e que possui valor de uso e valor de troca e a mercancia é um bem material, coletivo ou cultural que possui valor de uso e valor de troca. A mercadoria no capitalismo, quando se encontra plenamente desenvolvida, é um bem material que surge através da extração de mais-valor, ou seja, é produzida e só existe no interior das relações de produção capitalistas, enquanto que a mercancia é externa a essas relações e, mesmo nos casos raros em que é algo material, como uma obra de arte, é constituído nas formas sociais (“superestrutura”) e não no modo de produção capitalista. Disso deriva outras diferenças, tais como o valor da mercadoria, que é determinado pelo tempo de trabalho socialmente necessário, expressão do valor-trabalho, enquanto que a mercancia tem seu valor determinado diferentemente, sendo pelo valor-mercado (as relações de distribuição capitalistas) ou valor-cultura (processo cultural), dependendo de qual mercancia se trata (VIANA, 2018a).

⁸ A mercadoria é anterior ao capitalismo. No entanto, a sua importância nos modos de produção pré-capitalistas sempre foi secundária, devido a convivência e/ou primazia da produção de valores de uso, e por isso eram *mercadorias elementares*. É só com o desenvolvimento do modo de produção capitalista que elas ganham uma função principal no processo de produção de bens materiais e assim tornam-se *mercadorias plenas*, que é o que aqui denominamos mercadorias capitalistas (e ainda existem mercadorias elementares produzidas nos modos de produção subordinados que vegetam na sociedade capitalista) (VIANA, 2018a).

sas) não trocam mercadorias por mercadorias, então o dinheiro, que é o “meio de troca universal” e “equivalente geral” (MARX, 1988), é uma necessidade para a realização das trocas mercantis. E isso gera a necessidade de aquisição de dinheiro.

Marx já havia apontado para o processo de constrangimento dos trabalhadores pela necessidade do dinheiro. Segundo Marx (1988), o proletário não tem capital, não possui meios de produção. Então ele não tem como sobreviver sem ter dinheiro para adquirir os meios necessários para sua sobrevivência (alimentos, roupas, habitação, etc., pois tudo isso, no capitalismo, é mercadoria). Por outro lado, ao contrário do escravo na sociedade escravista e do servo na sociedade feudal, ele não é submetido ao trabalho compulsório. Ele trabalha se quiser. É por isso que Marx (1988) afirmou que ele é juridicamente livre. Ele é livre para decidir vender ou não sua força de trabalho em troca de um salário. E aqui reside a questão da exploração. Ele é juridicamente livre, mas socialmente constrangido ao trabalho⁹, pois é através desse que poderá adquirir dinheiro (sob a forma de salário), que é o meio para a aquisição dos bens necessários para sua sobrevivência e de sua família.

É por isso que Marx afirma que a força de trabalho é uma mercadoria *sui generis*. A força de trabalho é *sui generis* por ser a única mercadoria que gera um mais-valor, ou seja, acrescenta valor às demais mercadorias. E isso tem consequência no valor das mercadorias, pois elas recebem o seu valor equivalente, enquanto que a força de trabalho é a única mercadoria que recebe um valor inequivalente (VIANA, 2018a). Isso expressa a exploração dos proletários, que acrescentam valor às mercadorias, mas recebem apenas uma parte do que produziram, sob a forma de salário. Os proletários, assim como todos os indivíduos na sociedade capitalista, precisam de dinheiro para sobreviver, pois tudo se transformando em mercadoria ou mercancia, significa que tudo passa a ter um valor de troca e precisa ser adquirido via moeda corrente.

Porém, o processo de produção capitalista de mercadorias gera a necessidade daqueles que não estão envolvidos diretamente nas relações de produção capitalistas em adquirir dinheiro também. O modo de produção capitalista gera as duas classes sociais fundamentais, a burguesia (classe apropriadora do mais-valor, dona do capital) e o proletariado (classe produtora do mais-valor, dono da força de trabalho) e ambas adquirem dinheiro via lucro e salário,

⁹ Sem dúvida, existem alternativas ao trabalho assalariado (e que são efetivadas por setores do lumpemproletariado), mas a maioria é considerada imoral e/ou ilegal, como a mendicância, a prostituição, o roubo, etc. Por outro lado, outras classes sociais conseguem outras formas de garantir sua sobrevivência, como a classe semiburguesa (pequenos proprietários), os camponeses, etc.

respectivamente. Porém, como as demais classes conseguem o dinheiro para sobreviver?

Aqui teríamos que dividir entre as classes sociais dos modos de produção subordinados e as classes sociais improdutivas. As classes sociais dos modos de produção subordinados ao modo de produção capitalista são paulatinamente enfraquecidas e quantitativamente diminuídas, cuja tendência é sua extinção. A classe artesã está praticamente destruída e a classe camponesa, para citar apenas dois exemplos, está diminuindo paulatinamente e na Europa está efetivamente extinta¹⁰. As classes oriundas de modos de produção subordinados conseguem dinheiro através da produção de um excedente que assume a forma de mercadoria elementar. O camponês, por exemplo, produz valores de uso, bens que não são mercadorias para seu próprio consumo, mas ele produz um excedente que vende no mercado para adquirir dinheiro e assim poder comprar aquilo que não produz (meios de produção, tal como um trator, por exemplo, bem como outras mercadorias).

Mas, além dessas, temos outras classes sociais, que são as improdutivas. Por qual motivo seriam improdutivas? Pelo fato de não produzirem mais-valor, o que é realizado pelo proletariado. No entanto, elas recebem um salário. A burocracia, a intelectualidade, os subalternos, etc. são trabalhadores assalariados improdutivos, no sentido de não produzirem mais-valor, por mais relevante socialmente que seja sua atividade laboral. As classes improdutivas adquirem dinheiro através do salário, tal como o proletariado (e por isso muitos confundem outras classes com essa). Todo proletário é um trabalhador assalariado, mas nem todo trabalhador assalariado é um proletário.

Desta forma, é preciso entender que a renda de todas as classes sociais improdutivas tem sua origem no mais-valor global produzido pelo proletariado¹¹. Assim, o mais-valor global é repartido na sociedade capitalista e é o que permite o consumo das classes improdutivas. Isso ajuda a entender o processo de reprodução ampliada do capital e sua consequência: a reprodução ampliada do mercado consumidor. O processo de mercantilização das relações sociais traz a necessidade de aquisição de dinheiro para a sobrevivência dos indivíduos que

¹⁰ É claro que a compreensão disso remete ao conceito de campesinato, que não é consenso entre os pesquisadores, mas que aqui se usa na concepção marxista e não poderemos, tal como no caso das outras classes citadas, apresentar o seu significado, por questão de espaço. A concepção de classes sociais em Karl Marx é muito mais ampla e profunda do que alguns autores pensam e que muitos deformaram (VIANA, 2018b).

¹¹ A base teórica dessa discussão se encontra em Marx (1988), quando ele discute o mais-valor global e a repartição do mais-valor, tal como no capítulo de *O Capital* sobre “Os rendimentos e suas fontes”. Essa discussão é retomada e desenvolvida a partir da discussão sobre a mercantilização das relações sociais (VIANA, 2018a) e sobre a teoria marxista das classes sociais (VIANA, 2018b).

não pertencem às classes fundamentais (burguesia e proletariado) e esses obtêm suas rendas da repartição do mais-valor no conjunto da sociedade sob a forma de salário. Da mesma forma, a mercantilização impõe o cálculo mercantil, através do qual os indivíduos, as unidades domésticas, as instituições, as empresas, o aparato estatal, devem calcular a renda e os gastos visando o equilíbrio orçamentário (ou o lucro, no caso do capital).

A mercantilização das relações sociais é fundamental para explicar os movimentos sociais e outros fenômenos sociais relacionados a eles. Mas, antes de tratar da relação entre mercantilização e movimentos sociais, é necessário explicitar o conceito de movimentos sociais e algumas de suas características. Existem dezenas de definições de movimentos sociais (VIANA, 2016a) e não cabe aqui retomá-las. Consideramos que os movimentos sociais são “movimentos de grupos sociais” (JENSEN, 2016; VIANA, 2016a) ou, de forma mais completa, são mobilizações de determinados grupos sociais¹² derivadas de situações sociais geradoras de insatisfação social, senso de pertencimento e objetivos (VIANA, 2016a). Desta forma, o conceito de movimentos sociais expressa o fenômeno geral e o movimento negro, o movimento feminino, o movimento estudantil, seriam movimentos sociais específicos (VIANA, 2016b).

É preciso ressaltar que existem três variedades de movimentos sociais (VIANA, 2016a). A primeira variedade é a dos movimentos sociais conservadores. Esses são compostos por indivíduos da classe dominante e por algumas de suas classes auxiliares (latifundiários, burocratas, intelectuais, semiburgueses, etc.). A segunda variedade é a dos movimentos sociais reformistas (que são hegemonicamente reformistas, mas no seu interior coexistem tendências conservadoras e revolucionárias), nos quais a hegemonia é geralmente dos setores mais autonomizados da burocracia e da intelectualidade e sua composição social é policlassista. A terceira variedade é a dos movimentos sociais revolucionários, geralmente compostos por proletários, setores da juventude e intelectualidade, etc., mas que só existem efetivamente quando emergem momentos de revolução social (em momentos não-revolucionários, eles coexistem como tendências no interior dos movimentos sociais reformistas). Um movimento social conservador é o movimento racista nos Estados Unidos, que gerou organizações como a Ku Klux Klan e o Poder Branco, entre outras. Um movimento social reformista é o feminino, que tem no seu interior tendências conservadoras, reformistas e revolucionárias. Um movimento social revolucionário é o movimento estudantil que em determinados momentos passa da hegemonia reformista para a

¹² Mas não se trata do grupo social como um todo e sim os setores ativistas dos mesmos, ou o “grupo em fusão” (VIANA, 2016a) para retomar expressão de Sartre (2002).

hegemonia revolucionária, tal como ocorreu no caso da Rebelião Estudantil de Maio de 1968.

Cada movimento social específico (estudantil, negro, feminino, etc.) gera ramificações, que são suas concepções (doutrinas, ideologias, representações, etc.), suas organizações (grupos informais, organizações formais, etc.), suas tendências (orientações políticas), etc. Essa distinção entre movimento social e ramificações é importante para não se confundir organizações, tendências ou concepções com um movimento social. Assim, a UNE – União Nacional dos Estudantes – é uma organização mobilizadora do movimento estudantil, uma ramificação, e não um movimento social. Em outras palavras, é uma parte de um movimento social e não ele mesmo um movimento.

Uma distinção importante a ser feita é no caso dos movimentos sociais reformistas, pois estes não só possuem distintas tendências internas (conservadoras, reformistas e revolucionárias) como possuem uma outra diferença interna importante, que é entre os movimentos sociais cujo grupo social de base é policlassista ou composto por indivíduos das classes superiores e os movimentos sociais populares, cuja composição social é formada por grupos sociais pertencentes às classes trabalhadoras (proletários, lumpemproletários, camponeses, etc.) (VIANA, 2016c). O exemplo mais comum é os dos movimentos sociais urbanos (assim como os movimentos sociais rurais), que são compostos, geralmente, por grupos situacionais das classes trabalhadoras, como o movimento de luta por moradia. Essa distinção é importante, pois o processo de mercantilização atinge de forma diferenciada estes últimos.

Esse conceito de movimentos sociais é importante também para a análise da mercantilização em seu impacto sobre os movimentos sociais. Um movimento social específico possui setores que são mais atingidos pela mercantilização e outros que são menos atingidos. E por isso é importante compreender que o impacto da mercantilização atinge fundamentalmente as organizações mobilizadoras. As organizações mobilizadoras são ramificações dos movimentos sociais. Assim, o movimento negro gerou diversas organizações mobilizadoras, tais como, no caso brasileiro, o MNU (Movimento Negro Unificado), UNEGRO (União de Negros Pela Igualdade), MNS (Movimento Negro Socialista), para citar alguns poucos exemplos no caso brasileiro. O fato de que algumas dessas organizações colocarem “movimento negro” no nome¹³ não deve promover o

¹³ É importante entender a diferença entre signo e significado. Existem signos que possuem vários significados e determinados fenômenos (significados) que possuem vários nomes (signos). A questão metodológica fundamental, de acordo com a dialética materialista, é distinguir entre autodenominação e ser, tomando as relações sociais concretas como base para a compreensão do ser ao invés da representação. Tal como afirmou Marx, “do mesmo modo que não se julga o indivíduo pela ideia que de si mesmo faz, tampouco se pode julgar uma tal época de

equivoco de que uma delas seria “o movimento negro”, pois são ramificações do mesmo, sendo organizações mobilizadoras em seu interior¹⁴. O movimento das mulheres, o movimento ecológico, o movimento estudantil, igualmente geraram diversas organizações mobilizadoras e estas são ramificações desses movimentos.

No entanto, a mercantilização atinge ao movimento social como um todo, incluindo os indivíduos. Um indivíduo precisa de dinheiro para participar de uma organização mobilizadora, uma manifestação, etc. O dinheiro é necessário para locomoção (passagem de ônibus ou outro meio, gasolina se tiver carro próprio, etc.), para colaborar com a ação ou organização quando é solicitado, entre diversas outras formas. Claro que aqui não é uma despesa do movimento e sim dos indivíduos que participam do mesmo. No entanto, os movimentos sociais só existem através dos indivíduos. Podemos, assim, distinguir entre despesas individuais dos ativistas e despesas de mobilização. O que nos interessa aqui é, fundamentalmente, as despesas de mobilização ou despesas dos movimentos sociais. As despesas de mobilização são aquelas necessárias para se realizar uma determinada ação. Se um Centro Acadêmico ou um grêmio estudantil querem realizar uma manifestação de rua, então terão, além das despesas individuais¹⁵, as despesas de mobilização. Entre estas, poderão necessitar de cartazes, carro de som, pinceis, etc. Para cobrir tais despesas é necessário dinheiro, a não ser que o consigam sob outra forma (pegando material da instituição, o que é possível no caso de estudantes utilizando material da escola ou universidade, embora alguns sejam difíceis conseguir por essa forma). De qualquer forma, trata-se de despesas monetárias, pois precisam de mercadorias e para as adquirir alguém paga (instituição ou indivíduos). Nesse caso mais restrito, os indivíduos podem arcar com as despesas (individualmente ou coletivamente, dependendo da quantia, etc.).

O importante a ressaltar é que existem despesas de mobilização. Isso também quer dizer que quanto maior a mobilização, maior é a despesa. Se for uma

transformações pela consciência que ela tem de si mesma” (MARX, 2008, p. 48). “A distância entre a existência (‘a vida’) e consciência introduz de nova esta exigência metodológica: dar mais importância à situação real do que à consciência, muitas vezes deformada, desta situação. Examinar mais a atividade do que a opinião” (LAPASSADE, 1975, p. 175).

¹⁴ “As organizações mobilizadoras são assim chamadas por serem organizações dos movimentos sociais criadas para efetivar a mobilização dos mesmos. Nesse sentido, as organizações mobilizadoras não são “o” ou “um” movimento social e sim ramificações de tais movimentos. E como ramificação de um movimento social, a organização mobilizadora é parte do mesmo. Cada movimento social tende a gerar diversas organizações mobilizadoras, o que é explicado pela divisão dentro dos grupos sociais constituída pela sociedade moderna. Essas organizações mobilizadoras podem ser concorrentes, opostas ou até antagônicas” (VIANA, 2017c, p. 3).

¹⁵ A importância das despesas individuais aparece quando percebemos que os indivíduos pertencentes às classes trabalhadoras possuem menos recursos financeiros, o que significa maior dificuldade de participação (o que dificulta a hegemonia proletária nos movimentos sociais), ou seja, faz parte das relações sociais concretas em sua totalidade e não pode ser descartado como “resíduo”, gerando uma pseudoconcreticidade, para utilizar termo de Kosik (1986).

grande manifestação de rua, com vários carros de som, uso de camisetas personalizadas, cartazes, bandeiras, faixas, etc., então as despesas serão maiores. Assim, os recursos financeiros de quem realiza a mobilização permite sua maior amplitude e visibilidade, o que significa maior força de pressão. Porém, resta a pergunta: quem é que realiza as manifestações? Um indivíduo não realiza manifestação de rua sozinho, pois seria quase invisível. Geralmente quem realiza as mobilizações são organizações, apoiadas por indivíduos externos a elas, ou conjunto de organizações, união esporádicas, etc. Um movimento social não realiza manifestações de rua, pois não existe consenso no seu interior (existem distintas reivindicações, estratégias, formas de organização, etc.) e sim ramificações (geralmente organizações) que a efetivam.

Para discutir esse processo é fundamental a questão das escalas de mercantilização. As escalas de mercantilização podem ser divididas em mínima, média e máxima. A escala mínima de mercantilização de uma ramificação de um movimento social é aquela na qual é necessário recursos financeiros para sua ação, ou seja, quando existem despesas de mobilização. Toda mobilização requer recursos financeiros, como já dissemos. Isso vale para indivíduos, organizações, ações esporádicas, etc. No entanto, a mobilização não é apenas manifestação de rua (e essa pode ser realizada com outras ações conjuntas ou complementares). Uma determinada organização pode realizar panfletagem, o que significa ter recursos para produzir panfletos. Ela pode também querer divulgar ideias em meios próprios de publicação e assim precisará de recursos para publicar jornais, boletins ou revistas, entre outros exemplos. Dependendo de qual organização, da forma da publicação ou manifestação, etc., variará a necessidade quantitativa de recursos financeiros, sendo mais ou menos extensas as despesas mobilizacionais. Existindo as despesas de mobilização, o cálculo mercantil se torna presente, embora sem causar grande impacto na organização mobilizadora, grupo, etc. Na escala mínima de mercantilização, voltada para despesas de mobilização, as fontes dos recursos necessários podem ser variadas, como contribuição dos integrantes, realização de atividades que promovem arrecadação de dinheiro (festas com venda de ingressos, rifas, etc.) ou doação externa. No entanto, é necessário destacar que nesse caso trata-se de organizações mobilizadoras autárquicas¹⁶ e geralmente bem pequenas, ou indivíduos, uniões esporádicas, etc.

¹⁶ As organizações autárquicas são formas de auto-organização, ou seja, organizações não-burocráticas. As organizações autárquicas não possuem um quadro dirigente permanente, formal e hierárquico, pois nelas todos participam das decisões, enquanto que as organizações burocráticas possuem tal quadro dirigente e mesmo naquelas que são “democráticas”, existe uma relação entre dirigentes e dirigidos (VIANA, 2015). “As organizações burocráticas democráticas são aquelas em que o processo decisório é, aparentemente, decidido pela maioria. No fundo, a democracia significa uma participação restrita dos dirigidos no processo decisório. Aqui podemos citar o exemplo

A escala média de mercantilização expressa uma ampliação da necessidade de recursos financeiros através do acréscimo das despesas de organização (que inclui as despesas de infraestrutura, com máquinas, computadores, etc.). Esse é o caso fundamentalmente das organizações mobilizadoras, que já trazem despesas próprias além das de mobilização. As organizações mobilizadoras podem necessitar de recursos para suas próprias despesas, tais como materiais (panfletos, jornais, etc.), máquinas (computadores, impressoras, etc.), e, em alguns casos, pagar salários e aluguel de sede. Isso demanda uma quantidade maior de recursos financeiros e as despesas organizacionais são, em muitos casos, permanentes (tal como aluguel). Nesse contexto, o cálculo mercantil é uma imposição e visa resolver o problema da preocupação com a aquisição de recursos e com as despesas organizacionais e mobilizacionais. Esse processo pode atingir também indivíduos, tendências, etc., mas isso dependerá de um conjunto de determinações, sendo mais comum nas organizações mobilizadoras. No caso de um indivíduo, isso ocorre quando ele além de suas despesas individuais e mobilizacionais, passa a ter despesas infraestruturais¹⁷. Um exemplo pode esclarecer isso. Um indivíduo que exerça ação compartilhada com determinado movimento social, como uma jovem que atua a favor do movimento feminino sem ter vínculo com nenhuma organização ou tendência, escrevendo livretos, tem despesas individuais (transporte pessoal para sair vendendo os livretos e para outras ações) e mobilizacionais (a produção dos livretos em uma gráfica), mas se compra uma impressora profissional para produzi-los, aí já é uma despesa infraestrutural, ou seja, como suporte para a mobilização, sendo algo permanente¹⁸.

A escala máxima de mercantilização é o primeiro passo para que a organização atingida por ela deixe de ser ramificação de um movimento social, o que significa sua desvinculação com o mesmo, tal como ocorre mais frequentemente com as organizações mobilizadoras. Nesse caso, a mercantilização se intensifica ao ponto de que o cálculo mercantil se torna preponderante na organização e as despesas organizacionais se tornam superiores às despesas mobilizacionais. A partir desse momento a captação de recursos financeiros se torna um objetivo da organização. Muitas organizações buscam efetivar esse processo, seja buscando

de um partido político, que se organiza através de congressos, eleições, etc., permitindo, aos filiados e integrantes mais ativos, uma participação restrita, pois aqueles que possuem posse dos meios de administração (burocracia partidária) detêm a decisão final” (VIANA, 2015, p. 26).

¹⁷ As despesas infraestruturais são parte das despesas organizacionais. As organizações mobilizadoras possuem as despesas infraestruturais como parte das despesas organizacionais, mas é possível despesas infraestruturais independente de despesas organizacionais, o que depende da organização mobilizadora ou se é indivíduo, união esporádica, etc.

¹⁸ É o caso de impressoras que são pagas mensalmente, além de trazer despesas extras com papel, tinta, softwares, etc.

recursos financeiros junto a governos ou instituições (onde se criam até especialistas em “elaboração de projetos”, exigidos para a solicitação de apoio por parte dos financiadores), seja através da mercantilização de serviços e produtos (por exemplo, uma sede de uma organização que se torna, ao mesmo tempo, um bar, um local de venda de mercadorias, etc.), entre outras formas possíveis.

Assim, a escala máxima de mercantilização de uma organização mobilizadora já a coloca na linha divisória entre ser uma ramificação de um movimento social ou deixar de sê-lo¹⁹. Essa linha divisória é ultrapassada quando a organização mobilizadora (ou outra forma de ramificação do movimento social) passa de organização autárquica ou burocrática informal, para burocracia formal²⁰. O processo de mercantilização tende a gerar um processo de burocratização e vice-versa. No entanto, nosso foco é a mercantilização e por isso deixaremos uma análise mais profunda do processo de burocratização para outra oportunidade, apesar de realizar uma discussão a esse respeito adiante. O que interessa ressaltar aqui é que uma ramificação de um movimento social deixa de ser parte dele ao combinar escala máxima de mercantilização e burocracia formal, completa, pois aí deixa de ser organização mobilizadora e passa a ser organização burocrática. Quando a burocratização atinge o grau máximo ao lado da escala máxima de mercantilização, a organização deixa de ser ramificação de um movimento social.

Assim, é possível perceber que as escalas de mercantilização atingem diretamente os objetivos, especialmente das organizações mobilizadoras. A escala mínima de mercantilização não interfere no objetivo da organização mobilizadora, que continua sendo a mobilização para satisfazer suas reivindicações e objetivos mais profundos. A escala média de mercantilização, por sua vez, tende a gerar, além do objetivo que justifica a sua existência, a necessidade do retorno monetário, pois o dinheiro se torna indispensável para a mobilização e manutenção da organização. O objetivo fundamental pode ser transformado, dependendo da organização (que além do processo de mercantilização e burocratização tem como determinação os interesses dos indivíduos que são os seus

¹⁹ O que não significa que vai abandonar o discurso, pois é isso que legitima para certos setores sua existência. O Greenpeace, por exemplo, deixou de ser uma ramificação do movimento ecológico ao se tornar uma grande instituição burocrática, mas não abandonou o seu discurso ambiental, pois se o fizesse, não teria legitimidade e razão para existir, nem apoio financeiro externo ou vendagem de mercadorias.

²⁰ Uma organização burocrática informal é uma forma organizacional que já contém elementos burocráticos, mas de forma incompleta, convivendo com elementos pré-burocráticos. Assim, um grupo político pode possuir normas escritas (estatutos, manifestos), quadro dirigente, processo de controle e decisão, hierarquia, o que significa diversos elementos burocráticos, mas ainda pode ser uma burocracia informal. Para se transformar em burocracia formal (completa), é necessário o assalariamento do quadro dirigente, posse de meios de administração, etc. (VIANA, 2015).

fundadores e/ou mantenedores)²¹. No entanto, desde que mantenha mobilização e as reivindicações de um determinado movimento social, então continua sendo sua ramificação. A escala máxima de mercantilização gera um duplo objetivo dentro da organização (desde que ela não se torne uma organização burocrática): o objetivo original ligado ao movimento social e o objetivo de reprodução da organização, o que pressupõe recursos financeiros.

No processo analítico acima, tratamos principalmente de organizações mobilizadoras e em casos particulares e sem vínculo com o conjunto da sociedade, a não ser através do processo de mercantilização. Porém, na dinâmica social geral há um processo de intensificação da mercantilização e um aumento de organizações mobilizadoras que ampliam sua escala de mercantilização de acordo com a história do capitalismo. Por isso é importante discutir também as ondas de mercantilização.

As ondas de mercantilização acompanham a história do capitalismo. É preciso, no entanto, esclarecer que se trata de ondas sociais, que podemos definir como um processo cumulativo marcado pela extensão e intensificação de um determinado fenômeno. As ondas de mercantilização significam, portanto, a extensão e intensificação (que pode ser uma universalização, dependendo do que se trata) desse fenômeno. A mercantilização, tal como colocamos anteriormente, é um processo progressivo de transformação de bens materiais em mercadorias e bens materiais (obras de arte, de coleção, etc.) e principalmente bens culturais e coletivos em mercancias. O que significaria, nesse contexto, ondas de mercantilização? Um processo cumulativo marcado pela expansão e universalização (ou extensão e intensificação) do processo de mercantilização, no qual cada vez mais os bens são transformados em mercadorias ou mercancias.

As ondas de mercantilização se sucedem de acordo com a sucessão de regimes de acumulação (VIANA, 2018a) e assim podemos verificar cinco grandes ondas de mercantilização na sociedade moderna: a que vai da chamada “revolução comercial” até o período da chamada “revolução industrial”, marcada pela força do capital comercial e expansão comercial mundial; a que vai desse momento até aproximadamente metade do século 19, agora sob a forma de produção capitalista de mercadorias, especialmente de máquinas (meios de produção), roupas, chapéus, entre outros bens de consumo; a terceira onda que emerge nesse período e se estende até 1945, no qual além desses processos, novos

²¹ Isso é um caso temporário, pois as organizações mobilizadoras geradas para atender a demandas dos seus fundadores/mantenedores, tendem a passar para a escala máxima de mercantilização e se tornar organizações burocráticas, a não ser que fracassem em seus verdadeiros e fundamentais objetivos. Se ocorre o fracasso, a tendência é a organização deixar de existir.

bens materiais se tornam mercadorias e outros bens começam a se transformar em mercancias; a quarta onda, que corresponde ao regime de acumulação conjugado (que vai até aproximadamente os anos 1980), momento em que se destaca o processo de intensificação da mercantilização da cultura, bem como a expansão do capital automobilístico e da produção de tecnologias de comunicação (Rádio, TV, etc.); a quinta e última onda de mercantilização, que corresponde ao regime de acumulação integral (a partir da década de 1980 até hoje), e que acrescentou ao processo anterior a intensificação da mercantilização da cultura, da educação e outros processos culturais, a mercantilização de novas mercadorias tecnológicas (computadores, celulares, etc.).

Esse processo também significa uma intensificação da mercantilização das relações sociais, pois cada vez mais estas são mediadas por mercadorias e/ou mercancias e tudo vai se transformando em valor de troca, gerando o processo de monetarização das relações sociais. A questão é que se as relações sociais se tornam cada vez mais mercantilizadas, então os movimentos sociais serão atingidos por esse processo. A cada onda de mercantilização, há uma intensificação da mercantilização dos movimentos sociais (ou, para ser mais exato, de setores dos movimentos sociais, no qual cada vez mais setores envolvidos na mercantilização e de forma cada vez mais intensa). Os movimentos sociais surgem quando ocorre a terceira onda de mercantilização, embora ainda de forma embrionária e contando com poucos movimentos sociais²², mas se consolidam com a quarta onda de mercantilização, ou seja, durante o regime de acumulação conjugado.

A passagem para o regime de acumulação integral significa uma maior mercantilização dos movimentos sociais. Isso pode ser explicado pelo fato que a intensificação da mercantilização atinge todas as relações sociais e os movimentos sociais existem no interior destas e por isso não pode escapar desse processo. A partir dos anos 1980 (processo que varia de acordo com o país e outras especificidades regionais, nacionais, etc.), começa a emergir o que foi chamado de ONGs (Organizações Não-Governamentais), e depois o que ficou conhecido como “Terceiro Setor”, que terá impacto direto em diversos setores de diversos movimentos sociais²³. Nesse contexto, há um processo de aceleração e intensificação da transformação de diversas organizações mobilizadoras em organizações

²² E com diferenciação entre eles, pois alguns estão mais desenvolvidos, outros menos, mas mesmo os mais desenvolvidos estão numa fase ainda embrionária. O movimento feminino, por exemplo, já começa a emergir com Flora Tristan e a união operária, entre outras iniciativas, tal como o posterior movimento sufragista.

²³ Para uma análise crítica do terceiro setor, veja Montañó (2002). Para uma crítica mais específica às ONGs, veja Petras (1999).

burocráticas, o que significa seu desligamento do movimento social de origem, mesmo que formalmente e discursivamente mantenha o vínculo.

Em síntese, com as sucessivas ondas de mercantilização há um processo de ampliação proporcional de setores dos movimentos sociais que ficam nas escalas média e máxima de mercantilização, bem como intensifica a passagem de diversas organizações mobilizadoras para o desligamento do vínculo com o seu movimento social de origem. No caso do regime de acumulação integral, isso também significa que há a constituição de diversas organizações burocráticas (algumas derivadas de organizações mobilizadoras, outras de origem externa e sem vínculo original com movimento social) que corresponde ao processo de hipermercantilização e políticas neoliberais.

E essa passagem de vários setores dos movimentos sociais para a escala média ou máxima de mercantilização é uma força atrativa para indivíduos carreiristas e oportunistas, ou seja, isso também gera um aumento dos “profissionais da mobilização”, gerando o “ativista profissional”. O ativista profissional é um equivalente ao “político profissional”, termo cunhado por Max Weber (1978), mas com a especificidade de ser um profissional (logo, assalariado ou remunerado por sua atividade) que atua junto à sociedade civil e assim se confunde com os demais ativistas e militantes políticos. O ativista profissional vive do ativismo, embora esse ativismo seja apenas um meio para justificar e legitimar o seu verdadeiro objetivo, que é o retorno financeiro.

Outra consequência desse processo é uma aproximação cada vez maior de setores dos movimentos sociais com partidos políticos (tanto por iniciativa partidária quanto por iniciativa de ativistas dos movimentos sociais) e com governos e instituições externa aos mesmos (fundações internacionais, institutos, etc.). Isso tudo, por sua vez, gera um efeito de fortalecimento do paradigma hegemônico no interior dos movimentos sociais, pois o processo de aproximação com tais instituições propagadoras da hegemonia correspondente ao regime de acumulação acaba gerando um processo cultural de adesão ao que é parte da política cultural da época.

Assim, o processo de mercantilização das relações sociais e dos movimentos sociais, gera uma “metamorfose mental” no interior destes. Uma consequência imediata desse processo é a imposição do cálculo mercantil e, por conseguinte, da mentalidade burguesa. Os indivíduos cada vez mais são envolvidos (estando isolados ou em organizações) com a necessidade de dinheiro, cálculo mercantil, etc. e isso reforça a força dos valores burgueses, tais como o dinheiro e a riqueza (o ter em detrimento do ser), poder (cargos e direção), ascensão social (que inclui os dois anteriores), reconhecimento na competição social (fama, sucesso, etc.).

A cada onda de mercantilização ganha mais força a escala máxima de mercantilização e isso gera um processo se torna cada vez mais amplo e irresistível. Isso, além de afetar as ações individuais nos movimentos sociais, também acabam dando uma orientação mais pragmática, “realista”, aos mesmos e assim os torna cada vez mais integrados na sociedade capitalista²⁴.

Assim, o interesse pessoal (incluindo cargos e dinheiro) vai se tornando cada vez mais forte e isso afeta os objetivos dos indivíduos, organizações, etc., que são ramificações dos movimentos sociais, o que tem efeito sobre os seus objetivos e reivindicações. Da mesma forma, isso promove uma maior aproximação com determinadas ideologias e representações compatíveis com o paradigma hegemônico no interior do regime de acumulação vigente. Assim, o processo de cooptação de setores dos movimentos sociais pelo aparato estatal fica facilitado, pois emerge um amplo processo de geração de interesses, vínculos, concepções legitimadoras e justificadoras, para sua concretização.

Esse processo de mercantilização e as ondas que se sucedem nesse sentido, atinge diferentemente cada movimento social. Os movimentos sociais conservadores possuem uma base social na qual a mercantilização já surge em alto grau, mas não como meio de ascensão social e sim de defesa de determinados interesses. Os seus recursos financeiros já são elevados e por isso o impacto das ondas de mercantilização é menor. A exceção são suas ramificações inferiores, que, no entanto, são raras. No caso dos movimentos sociais reformistas, o impacto é maior, embora atinja sob forma diferente cada tendência, organização, etc. Os indivíduos das classes trabalhadoras, no interior destes, tendem a um maior grau de cooptação, ao lado dos estratos inferiores das classes auxiliares da burguesia, mas convivendo com outros setores mais abastado já cooptados. Os indivíduos revolucionários das classes trabalhadoras também são mais frágeis diante desse processo e podem optar por abandonar o ativismo ou então buscar se tornar ativista profissional. Assim, as tendências conservadoras dentro dos movimentos sociais reformistas, bem como a majoritária tendência reformista, e parte da tendência revolucionária, cedem ao encanto da cooptação ou da mercantilização consciente. No caso dos movimentos sociais revolucionários, como eles emergem em momentos de radicalização da luta de classes, então essa é uma possibilidade quase inexistente, a não ser em alguns poucos casos individuais.

²⁴ Isso se aproxima, por sua vez, da discussão de Michels (1981) sobre os partidos políticos. Em que pese existirem problemas nas explicações de Michels, ele acerta ao colocar diversas questões, tais como a metamorfose psicológica dos indivíduos provenientes das classes trabalhadoras ao aderirem ao partido, a burocratização (“lei férrea da oligarquia”, apesar do motivo para isso não seja o apresentado por ele), a criação partidária de um novo setor da burocracia (“novas camadas pequeno-burguesas”), etc. Outros analistas dos partidos políticos observaram alguns elementos semelhantes (DUVERGER, 1982; VIANA, 2014), embora com diferenças analíticas.

Esse processo também atinge os movimentos sociais populares. No entanto, a dinâmica destes é diferente, bem como suas reivindicações. Como as reivindicações dos movimentos sociais populares abarcam questões sociais (moradia, transporte coletivo, etc.), bem como sua base social é fundamentalmente das classes trabalhadoras, então a mercantilização os atinge menos diretamente. A cooptação é geralmente de indivíduos (as chamadas “lideranças”) e é de onde surgem ativistas profissionais, sendo que muitos logo passam para políticos profissionais. O exemplo clássico desse processo são as associações de bairros do final do regime militar no Brasil, apesar de tais práticas continuarem até os dias atuais (LENARDÃO, 1997; JACOBI, 1987).

Assim, o processo de mercantilização incentiva dois outros processos: o de burocratização e o de cooptação. O fenômeno da burocratização dos movimentos sociais é tendencial (VIANA, 2016a) e atinge diferentemente distintos movimentos sociais e suas ramificações. O vínculo com o processo de mercantilização é relativamente simples de entender. A mercantilização e a burocratização se reforçam reciprocamente. A escala média de mercantilização de uma ramificação de um movimento social gera algumas despesas organizacionais, o que pressupõe a existência de uma organização. Esta pode ser autárquica, mas com a necessidade de recursos e uso destes se cria novas necessidades, como, por exemplo, responsáveis pela questão financeira, controle e fiscalização do coletivo sobre as finanças, etc. Isso incentiva ainda mais ao processo de divisão social do trabalho interno, o que incentiva a burocratização. Por outro lado, a burocratização gera necessidades financeiras. Quanto maior a organização, maiores as necessidades financeiras e despesas organizacionais. A existência de uma sede ou um funcionário, por exemplo, já mostra esse incentivo burocrático para a mercantilização. Um funcionário recebe salário e a organização, por conseguinte, necessitará de recursos mensais para bancar essa despesa, bem como uma sede também gera despesas organizacionais, inclusive mensais (além do aluguel, se houver, ainda há gastos com energia, água, internet, telefone, manutenção, limpeza, impostos, etc.). Ora, essa situação se torna ainda mais grave no caso da escala máxima de mercantilização. A burocratização se torna mais intensa, bem como a passagem para a transformação de organizações mobilizadoras para organizações burocráticas se torna a tendência mais poderosa no seu interior. O ativismo profissional se fortalece e os objetivos das organizações começam a mudar.

O outro processo é o da cooptação. O conceito de cooptação foi desenvolvido no âmbito da sociologia da burocracia e é um complemento no processo analítico da burocracia (VIANA, 2017b; SELZNICK, 1978; TREK; ARÉVALO, 2015). Não poderemos, por questão de espaço, desenvolver uma

discussão aprofundada sobre cooptação. Vamos apenas definir e colocar a questão para depois relacionarmos com o processo de mercantilização dos movimentos sociais. A cooptação é o processo no qual as organizações burocráticas (especialmente, mas não unicamente, o aparato estatal) consegue aliciar indivíduos ou mesmo organizações através da adesão em troca de benefícios pessoais diretos ou indiretos que pode ser cargos, financiamento, etc. (VIANA, 2017b). No caso dos movimentos sociais, existem várias pesquisas sobre cooptação, tanto de casos concretos (GOMES; ALVES, 2017; IGLESIAS, 2015; DRUCK, 2006), quanto a nível teórico (VIANA, 2017b).

O que nos interessa aqui é a cooptação relacionada com a mercantilização. A mercantilização é uma força incentivadora da cooptação. Isso ocorre sob várias formas. Uma delas é a criação de uma mentalidade burguesa (burocrática, mercantil, competitiva) que atinge os indivíduos e isso inclui (com variação de grau) os ativistas dos movimentos sociais, que não estão fora da sociedade moderna. Outra forma de incentivo à cooptação são as oportunidades políticas que aparecem aos indivíduos (a força eleitoral de um indivíduo, por exemplo, o torna atrativo para partidos políticos). A lista seria enorme e aqui trata-se da base social real sob a qual existem os movimentos sociais e os ativistas. No caso das organizações mobilizadoras, a cooptação se torna tendencial com seu crescimento, pois o seu atrativo para partidos e aparato estatal cresce, bem como a sua base se torna cada vez mais sensível ao processo de burocratização e mercantilização.

Esses dois processos (burocratização e cooptação) reforçam a tendência para “substituição de objetivos” (ETZIONI, 1976). Etzioni é o autor clássico a este respeito. Para ele, determinadas organizações possuem um duplo objetivo: o real e o declarado (ETZIONI, 1976). O objetivo real é aquilo que a organização realmente busca e o declarado é o que ela diz buscar. Em alguns casos, há coincidência em ambos, mas em outros, não. A substituição de objetivos é quando se passa do objetivo original para outro, mas mantém esse primeiro a nível discursivo (VIANA, 2017b). A burocratização (e a cooptação) tende a gerar essa substituição de objetivos. Segundo Lapassade (1999), a burocratização pode ser compreendida como o processo de formação da burocracia ou então como o processo em que as organizações passam ser seus próprios fins. Desta forma, quando uma organização mobilizadora realiza o processo de substituição de objetivos, ela passa a ser uma organização burocrática e passa a ter sua própria finalidade, se desligando do movimento social do qual fazia parte. A mercantilização é um mecanismo propulsor da burocratização e da cooptação e, portanto, da transformação de organizações mobilizadoras (e não só delas) em organizações

burocráticas. Isso, obviamente, é acompanhado por mutação ideológica, mas esse não é nosso foco aqui.

A mercantilização das relações sociais, assim, atinge os movimentos sociais sob formas distintas, bem como com grau e intensidade distintas, dependendo de qual ramificação, do contexto histórico, etc. Apesar disso, com as sucessivas ondas de mercantilização, há uma tendência para intensificação da mercantilização. Isso significa um aumento quantitativo e qualitativo da mercantilização, seja sob forma direta ou indireta.

Para entender melhor esse processo é útil abordar a mercantilização em um movimento social específico. Traremos o movimento feminino para analisar esse processo de mercantilização dos movimentos sociais num caso específico. O movimento feminino vai se desenvolvendo historicamente e se consolida durante o regime de acumulação conjugado. A entrada no regime de acumulação integral gerou uma alteração no movimento feminino, tanto no plano da ideologia e imaginário, quanto no plano das reivindicações e posições. Claro que isso atingiu de forma mais intensa nos setores do movimento feminino em escala máxima ou média de mercantilização, composto por mulheres das classes superiores (burguesia e suas classes auxiliares, burocracia e intelectualidade, fundamentalmente, embora possa ter mulheres de outras classes envolvidas nas organizações e ações destas).

A mutação ideológica (ou seja, no que se refere ao feminismo, uma ramificação do movimento feminino) aparece com as novas concepções que emergem e ficaram conhecidas como “terceira onda”²⁵. No âmbito da chamada terceira onda, emerge a discussão sobre relações de gênero (VIANA, 2006; STOLKE, 2004; SCOTT, 1995) e há a submissão ao paradigma subjetivista via ideologia pós-estruturalista (VIANA, 2006; MARIANO, 2005; MARTINS, 2015).

Essa mutação ideológica do feminismo é inseparável do novo regime de acumulação e do processo de mercantilização que se intensifica desde seu surgimento e que é uma constante no capitalismo. O vínculo se revela através do

²⁵ É comum dividir a história do feminismo em três ondas: a primeira onda seria do final do século 19 até metade do século 20; a segunda onda seria dessa época até aproximadamente anos 1980 e a partir desse momento emergiria a chamada “terceira onda”. Não é difícil perceber que as chamadas “ondas” do feminismo mudam com a mudança do regime de acumulação. Por outro lado, é preciso entender que aqui se trata de feminismo e não de movimento feminino, que é mais amplo. Podemos considerar que o feminismo é o conjunto de doutrinas, ideologias, concepções, gestadas e vinculadas ao movimento feminino e que este último é um movimento social no qual se engloba todas as ações femininas coletivas voltadas para a questão da mulher, o que engloba um conjunto muito mais amplo e as mulheres trabalhadoras, distantes das formulações doutrinárias e ideológicas. Sem dúvida, o feminismo acaba influenciando o movimento feminino, embora isso varie em grau e depende de um conjunto de outras determinações. A influência do feminismo no movimento feminino das classes trabalhadoras tende a ser menor. Sobre a distinção entre feminismo e movimento feminino é possível consultar a contribuição de Gomes (2018).

processo no qual ocorre a instauração de uma nova política cultural²⁶ a partir da emergência do regime de acumulação integral. Essa nova política cultural implantada gera a hegemonia do paradigma subjetivista e seus diversos produtos ideológicos (incluindo o pós-estruturalismo, que ganha destaque a partir dessa época, embora seu surgimento se dê nos anos 1970). Essa política cultural é produzida por estados nacionais (especialmente os dos países imperialistas, mas acaba, de certa forma, se generalizando), instituições internacionais (com destaque para a UNESCO – Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura), fundações internacionais (Ford, Rockefeller, etc.).

Assim, o financiamento de pesquisa e produção intelectual passa a estar submetido ao novo paradigma e passa a influenciar as novas produções culturais e, indiretamente, os movimentos sociais. Mas, nesse mesmo período, há a proliferação das ONGs, “Terceiro Setor”, etc. e isso tem um impacto direto nos movimentos sociais, devido ao seu entrelaçamento com essas organizações. Isso segue a dinâmica do regime de acumulação integral, pois há, com a ascensão do neoliberalismo, uma responsabilização da sociedade civil cujo objetivo é que essa passe a executar ações que antes eram realizadas pelos governos.

O financiamento governamental, as doações institucionais de fundações internacionais, etc. atinge direta e indiretamente os movimentos sociais. Isso não é diferente no caso do movimento feminino²⁷. Assim, a intensificação da mercantilização ocorre simultaneamente com a expansão de organizações e do aumento de necessidade de recursos financeiros por parte de vastos setores dos movimentos sociais. O resultado disso é o reforço do paradigma hegemônico no interior dos movimentos sociais e a passagem de várias organizações para uma escala superior de mercantilização, gerando inclusive organizações burocráticas que abandonam o seu vínculo autêntico com o grupo social de base dos mesmos.

O caso do movimento feminino apenas ilustra o que ocorre em todos os movimentos sociais, especialmente em determinadas ramificações do mesmo,

²⁶ Aqui se entenda por política cultural “o planejamento institucional (estatal ou de outra instituição) ligado a determinados interesses de classe e voltado para a produção, controle e difusão de cultura, entendendo por este conceito o conjunto das produções intelectuais, o que inclui arte, ciência, filosofia, técnica, etc., e que é realizado por quem detém o poder nessa instituição” (VIANA, 2019, p. 48). Isso significa, entre outras coisas, que a política cultural é perpassada por toda um processo de burocratização e mercantilização, bem como envolve “fusão entre mecanismos institucionais de produção intelectual e mecanismos de difusão e reprodução, bem como gera zonas de influência para além deles” (VIANA, 2019, p. 50).

²⁷ Isso pode ser visto, por exemplo, pela lista de organizações autodenominadas feministas e outras que recebem recursos das fundações internacionais. Basta ver a lista que a própria Fundação MarcArthur apresenta. Disponível em: <http://www.pesquisasedocumentos.com.br/macarthur.pdf>. Acesso em: 16 ago. 2019. As demais fundações também realizam investimentos e por isso a lista é bem maior, bem como o impacto disso.

com mais força nas organizações mobilizadoras. Assim fica claro que a mercantilização gera uma mutação nos movimentos sociais. Sem dúvida, isso não atinge ao movimento social como um todo e sim suas ramificações. Porém, com a intensificação desse processo, cada vez mais setores e mais influentes são mercantilizados e, desta forma, se tornam hegemônicos nos movimentos sociais e quantitativamente superiores. O processo de mercantilização gera uma moderação crescente nos movimentos sociais, pois não apenas as concepções hegemônicas, mas os compromissos, as exigências dos financiadores, a preocupação com os recursos e despesas, etc. acabam desviando algumas organizações do seu objetivo original, o que as fazem deixar de ser ramificações dos movimentos sociais, gerando, em muitos casos, a substituição de objetivos. A mercantilização dos movimentos sociais gera um efeito de moderação dos mesmos que podem ser observados na burocratização, cooptação, ideologização, além da própria mercantilização. Assim, a cada nova onda de mercantilização se cria um efeito de moderação mais amplo sobre os movimentos sociais.

O objetivo que nos propomos foi analisar o processo de mercantilização dos movimentos sociais. Para tanto, analisamos a mercantilização das relações sociais em geral e, posteriormente, a que ocorre especificamente com setores dos movimentos sociais. A mercantilização dos movimentos sociais revela um processo de intensificação a cada nova onda que ocorre. Isso amplia o número de organizações e ramificações submetidas a uma escala mais ampla de mercantilização. Isso tem um efeito indireto e outro direto sobre os movimentos sociais, gerando um novo objetivo para as organizações e ramificações além dos ligados aos interesses dos grupos sociais de base, que é o mercantil. Isso significa, ainda, que o cálculo mercantil, a metamorfose mental, a burocratização, a cooptação, entre outros fenômenos, passa a se manifestar nos movimentos sociais.

Isso se manifesta, também, na submissão ao paradigma hegemônico, que, por sua vez, justifica e legitima o processo de mercantilização. Esses processos são todos entrelaçados e seu resultado geral e final é um efeito de moderação dos movimentos sociais. Em síntese, os movimentos sociais só podem ser compreendidos no interior da dinâmica da sociedade moderna, que é marcada pelo processo de mercantilização (e burocratização, que lhe acompanha) e, desta forma, acabam sofrendo um efeito de moderação em parte de suas ramificações, seja sob o seu impacto direto ou indireto.

THE MERCANTILIZATION OF SOCIAL MOVEMENTS

ABSTRACT: *This article discusses the process of mercantilization of social movements. To do so, it performs an analysis of the mercantilization of social relations in general, and after that, it observes how this affects social movements. In this analytical process, an analysis of the waves and scales of mercantilization of social movements is presented. After the analysis of these processes, the effect of mercantilization on social movements is observed, concluding that the main effect is moderation.*

KEYWORDS: *Mercantilization, Social Movements. Waves. Scales. Moderation.*

REFERÊNCIAS

ALONSO, A. As Teorias dos Movimentos Sociais: um balanço do debate. **Lua Nova**, São Paulo, n. 76, 2009.

BOURDIEU, P. **O Campo Econômico:** a Dimensão Simbólica da Dominação. Campinas: Papirus, 2000.

DRUCK, G. Os Sindicatos, os Movimentos Sociais e o Governo Lula: Cooptação e Resistência. **OSAL:** Observatorio Social de America Latina: **CLACSO:** Conselho Latino-americano de Ciências Sociais, Buenos Aires, ano 6, n.19, jul. 2006.

DUVERGER, M. **Os Partidos Políticos.** Brasília: Ed. da Unb, 1982.

ETZIONI, A. **As Organizações Modernas.** 5. ed. São Paulo: Pioneira, 1976.

FRANK, A. G.; FUENTES, M. Dez teses acerca dos movimentos sociais. **Lua Nova**, São Paulo, n.17, junho 1989.

GOHN, M. da G. **Teorias dos Movimentos Sociais:** Paradigmas Clássicos e Contemporâneos. 3. ed. São Paulo: Edições Loyola, 2002.

GOMES, M. Movimento Feminino e Feminismo. **Movimentos Sociais**, Goiânia, v.2, n.3, jul./dez. 2017.

GOMES, M. V. P.; ALVES, M. A. Como se cria um Ministério?: O processo de cooptação como mecanismo de distensão na relação entre movimentos sociais e Estado. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, v.51, n.3, p.388-406, maio/jun. 2017.

- IGLESIAS, E. Da Colonização da Sociedade Civil às Tensões entre Partidos no Governo e Movimentos Sociais. **Sociologia em Rede**, Goiânia, ano 5, n.5, jan./jun. 2015.
- JACOBI, P. R. Movimentos sociais urbanos no Brasil: reflexão sobre literatura nos anos 70 e 80. **Revista Brasileira de Informação Bibliográfica em Ciências Sociais: BIB**, Rio de Janeiro, n.23,1987.
- JENSEN, K. **Que Fazer?** Goiânia: Edições Redelp, 2016.
- KOSIK, K. **Dialética do Concreto**. 4. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986.
- LAPASSADE, G. **Grupos, Organizaciones y Instituciones: La transformacion de la burocracia**. Barcelona: Gedisa, 1999.
- LAPASSADE, G. **A Entrada na Vida**. Lisboa: Edições 70, 1975.
- LENARDÃO, E. Neoclientelismo e Cooptação na Manutenção do Poder Político Local. **Revista Mediações**, Londrina, v.2, n.2, 1997.
- MARIANO, S A. O sujeito do feminismo e o pós-estruturalismo. **Estudos Feministas**, Florianópolis, v.13, n.3, 2005.
- MARTINS, A. P. O Sujeito nas ondas do Feminismo e o lugar do corpo na contemporaneidade. **Café com Sociologia**, Maceió, v.4, n.1, jan./abr. 2015.
- MARX, K. **Contribuição à Crítica da Economia Política**. 2. ed. São Paulo: Expressão Popular, 2008.
- MARX, K. **O Capital**. São Paulo: Nova Cultural, 1988. 5 v.
- McCARTHY, J.; ZALD. M. Mobilização de Recursos e Movimentos Sociais: Uma Teoria Parcial. **Movimentos Sociais**, Goiânia, v.1, n.2, 2017. Disponível em: http://redelp.net/revistas/index.php/rms/article/view/692/pdf_10. Acesso em: 16 ago. 2019.
- MICHELS, R. **Sociologia dos Partidos Políticos**. Brasília: Ed. da Unb, 1981.
- MONTAÑO, C. **Terceiro setor e questão social: Crítica ao padrão emergente de intervenção social**. São Paulo: Cortez, 2002.
- PETRAS, J. **Neoliberalismo: América Latina, Estados Unidos e Europa**. Blumenau: FURB, 1999.
- SARTRE, J.-P. **Crítica da Razão Dialética**. Rio de Janeiro: DP&A, 2002.

SILVA, R. A Teoria dos Movimentos Sociais de Nildo Viana. **Movimentos Sociais e Dinâmicas Espaciais**, Recife, v.7, n.2, 2018. Disponível em: <https://periodicos.ufpe.br/revistas/revistamseu/article/view/238080/31262>. Acesso em: 16 ago. 2019.

SCOTT, J. Gênero: Uma Categoria Útil de Análise Histórica. **Educação e Realidade**, Porto Alegre, v.2, n.20, jul./dez. 1995.

SELZNICK, P. Cooptação: um mecanismo para a estabilidade organizacional. *In*: CAMPOS, E. (org.). **Sociologia da Burocracia**. 4. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1978. p.18-36.

STEINER, P. **A Sociologia Econômica**. São Paulo: Atlas, 2006.

STOLKE, V. La Mujer es Puro Cuento: La Cultura del Género. **Estudios Feministas**, Florianópolis, v.12, n.2. maio/ago. 2004.

SWEDBERG, R. Sociologia Econômica: hoje e amanhã. **Tempo Social**, São Paulo, v.16, n.2, 2004.

TARROW, S. **O Poder em Movimento: Movimentos Sociais e Confronto Político**. Petrópolis: Vozes, 2009.

TELES, G. Para uma análise marxista dos movimentos sociais: contribuições de Karl Jensen e Nildo Viana. **Revista Despierta**, Naviraí, MS, v.4, n.4, 2017. Disponível em: <https://redelp.net/revistas/index.php/rde/article/view/669/624>. Acesso em: 16 ago. 2019.

TREK, E.; ARÉVALO, P. Aproximación al concepto de cooptación política: la maquinaria presocrática y sus formas. **Polis: Revista Latinoamericana**, Santiago, Chile, v.14, n.40, p. 469-488, 2015, Disponível em: <http://www.scielo.cl/pdf/polis/v14n40/art22.pdf>. Acesso em: 15 ago. 2019.

VIANA, N. **Hegemonia Burguesa e Renovações Hegemônicas**. Curitiba: CRV, 2019.

VIANA, N. **A Mercantilização das Relações Sociais: Modo de Produção Capitalista e Formas Sociais Burguesas**. Curitiba: Appris, 2018a.

VIANA, N. **A Teoria das Classes Sociais em Karl Marx**. Lisboa: Chiado, 2018b.

VIANA, N. As Abordagens Sociológicas dos Movimentos Sociais. **Movimentos Sociais**, Goiânia, v.1, n. 2, 2017a. Disponível em: https://redelp.net/revistas/index.php/rms/article/view/02vianams03/pdf_15. Acesso em: 16 ago. 2019.

VIANA, N. Estado e Movimentos Sociais: efeitos colaterais e dinâmica relacional. **Café com Sociologia**, Maceió, v.6, n.3, jul./dez. 2017b. Disponível em: <https://revistacafecomsociologia.com/revista/index.php/revista/article/view/902>. Acesso em: 16 ago. 2019.

VIANA, N. Movimentos Sociais e Organizações Mobilizadoras. **Revista Espaço Livre**, Goiânia, v.12, n.23, 2017c. Disponível em: <http://redelp.net/revistas/index.php/rel/article/view/653/562>. Acesso em: 16 ago. 2019.

VIANA, N. **Os Movimentos Sociais**. Curitiba: Prismas, 2016a.

VIANA, N. Movimentos Sociais: Unidade e Diversidade. **Café com Sociologia**, Maceió, v.5, n.3, ago./dez. 2016b. Disponível em: <https://revistacafecomsociologia.com/revista/index.php/revista/article/view/717/pdf>. Acesso em: 16 ago. 2019.

VIANA, N. Os Movimentos Sociais Populares. *In*: VIANA, N. (org.). **Movimentos Sociais: Questões Teóricas e Conceituais**. Goiânia: Edições Redelp, 2016c. p. 71-104.

VIANA, N. Organizações: Reprodução ou Transformação Social. **Revista Espaço Livre**, Goiânia, v.11, n.21, 2015. Disponível em: <http://redelp.net/revistas/index.php/rel/article/view/440/391>. Acesso em: 16 ago. 2019.

VIANA, N. **O Que São Partidos Políticos?** Brasília: Kíron, 2014.

VIANA, N. **Universo Psíquico e Reprodução do Capital**: Ensaios Freudo-Marxistas. São Paulo: Escuta, 2008.

VIANA, N. Gênero e Ideologia. *In*: VIANA, N. (org.). **A Questão da Mulher**: Opressão, Trabalho, Violência. Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2006. p.75-96.

WALLERSTEIN, I. **O Capitalismo Histórico**. São Paulo: Brasiliense, 1984.

WEBER, M. **Ciência e Política**: Duas Vocações. São Paulo: Cultrix, 1978.

Recebido em 10 de março de 2019

Aprovado em 15 de junho de 2019

ECONOMIA SOLIDÁRIA E MOVIMENTOS SOCIAIS NO BRASIL: DA EMERGÊNCIA DE UM NOVO PARADIGMA MOBILIZATÓRIO AO MOMENTO DE INFLEXÃO POLÍTICA

Sandro Pereira da SILVA¹

RESUMO: O objetivo deste texto foi analisar como se deu o processo de formação de uma identidade nacional do movimento de economia solidária no Brasil em torno de um paradigma mobilizatório em defesa do trabalho associado e de relações econômicas não restritas à esfera mercantis. Nesse sentido, buscou-se identificar algumas de suas principais particularidades contextuais, tais como: sua multiplicidade de sujeitos, suas estratégias organizacionais e suas interações políticas. Trata-se de um movimento social plural, composto por identidades distintas, conectadas em torno de princípios comuns de organização econômica e reprodução social. A pesquisa permitiu identificar um repertório com rotinas diversificadas de ação coletiva, e um padrão de interação com o poder público bem ativo, aproveitando-se de oportunidades políticas contextuais importantes, sobretudo com relação a governos permeáveis a essas ideias em suas agendas.

PALAVRAS-CHAVE: Economia solidária. Movimentos sociais. Políticas públicas. Repertórios de ação coletiva. Sociologia das ausências e das emergências.

Introdução

Este texto teve como foco o movimento social de economia solidária no Brasil, que apesar de ser difuso e de difícil enquadramento teórico, produziu nos últimos anos uma lógica discursiva que aglutinou uma série de atores volta-

¹ Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Brasília – DF – Brasil. Pesquisador. sandro.pereira@ipea.gov.br

dos a construir projetos de desenvolvimento sob perspectivas sociais similares. O objetivo central foi analisar como se deu o processo de formação de uma identidade coletiva nacional e institucionalizada no âmbito da sociedade civil em torno de um novo paradigma mobilizatório, organizado em torno da defesa do trabalho associado e de relações econômicas não restritas à esfera mercantil. Especificamente, buscou-se identificar algumas de suas principais particularidades contextuais, tais como: sua multiplicidade de sujeitos, suas estratégias organizacionais e suas interações políticas.

Em termos de abordagem teórica, optou-se por uma revisão de algumas das principais teorias de movimentos sociais presentes na literatura, no intuito de montar um instrumental conceitual apropriado que permitisse captar a dinâmica mobilizatória do movimento de economia solidária no Brasil, entendendo-o como um fenômeno social contra-hegemônico historicamente contextualizado para a reivindicação de demandas coletivas específicas. A linha argumentativa está ancorada na trajetória de realização das Plenárias Nacionais de Economia Solidária. Nesse sentido, as fontes documentais foram as atas, as sistematizações de trabalhos de grupo, os relatórios finais das plenárias e relatos orais de participantes, que em seu conjunto forneceu um acervo bastante volumoso de informações para a compreensão da complexidade do fenômeno estudado.

O texto está organizado em 5 seções, incluindo esta introdução. Na seção 2, são apresentadas algumas orientações teóricas no campo de estudo sobre movimentos sociais e seus principais conceitos utilizados nesta pesquisa. Na seção 3, discute-se brevemente as principais características contextuais e identitárias que permitem classificar economia solidária como um paradigma de mobilização social. A seção 4 aborda mais diretamente a trajetória de formação do movimento de economia solidária no Brasil, a partir dos processos de construção de suas Plenárias Nacionais. Por fim, são tecidas algumas considerações conclusivas.

Perspectivas teóricas sobre movimentos sociais

A temática dos movimentos sociais foi bastante explorada pelas ciências humanas ao longo do século XX, principalmente em sua segunda metade. De início, esteve muito atrelada aos conflitos derivados da relação capital-trabalho, com destaque para a mobilização operária em organizações sindicais. Com o tempo foram sendo agregados novos elementos de análise, diversificando o escopo empírico para a abordagem conceitual, o que propiciou o surgimento de diferentes vertentes explicativas e linhas de pesquisa sobre as lógicas que determinam

o comportamento coletivo (GOHN, 1997). Vale destacar algumas teorias que alcançaram bastante popularidade entre estudiosos do campo

A Teoria da Mobilização de Recursos (TMR) parte da avaliação de que um movimento social segue as mesmas regras de qualquer outra organização, como partidos políticos e até mesmo grandes corporações. Seus teóricos se ancoram em uma abordagem utilitarista, onde se privilegia a racionalidade individual em detrimento do conteúdo ideológico e de valores subjetivos na formação de agrupamentos sociais para a ação coletiva. Sob tal perspectiva, o único fator relevante na análise da ação coletiva, sem o qual esta não se viabilizaria, é a presença de recursos: materiais (financeiros e infraestrutura), humanos (ativistas e apoiadores) e de organização (coordenação entre indivíduos). De porte de uma maior estrutura de recursos, os movimentos sociais possuem mais capacidade de proporcionar a seus integrantes o acesso aos meios que satisfazem seus interesses, o que permite uma ligação mais duradora entre indivíduos e suas respectivas organizações. No entanto, sua longevidade estaria condicionada à capacidade de concorrer com outros movimentos que se formam em torno de um mesmo tema, iniciando um ambiente de disputa pelo controle da representação popular na mesma lógica que ocorre em outros mercados (NUNES, 2014).

Em virtude de críticas ao caráter excessivamente individualista e de natureza micro-organizacional da TMR, outras teorias ganharam destaque. Uma delas foi a Teoria do Processo Político (TPP). Em uma abordagem comparativa, a partir de casos (movimentos por reformas) na Europa e nos Estados Unidos, a TPP baseia-se na construção de “[...] uma sociologia política histórica, que combina tradições e cuja ambição é identificar os mecanismos que organizam os macroprocessos políticos no Ocidente.” (ALONSO, 2009, p.55).

Nessa construção emerge todo o arcabouço conceitual para a operacionalização analítica dos movimentos sociais. Um dos conceitos é de “estrutura de oportunidades políticas” (EOP) (TILLY, 1978; TARROW, 2005). As EOPs indicam as dimensões do ambiente político que possibilitam maior grau de permeabilidade das instituições, possibilitando que grupos sociais mobilizados consigam interferir diretamente em processos de mudança ou inclusão de novos temas na agenda pública. Para isso, a expressão de suas reivindicações sob distintas estratégias são definidas de acordo com as oportunidades e ameaças que determinam os contextos nos quais eles se inserem.

Outros dois conceitos são considerados fundamentais no instrumental teórico da TPP, inserindo a dimensão cultural nessa perspectiva de análise. O primeiro é o de “repertórios de ação coletiva”, desenvolvido por Charles Tilly (1978) para identificar as táticas de mobilização social que as organizações assu-

mem. Os repertórios consistem em técnicas convencionalizadas de utilização de recursos organizacionais que se encontram à disposição dos grupos sociais em um determinado período histórico, escolhidos de acordo com os propósitos de ação. Entre as técnicas mais recorrentes ao longo do tempo estão: as marchas, a ocupação temporária de edifícios, greves, publicização de manifestos, entre outras.

No entanto, a escolha entre um leque ainda que limitado de ações rotinizadas de um repertório não é algo trivial. Por isso, a lógica da TPP faz uso de outro importante instrumental analítico, que é o conceito de “quadros interpretativos” (*frame*), que são produzidos com a função de reduzir a complexidade social sobre a qual ocorre uma interação contenciosa, em busca de um “consenso para a mobilização”. Nesse processo, são enfatizados detalhes valorativos e visões de mundo particulares que vão permitir tanto a aglutinação humana em torno de uma causa quanto a definição de estratégias mais convenientes (BRANDÃO, 2011). Portanto, um determinado quadro interpretativo é um elemento de cultura política produzido para dar sentido às atividades de mobilização coletiva.

Outra teoria a ser listada é conhecida como Teoria dos Novos Movimentos Sociais (TNMS). A base empírica de seus principais teóricos (TOURAINÉ, 1985; MELUCCI, 1988, 2001) foram as grandes mobilizações que surgiram a partir dos anos 1960 em diferentes partes do mundo, trazendo outros elementos para a discussão, com a emergência de um conjunto heterogêneo de agrupamentos coletivos que direcionam suas mobilizações para além das contradições existentes no mundo do trabalho. Por isso a adoção do adjetivo “novo”, que surgiu na esteira da perda de influência do sindicalismo a nível mundial, sobretudo após a emergência do neoliberalismo e da reestruturação produtiva a partir dos anos 1980.

Para Evers (1984), algumas características identificadas como mais comuns em seus coletivos organizacionais são: número relativamente baixo de participantes; estruturas não burocráticas e até informais; formas coletivas de tomada de decisões; distanciamento social relativamente pequeno entre liderança e demais participantes; etc. Sob essa lógica seus atores não se definem com base em identidades profissionais, mas sim por uma ampla gama de identidades que transcendem o conceito de classe (raça, etnia, gênero, religião, etc.). Os ideais de ação coletiva também são diversificados.

Sob a ótica da TNMS, as teorias anteriores falhavam em não explicar os fatores que determinam a mediação entre os comportamentos individuais e as ações concretas dos movimentos sociais. Segundo Melucci (1988), a ação coletiva é construída através dos processos de interação comunicativa (“redes de

relacionamento”), que produzem entre os atores alguns padrões de significados (percepções e avaliações) que passam a ser compartilhados e que, consequentemente, constroem a motivação e os objetivos de ação coletiva (próximo da noção de quadros interpretativos da TPP). Em outras palavras, os indivíduos, em suas práticas e relações sociais, se interagem, negociam e se influenciam mutuamente, gerando uma “identidade coletiva”, isto é, uma “percepção interativa e negociada das oportunidades e vínculos”, tornando menos oneroso o envolvimento dos atores (PICOLOTTO, 2008, p.80).

Entretanto, uma das críticas recorrentes às análises da TNMS é que seus teóricos se prenderam muito a realidades sociais de classe média, típicas do contexto europeu. Por seu enquadramento, seria difícil analisar, por exemplo, a movimentação de trabalhadores mineiros na África do Sul, ou a ação de indígenas e trabalhadores rurais que sofrem contínua violência dos grandes latifundiários no Brasil. Ou seja, aceitar um argumento de que as contradições na relação capital-trabalho é algo cujo sentido tenha perdido espaço enquanto fenômeno social encobre muitas relações de conflito e mobilização coletiva em países de “capitalismo periférico”, pelo fato de não haver espaço teórico adequado para definir suas motivações e práticas de resistência.

Dada essa lacuna, alguns autores buscaram desenvolver recentemente novos arcabouços teórico-conceituais para abranger processos geograficamente localizados, para além das experiências europeias ou norte-americanas, por entenderem que eles carregam em si uma carga particular de fatores sociais que desafiam os quadros teóricos canônicos utilizados até então. Nessa perspectiva, Boaventura de Sousa Santos (2002, 2007) elaborou um arcabouço analítico voltado aos fenômenos de mobilização social a partir das realidades dos países periféricos, o qual denominou de “sociologia das ausências e sociologia das emergências” (SA&SE). Trata-se de um programa de pesquisa que busca encontrar as bases, os desafios e as possibilidades dos projetos de emancipação social sob diferentes contextos de exclusão e exploração.

O pensamento de Santos se contrapõe à tendência homogeneizante da “monocultura do saber científico”, sobretudo com a ascensão hegemônica do ‘Consenso de Washington’ e do neoliberalismo nos anos 1990, que desqualifica outros conhecimentos e produz o que ele chamou de “epistemicídio”, isto é, “a morte de conhecimentos alternativos” como forma de fortalecer o discurso de que não há alternativas (SANTOS, B., 2007, p.29). Segundo o autor, isso ocorre porque as ciências humanas do fim do século XX estão aprisionadas em uma “razão metonímica”, onde o conceito de totalidade é reduzido à análise de partes, tomadas como homogêneas, de modo que nada do que fica fora dessa totalidade

interessa. Nesse entendimento, os conhecimentos gerados são tratados como universais, válidos independentemente do contexto no qual ocorrem. Por isso ela é, em si, uma razão opressora, pois comprime a realidade social em um único modelo possível de expressão da racionalidade, obscurecendo toda uma gama de manifestações sociais (noção de ‘diversidade epistemológica’) que se estruturam em torno de outras lógicas, não necessariamente excludentes.

Sob essa ótica, a proposta da SA&SE é desenvolver um instrumental teórico que possibilite a emergência dessas experiências para fins analíticos, a partir da produção de uma nova racionalidade sobre as lutas, experiências e saberes das mobilizações populares, em contraposição ao conjunto de pressuposições hegemônicas nas ciências sociais. Para isso, ela parte dos seguintes princípios: *i)* ‘ecologia dos saberes’: abre espaço para uma interação dialógica entre saberes científico e o saber popular; *ii)* ‘ecologia das temporalidades’: leva em conta o papel do tempo histórico na determinação dos diferentes processos sociais; *iii)* ‘ecologia do reconhecimento’: desconsidera a hierarquização entre fenômenos sociais e a produção de não-existência; *iv)* ‘ecologia da transescala’: permite uma análise articulada de projetos entre contextos distintos de ação – escalas local, nacional e global; e *v)* ‘ecologia das produtividades’: valoriza a existência de sistemas alternativos de produção, para além da noção hegemônica de produtividade capitalista.

O conjunto dessas ecologias coloca o investigador defronte a uma realidade mais diversa e caótica que aquela desenhada pelos cânones contemporâneos das ciências sociais. Por isso, os movimentos sociais, organizados em diferentes quadros interpretativos e identidades coletivas, necessitam criar uma relação de inteligibilidade recíproca no interior da pluralidade, que são as estratégias de “tradução” (SANTOS, B., 2007). Os fóruns, os encontros e as redes de movimentos sociais podem ser considerados instrumentos disponíveis para a realização desse trabalho de tradução interorganizacional, pois propiciam “zonas de contatos” onde grupos sociais distintos podem se interagir e confrontar visões de mundo em busca de consensos e convergências possíveis.

Dessa forma, a SA&SE pode ser apreendida não como um instrumental analítico fechado em si mesmo, e sim como uma abordagem que permite a interação com outros conceitos e técnicas de investigação, mas sem desconsiderar o valor de experiências não-hegemônicas de formações coletivas e sem tentar enquadrá-las em uma lógica racional universalizante.

As seções seguintes buscam promover essa interação conceitual e analítica para problematizar o surgimento da economia solidária enquanto paradigma mobilizatório no Brasil, que ganhou materialidade com a junção de diversas ban-

deiras de lutas e agrupamentos sociais cujo elemento identitário comum é o fato de serem formados por uma “classe-que-vive-do-trabalho” (ANTUNES, 1999).

Emergência do paradigma da Economia solidária no Brasil

A história brasileira é repleta de momentos marcados por mobilizações populares que atravessaram os períodos colonial e imperial, chegando até a experiência republicana no final do século XIX. Nessa trajetória, é possível identificar uma evolução considerável na capacidade de organização popular em diversos setores da sociedade, sob projetos políticos e bandeiras de luta particulares.

A reação do poder estatal sobre esses processos mobilizatórios também foi bastante diversa ao longo do tempo. Em um capítulo mais recente da história política do país, o golpe militar de 1964 inaugurou um período de forte repressão ao associativismo civil, onde o movimento sindical passou a ser altamente controlado, os partidos políticos e outras entidades representativas foram extintas. No final dos anos 1970, algumas formas de organização coletiva de setores populares voltam a ganhar notoriedade, com o apoio de grupos progressistas da igreja Católica (sob o movimento da Teologia da Libertação) e de intelectuais de diversas matrizes de pensamento. Trata-se da emergência de novos sujeitos coletivos no cenário da participação política – ainda que restrita – no Brasil, com abordagens de mobilização e estratégias de atuação diferenciadas.

As mobilizações surgidas nesse contexto partiam de grupos que se aglutinavam em torno da luta por direitos sociais, civis e políticos, e chegaram inclusive a manter laços de uma incipiente unidade nacional, com base em relações descentralizadas e não institucionalizadas, constituindo novas “formas de articulação inter-organizacionais” (SCHERER-WARREN, 2006). Tais articulações recebem diferentes denominações na literatura, tais como “redes movimentalistas” (DOIMO, 1995) ou “redes de mobilizações civis” (GOHN, 2013). Suas bandeiras de luta envolviam questões relevantes do cotidiano da classe trabalhadora, tais como moradia, educação, saúde, trabalho, lazer, entre outros, expressando ‘matrizes discursivas’ comprometidas com novos projetos de ruptura a partir de significados diversos (SADER, 1988; BRANDÃO, 2011).

Também nesse contexto, houve ampla repercussão sobre as greves e mobilizações orquestradas por sindicatos de trabalhadores metalúrgicos da região do ABC Paulista, movimento este denominado de “novo sindicalismo”, por se contrapor ao modelo de subjugação da estrutura sindical ao aparato estatal que havia se intensificado com o controle dos militares. Consequentemente, no início dos anos 1980, foram criadas federações sindicais que passaram a ter desde então

uma forte influência também na dinâmica político-eleitoral brasileira, como a Central Única dos Trabalhadores (CUT) (MATTOS, 2009).

É possível destacar ainda várias experiências organizativas como expressões da luta social dessa época e que deram origem a um período de ascensão das lutas populares no Brasil, como a luta dos estudantes para a refundação da União Nacional dos Estudantes (UNE), o Movimento Sanitarista (fundamental na construção de um sistema público e gratuito de saúde no país), o (re)surgimento de grandes organizações de trabalhadores a nível nacional no meio rural, como a Confederação Nacional dos Trabalhadores da Agricultura (Contag) e o Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST), o movimento das Diretas Já, entre outros exemplos marcados na história social e na construção da cidadania no Brasil (GOHN, 1997).

A convocação de eleições para uma Assembleia Nacional Constituinte e, conseqüentemente, a promulgação da Constituição Federal de 1988, foram os marcos de um novo momento de inflexão para os movimentos sociais em todo o país. A organização coletiva voltou a ser livre no país, e a participação política permitida através de diversos mecanismos para além do voto (SILVA, S., 2017b; AVELINO; FONSECA, 2018). Os direitos sociais conquistados até então foram mantidos, e novos direitos foram consagrados pela carta magna. No entanto, muitos avanços pretendidos pelos setores populares não se efetivaram, como no caso da reforma agrária, sobretudo em função de setores conservadores que também se organizaram coletivamente para fazerem valer seus interesses (BOLETIM POLÍTICAS SOCIAIS, 2008).

Já sob o regime democrático, os anos 1990 vieram com outros desafios, sobretudo no campo do trabalho. O início de um processo de liberalização da economia, com abertura comercial, desregulamentação financeira e privatizações, forçou o setor produtivo nacional a uma ampla reestruturação. O resultado foi uma grave crise do trabalho, impulsionada pelo baixo crescimento econômico no período, com crescimento do desemprego e da informalidade da força de trabalho. Por sua vez, a queda na participação da indústria no mercado de trabalho levou a uma diminuição significativa das bases sindicais (POCHMANN; BORGES, 2002; CARDOSO, 2003; OLIVEIRA; SILVA, 2018).

Todo esse conjunto de transformações implicou profundas alterações nos padrões de relação entre Estado e sociedade civil, cujos laços de interação tornaram-se mais complexos. Dessa forma, pode-se dizer que o ambiente de redemocratização abriu espaço para uma multiplicidade de estratégias de ação aos movimentos sociais (não mais restrita à ação direta ou disruptiva como nas décadas anteriores), para expressarem suas reivindicações e propostas junto ao

poder público no intuito de influenciar a definição da agenda política. A mediação dessa relação também passou a se dar sob diferentes mecanismos de conexão.

Na prática, os movimentos sociais passaram a combinar a atuação no interior da sua organização (reuniões, assembleias, encontros e congressos) com a participação em instituições deliberativas do Estado (conselhos gestores de políticas públicas, orçamento participativo, conferências setoriais, comissões e comitês temáticos, etc.), além da participação em seminários e fóruns de outros movimentos e entidades da sociedade civil (SILVA, S., 2017b). Com isso, ampliaram-se e diversificaram-se seus repertórios de ação coletiva. Sindicatos, associações civis, ONGs e outras organizações passaram a se agrupar para definirem suas estratégias em rede, transcendendo fronteiras territoriais, a depender das razões e dos propósitos específicos em cada situação.

Nesse cenário de transformações estruturais, começou a ganhar forma, tanto como campo de práticas sociais quanto de bandeira de mobilização coletiva, o conceito de “economia solidária”, que em pouco tempo ganhou status de um novo paradigma de análise do universo do trabalho (SILVA, 2017c). De modo geral, a economia solidária carrega consigo uma diversidade de manifestações sociais no campo da ação coletiva para o trabalho e outras dimensões da vida social e comunitária, ancorado na luta por melhores condições de vida de amplos setores populares. Seu apego por parte de outros movimentos sociais tradicionais se dá pela perspectiva de incentivar o trabalho associativo para fazer frente ao fenômeno destrutivo do desemprego, mas também para o planejamento de novos projetos de desenvolvimento local, sob novas diretrizes de cooperação e compartilhamento de saberes e práticas econômicas vinculadas a identidades sociais específicas (SINGER, 2000; MELLO, 2006; SILVA, S., 2018). Sendo assim, o movimento de economia solidária não pode ser considerado unívoco, uma vez que integra uma pluralidade de práticas e de atores sociais organizados sob os mais distintos propósitos de ação.

Portanto, a formação de “redes movimentalistas” no campo da economia solidária circunscreve-se a um rol específico de representações e de relações sociais que emergem das contradições do capitalismo latinoamericano. A aglutinação social em torno desse “quadro interpretativo” e a “tradução” intercultural entre as distintas identidades coletivas contra-hegemônicas que vieram a compor esse movimento a partir do início dos anos 2000 desenvolveram-se com base em um amplo “repertório” de ações conflitivas e dinâmicas organizacionais, levando em conta uma “estrutura de oportunidades políticas” particular, mas que também passou por mudanças. O desencadeamento causal desse processo é justamente o tema discutido na sequência.

Trajetória de construção do movimento de Economia solidária

Esta seção aborda a trajetória de formação do movimento de economia solidária no Brasil, tendo como principal referência os processos de construção socio-política das Plenárias Nacionais, ocorridas entre os anos de 2002 e 2012. Esses encontros – espaços de proposições, embates e compartilhamentos de ideias – propiciaram a elaboração de uma pauta unificada quanto a demandas e projetos desses atores envolvidos, sem desconsiderar o diálogo com o poder público. Para tanto, a seção está dividida em três fases, conforme discutido a seguir.

1ª Fase: origem e formação organizacional

O novo século iniciou-se na esteira de uma diversidade de lutas sociais em todo o mundo contra os impactos sociais adversos atribuídos, ou ao menos acentuados, pelo processo de globalização e pelo aprofundamento do ideário neoliberal. Uma das respostas coletivas mais significativas contra esse processo foi a realização do I FSM, em 2001, em Porto Alegre (RS), com a participação de 16 mil pessoas de 117 países. Segundo Boaventura de Souza Santos (2002), esse evento teve uma grande importância histórica por aglutinar uma constelação de coletivos sociais bastante díspares culturalmente, unidos por um processo de tradução intercultural que evidenciou pontos comuns em suas demandas reivindicatórias.

É possível considerar o I FSM também como o marco histórico decisivo na formação identitária do movimento de economia solidária no Brasil, pois possibilitou a interação de atores organizacionais de todo o país envolvidos com diferentes práticas no campo do trabalho coletivo. E sua programação, destaca-se a realização de uma oficina cujo título foi “Economia Popular Solidária e Autogestão”. Nela participaram aproximadamente 1.500 pessoas, com o indicativo final de organização nacional do movimento, assim como articulá-lo com experiências internacionais (NAGEM; JESUS, 2013). Vale lembrar ainda que o I FSM abrigou o lançamento da Rede Global de Socioeconomia Solidária, que pode ser considerada a primeira articulação internacional do campo da economia solidária (SANTOS, A. M., 2014).

Como consequência dessa articulação inicial, foi constituído um grupo de trabalho, o GT Brasileiro de Economia Solidária, formado àquela altura por 12 entidades e redes nacionais de fomento que participaram em diferentes momentos (NAGEM; JESUS, 2013). De acordo com relatos documentados pelo próprio movimento:

O grupo de trabalho brasileiro tinha na sua origem o objetivo principal de aglutinar as entidades com atuação nacional, que trabalhassem com a temática da economia solidária. Depois do I FSM, resolvemos nos reunir para, primeiro, incorporar integrantes e instituições, reconhecendo e valorizando as diferenças das naturezas institucionais, das estruturas e das formas de atuação dessas várias organizações que representam o campo da economia solidária no Brasil. [...] O objetivo original desse grupo de trabalho era garantir junto ao conjunto de organizadores do Fórum que o movimento e as experiências de economia solidária fossem reconhecidas como contribuições para o outro mundo possível. [...] O outro, era garantir que em cada edição do Fórum Social Mundial, a proposição e organização de um conjunto de redes internacionais dessa temática nos conteúdos dos painéis e mais uma série de eventos. (FBES, 2002, p.18).

Três questões merecem destaque especial sobre esse processo. A primeira delas diz respeito ao fato de que a criação do GT não ocorreu a partir da mobilização dos próprios trabalhadores integrantes dos empreendimentos solidários (cooperativas, associações, bancos comunitários, empresas recuperadas, etc.), mas sim a partir de suas entidades de apoio e assessoramento. Isso permite inferir, por um lado, a grande influência nesse contexto de organizações dessa natureza e, por outro, a baixa capacidade de articulação e protagonismo dos empreendimentos solidários àquela época. A segunda questão diz respeito à articulação de organizações de distintas naturezas em torno do GT, perpassando desde aquelas ligadas à Igreja Católica, até o meio acadêmico, terceiro setor, movimentos sociais e sindical, etc. Por fim, ressalta-se a presença no GT de gestores públicos, sobretudo através da Rede de Gestores Públicos de Economia Solidária, o que pode ser considerado um fator inovador na formação desse movimento (NAGEM; JESUS, 2013).

Iniciavam-se, assim, as ações de um coletivo nacional cuja responsabilidade foi promover a mobilização entre os atores envolvidos e elaborar estratégias de organização social a partir de uma identidade minimamente consensual em torno de princípios da economia solidária. A forma de levar à frente esse objetivo foi por meio de plenárias (estaduais e nacionais), que propiciassem a “zona de contato” necessária para o processo de tradução intercultural. A partir delas, foi possível fomentar o debate em torno da construção de uma instância nacional de articulação.

No contexto político mais amplo, o Partido dos Trabalhadores (PT) ganhou as eleições nacionais em 2002, elegendo Luiz Inácio Lula da Silva como Presidente da República. Com isso, surgiu uma nova janela de oportunidades políticas no horizonte, dada a abertura que o partido já havia dado a políticas de apoio à economia solidária em suas gestões municipais e estaduais anteriores (SILVA, S., 2010), além da estreita relação entre militantes do movimento e setores do partido. O fato mobilizou o GT para discutir uma estratégia de incidência junto ao novo presidente eleito, o que resultou em uma proposta para a criação de um espaço institucional dentro do novo governo federal para atender as demandas da economia solidária (SILVA, S.; NAGEM, 2011).

Esse processo desencadeou ainda em 2002 a realização da I Plenária Nacional de Economia Solidária (I PNES), na cidade de São Paulo, reunindo aproximadamente 200 pessoas. A essa época, alguns Fóruns Estaduais de Economia Solidária já existiam e se reuniam com certa periodicidade, como nos estados de Rio de Janeiro, Minas Gerais, São Paulo e Rio Grande do Sul. A proposta de criação de um fórum nacional nasceu a partir desse encontro. Da mesma forma, iniciou-se a elaboração de diretrizes e propostas que aglutinassem o campo da economia solidária, isto é, uma “Plataforma de Ação” e uma “Carta de Princípios”.

Além desses elementos, os participantes da I PNES aprovaram e encaminharam uma carta ao presidente recém-eleito, intitulada “Carta ao Lula: Economia Solidária como Estratégia Política de Desenvolvimento”, com as principais diretrizes e reivindicações do setor. Entre elas, constava a criação de uma secretaria nacional para operacionalizar o repertório de políticas propostas pelo próprio movimento, além de servir como órgão responsável para o fortalecimento da temática junto a outras instâncias de governo.

Em 2003 as mobilizações se intensificaram. Logo em janeiro, ocorreu mais uma edição do Fórum Social Mundial (II FSM) em Porto Alegre. As organizações do movimento aproveitaram esse momento político favorável para avançarem em sua mobilização. Primeiramente, foi realizada a II Plenária Nacional de Economia Solidária (II PNES), durante o II FSM, com a presença de aproximadamente 800 pessoas, onde foi apresentado o documento “Do Fórum Social Mundial ao Fórum Brasileiro de Economia Solidária”. A ideia de se criar uma entidade nacional amadureceu internamente e, pela primeira vez, foi construída uma agenda nacional, envolvendo uma estratégia de discussão pelos estados.

Essa nova rodada de mobilizações fortaleceu a pauta do movimento junto a setores do novo governo. Com isso, durante o II FSM, o próprio presidente Lula anunciou a criação da Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes),

ligada ao Ministério do Trabalho e Emprego. O economista Paul Singer foi escolhido para exercer o cargo de secretário, conforme sugestão do próprio movimento (NAGEM; JESUS, 2013).

Importante frisar que, nesse contexto, as reivindicações estavam voltadas sobremaneira para sua inserção na agenda governamental, no formato de políticas públicas que viessem a atender as iniciativas desse campo. A criação da Senaes favoreceu ainda mais esse processo, ampliando os canais de interação com o poder público.

Na II PNES, o GT foi novamente legitimado como mobilizador dos debates rumo à realização de uma nova plenária nacional. Os encontros preparatórios aconteceram no primeiro semestre de 2003, em 18 estados, na forma de Plenárias Estaduais. De acordo com as orientações da carta convocatória, os participantes deveriam debater três pontos principais: *i*) a identidade do movimento da economia solidária e o papel de uma entidade nacional como catalizadora dessa identidade; *ii*) a composição da entidade nacional (coordenação nacional e representações estaduais); e *iii*) sua relação com o setor governamental. As dinâmicas previam a eleição de delegados para representar as posições discutidas pela base estadual articulada (ou em processo de articulação) no encontro nacional (SILVA, S.; CUNHA; SILVA, R., 2018).

Em junho de 2003 ocorreu a III Plenária Brasileira de Economia Solidária (III PNES), novamente em São Paulo, com a participação de aproximadamente 900 pessoas. Nesse evento oficializou-se a criação do Fórum Brasileiro de Economia Solidária (FBES), com a tarefa de articular as bases sociais do movimento. De acordo com o relatório final da plenária:

O Fórum deve ser um espaço autônomo de debate acerca do que é economia solidária, de construção de uma política de economia solidária suprapartidária; constituir-se, enquanto espaço de construção de consensos, respeito às diferenças, de articulação política, de estabelecimento de estratégias de ação, sobre a égide dos princípios da economia solidária; espaço democrático, com participação de todos os segmentos, enfatizando o protagonismo das trabalhadoras e dos trabalhadores da economia solidária; deverá realizar o debate sobre o significado dos conceitos de economia solidária e economia popular; criar uma forma jurídica para nortear leis próprias para a economia solidária; ser um canal de interlocução entre os poderes constitutivos e os outros atores da sociedade; ser mobilizador para a construção de redes de economia solidária; ser um instrumento propositivo, consultivo, deliberativo, horizontal e transparente; constituir-

-se em espaço de valorização do saber local, de formação transversal, no sentido de garantir as identidades minoritárias relativas a gênero, etnia, idade, jovens e idosos e pessoas com deficiência; constituir-se em espaços de construção de um novo modelo de colaboração solidária junto ao poder público. (FBES, 2003, p.5).

A III PNES também resultou na aprovação da “Carta de Princípios do FBES”, na qual foram afirmados os valores, identidade de luta e eixos de mobilização. Mesmo com a diversidade de origem e de dinâmica cultural, a carta apresentou eixos gerais de convergências quanto a valores e princípios do movimento, tais como: a valorização social do trabalho humano; a satisfação plena das necessidades de todos como eixo da criatividade tecnológica e da atividade econômica; o reconhecimento do lugar fundamental da mulher e do feminino numa economia fundada na solidariedade; a busca de uma relação de intercâmbio respeitoso com a natureza; e os valores da cooperação e da solidariedade (FBES, 2012a).

Para responder a essas expectativas, a estratégia traçada foi o fortalecimento dos fóruns já existentes e o fomento de outros, a partir de um processo de formação de quadros. Com isso, pretendia-se dar maior capilaridade a esse debate, aumentando o grau de articulação e de parcerias nos espaços subnacionais. Ficou definido ainda que a composição do FBES se daria a partir de três segmentos: *i*) empreendimentos econômicos solidários; *ii*) gestores públicos; e *iii*) entidades de assessoria e fomento. Os empreendimentos, por serem considerados os atores fundamentais, teriam maior representatividade nas instâncias organizacionais.

Deliberou-se pela criação de uma Coordenação Nacional, constituída por três representações de cada estado (dois representantes de empreendimentos, um representante dos gestores públicos ou entidade de assessoria), além das organizações que integravam o GT, totalizando 97 integrantes. Foi aprovada, também, a criação de uma Secretaria Executiva, de caráter provisório, que trabalharia até a primeira reunião da Coordenação Nacional do FBES.

Portanto, esta primeira fase resultou na formação de dois espaços distintos de atuação dos atores do campo da economia solidária no Brasil: *i*) o FBES, como instância central de mobilização social em torno da temática; e *ii*) a Senaes, como lócus formal de operacionalização de políticas públicas e articulação institucional. Apesar da Senaes ter surgido em função da própria reivindicação dos atores sociais que vieram a compor o FBES, a relação entre esses dois espaços foi marcada tanto por momentos de aproximações quanto de distanciamentos,

refletindo na prática a relação sempre complexa entre sociedade civil e Estado (SANTOS, A. M., 2014).

2ª Fase: consolidação organizacional

Com a criação do FBES em 2003, somente após cinco anos ocorreria uma nova Plenária Nacional. Porém, o movimento de economia solidária permaneceu bastante ativo ao longo desse período. Em termos organizativos, a Coordenação Nacional deliberou pela criação de uma Coordenação Executiva, a ser composta por 13 integrantes (sete representantes de empreendimentos, cinco de entidades de apoio e um da Rede de Gestores). Sua função foi acompanhar de forma sistemática as demandas cotidianas do FBES. Também foi criada, de modo permanente, uma Secretaria Executiva (com três integrantes), com sede em Brasília. Houve um avanço em termos da capilaridade do FBES no território nacional. De cinco fóruns estaduais existentes em 2002, passou-se para dezessete em 2003, e a partir de 2006 já havia registros em todas as unidades federativas.

A relação entre Senaes e FBES também foi bastante intensa durante os primeiros anos, sobretudo ao longo da primeira gestão do presidente Lula (2003 a 2006). Uma forma encontrada de dar maior dinamicidade a essa relação foi por meio da criação de Grupos de Trabalho subtemáticos, que ficariam conhecidos como “GTs Senaes/FBES”. Foram criados oito GTs, que funcionaram até 2006 (com dinâmicas de funcionamento distintas), quando perderam importância após a criação do Conselho Nacional.

Uma ação importante para o surgimento dessa parceira e que ajudou na criação e mobilização dos fóruns estaduais foi o lançamento do Programa Nacional de Fomento às Feiras de Economia Solidária, entre 2005 e 2008. Esse programa foi realizado em parceria entre a Senaes, que apoiou com recursos, logística e orientações operacionais, e o FBES, que mobilizava uma rede de atores nos estados, sobretudo via os fóruns estaduais. As feiras estaduais eram eventos com o intuito de não apenas proporcionar a exposição e comercialização dos produtos feitos pelos empreendimentos de cada estado, mas também realizar atividades de formação e articulação entre trabalhadores, assessores e gestores públicos envolvidos com a temática (SANTOS, A. B.; AMORIM, 2017).

Durante esse período, cabe destacar ainda a realização do I Encontro Nacional de Empreendimentos de Economia Solidária. Este evento ocorreu em 2004, em Brasília, organizado pela Senaes em parceria com o FBES, mas com forte protagonismo por parte dos representantes dos próprios empreendimentos. Nele foi ressaltado o papel do FBES enquanto espaço político que conjuga o

setor popular com o poder público e entidades da sociedade civil, consolidando um movimento de diferentes categorias (SANTOS, A. M., 2014).

Paralelamente, no campo da institucionalização de políticas públicas, o diálogo foi intensificado com a Senaes para a construção conjunta de uma proposta para o Planejamento Plurianual de Ações (PPA) 2004-2007 do governo federal. Vários programas considerados pelo movimento como essenciais ao projeto de economia solidária surgiram desse planejamento, como o caso do Mapeamento Nacional de Empreendimentos, ocorrido entre 2005 e 2007 (SILVA; NAGEM, 2012). O protagonismo do FBES diante dessa parceria com o aparato estatal foi motivado basicamente por razões político-ideológicas e pragmáticas (FRANÇA FILHO *et al.*, 2006), que permitiram certo equilíbrio nessa relação de complementaridade institucional.

O FBES também assumiu papel importante como parceiro na organização da I Conferência Nacional de Economia Solidária (I CONAES), que ocorreu em Brasília, em 2006, com a participação de 1.073 delegados de todos os estados do país (BERTUCCI, 2010). A I CONAES veio no contexto de fortalecimento das instituições participativas e abertura de novos canais de participação social – denominadas por Sandra Pereira Silva (2017b) como “instituições de deliberação participativa” (IDPs) – nos processos decisórios e no acompanhamento de políticas públicas nacionais. Sua importância naquele momento diz respeito tanto ao reconhecimento da economia solidária enquanto uma “marca política” transversal na estrutura de governo, uma vez que contou com representantes de vários ministérios e órgãos governamentais, como na consolidação de um documento político com as principais reivindicações do movimento no intuito de pautar o ‘lugar’ da economia solidária na agenda do próximo governo federal, a iniciar no ano seguinte. Um de seus desdobramentos mais importantes foi a posse do Conselho Nacional de Economia Solidária (CNES), instância permanente que agregaria representantes de diferentes órgãos governamentais e da sociedade civil com a incumbência de debater e planejar os rumos das ações de governo no campo da economia solidária (ALENCAR; SILVA, 2013).

Durante esse período foram tecidas também articulações internacionais, como a Rede Intercontinental para a Promoção da Economia Solidária (RIPESS). O FBES passou a participar e organizar discussões e intercâmbios, constituindo-se, gradativamente, como referência na América Latina. O movimento seguiu participando ativamente das demais edições do FSM, inclusive coordenando uma série de atividades e se articulando junto a redes internacionais que já assumiam a temática da economia solidária como bandeira de luta. No V FSM, em 2005, o FBES foi “desafiado” a gerenciar, via empreendimentos

autogestionários, “o abastecimento, a comercialização, a moeda social, as rodadas de negócios, a campanha pelo consumo consciente (contra os produtos nocivos das transnacionais), e a realizar os debates articulados entre as redes nacionais e internacionais”. Todas as bolsas distribuídas aos participantes do V FSM foram confeccionadas por trabalhadores da economia solidária no Brasil, o que impulsionou a criação de um sistema organizado em torno da cadeia do algodão orgânico, com a marca “Justa Trama” (MELLO, 2006, p.107).

A partir de 2006, iniciou-se o processo de mobilização rumo a IV Plenária Nacional de Economia Solidária (IV PNES), com o tema “Outra economia construindo outros desenvolvimentos”. O objetivo desse evento foi a reestruturação do FBES, inclusive com a definição das estratégias prioritárias de ação para o triênio 2009/2011. Sua preparação compreendeu quatro etapas durante quase dois anos. Na primeira foram realizados encontros estaduais e regionais, denominados “Por um novo modelo de organização da Economia Solidária”, em que foi discutida a natureza e a estrutura do FBES. Na segunda ocorreu a sistematização dos resultados desses encontros, destacando-se a estrutura e os eixos a serem debatidos e encaminhados na IV PNES. A terceira consistiu na realização das “Caravanas Rumo a IV Plenária”, com cinco Seminários Regionais, aprofundando-se questões levantadas nos encontros anteriores. Por fim, na quarta etapa ocorreram as Plenárias Estaduais, balizadas pelo “Documento de Aprofundamento aos Debates”, que compilava os eixos e questões para o FBES (SANTOS, A. M., 2014).

A partir desses debates foi organizado o documento-base da IV PNES, que ocorreu em março de 2008, em Luizíania (GO), e reuniu aproximadamente 400 pessoas. Dentre os diversos pontos de discussão, ressalta-se a questão da definição da natureza organizacional do FBES frente ao movimento de economia solidária. Por fim, foi deliberado que o FBES seria considerado um *instrumento e espaço de articulação* para o conjunto de atores envolvidos na temática da economia solidária (FBES, 2008). Este debate retornaria posteriormente em 2012, na plenária seguinte.

Em termos estratégicos, foi decidido que, primeiramente, caberia ao FBES, a fim de cumprir sua função, a representação, articulação e incidência na elaboração e acompanhamento de políticas públicas de economia solidária, bem como no diálogo com diversos atores e outros movimentos sociais, ampliando as redes de conexão e se inserindo no conjunto das lutas e reivindicações sociais. Segundo, ressaltou-se a necessidade de atuar no apoio ao fortalecimento do movimento de economia solidária, a partir de suas bases.

Houve ainda a definição de uma série de diretrizes para o reconhecimento de um empreendimento de economia solidária. Os critérios elencados, mais do que diferenciá-los com relação a outras iniciativas econômicas, surgiram como ideais a serem internalizados pelos próprios empreendimentos, ou seja, compor seus quadros interpretativos (FBES, 2008).

Sobre a estrutura e o funcionamento do FBES, manteve-se os três segmentos de representação (empreendimentos associativos, entidades de assessoria e gestores públicos), assim como as instâncias constituintes, no caso os fóruns estaduais e municipais. Além disso, foram definidas sete plataformas de ação que passaram a balizar suas estratégias mobilizatórias: finanças solidárias; marco legal; educação; comunicação; redes de produção, comercialização e consumo; democratização do conhecimento e organização social.

As relações com outros atores da sociedade civil, cuja prática convergia com o paradigma da economia solidária, tornaram-se prioridade, assim como articulações internacionais, fundamentalmente na América Latina. Outra preocupação foi a busca por sustentabilidade dos fóruns, por meio de estratégias de autofinanciamento, captação de recursos públicos e cooperação internacional.

Ainda nesse encontro foi definido que a Plenária Nacional seria a instância máxima de deliberação do FBES, onde se aprovariam as diretrizes de orientação para a Coordenação Executiva e a Coordenação Nacional, que manteria a sistemática de duas reuniões anuais. Também foram estipulados, pela primeira vez, critérios para a participação das entidades e redes nacionais na estrutura do FBES, sendo consideradas aquelas com presença nos estados, regiões e municípios, com capilaridade em diferentes territórios. Nesse caso, para que uma entidade integrasse a Coordenação Nacional teria que, obrigatoriamente, estar atuando em pelo menos sete fóruns estaduais (FBES, 2008).

A maior polêmica quanto a esse ponto era de que parte das entidades ligadas historicamente ao GT Brasileiro de Economia Solidária não possuíam uma atuação nos fóruns estaduais. Assim, reduziu-se drasticamente o número de entidades na estrutura do FBES, de dezesseis para cinco. Os gestores públicos passaram a integrar a Coordenação Nacional do FBES com dois representantes de cada uma das cinco regiões, devendo ser indicados pela Rede Nacional de Gestores Públicos em Economia Solidária.

Por fim, pode-se dizer que a IV PNEs possibilitou um amadurecimento organizacional do movimento de economia solidária no Brasil, em meio a um contexto de avanços institucionais que forçou o FBES e suas instâncias estaduais a terem um papel político cada vez mais estratégico frente às novas demandas e espaços de diálogos (SILVA, S., 2018). Pela própria natureza heterogênea do

movimento, o FBES também esteve presente em atividades e mobilizações de outras organizações sociais, em defesa de temas e questões diretamente correlatas, tais como segurança alimentar, agroecologia, direitos sociais, entre outros. Ressalta-se ainda a participação ativa do FBES na elaboração da II CONAES, que ocorreu em Brasília, em 2010 (SILVA, S.; CUNHA; SILVA, R., 2018).

Daí é possível perceber que a formação de uma identidade nacional do movimento de economia solidária transcendeu a um processo socioeconômico do cotidiano de trabalhadores e seus empreendimentos e experiências locais. Embora o trabalho siga como dimensão central na formação dessa identidade, o movimento se orienta também por temáticas sociais que ultrapassam o espaço restrito do trabalho, com base em suas estratégias de classe e lutas por cidadania e dignidade, aglutinando, por exemplo, questões raciais e de gênero, que são características tanto dos “novos” movimentos sociais como da “tradução intercultural” proposta pela SA&SE.

3ª Fase: novos desafios organizacionais

Em 2011, logo no primeiro ano de governo da presidenta Dilma Rousseff, houve uma primeira tensão que levou a uma nova mobilização nacional, quando chegou ao Congresso o Projeto de Lei nº 865/2011, propondo a criação da Secretaria Especial de Micro e Pequena Empresa, que incorporaria a Senaes. Isso contrariou boa parte das organizações ligadas ao FBES. Os fóruns estaduais organizaram audiências públicas para a discussão da proposta, entre maio e junho de 2011, e uma Audiência Pública Nacional, com a participação de 2.500 pessoas. Ao fim, o FBES encaminhou à presidência o “Documento de negociação do movimento de Economia Solidária com o governo federal sobre o PL 865”, repudiando a proposta (NAGEM; JESUS, 2013). O pedido foi atendido e a estrutura da Senaes manteve-se no Ministério do Trabalho.

Para manter o ímpeto e se posicionar frente aos novos desafios, a coordenação do FBES decidiu pela realização da V Plenária Nacional de Economia Solidária (V PNES), em 2012, dez anos da realização da I PNES. Durante sua jornada de preparação, foram realizadas 191 plenárias territoriais (entre abril e agosto de 2012), 27 plenárias estaduais (entre julho e outubro), cinco plenárias regionais (abril e maio) e duas Plenárias Temáticas (cujos temas foram educação e finanças solidárias). Ao todo participaram cerca de dez mil pessoas (FBES, 2012a; SILVA, S.; CUNHA; SILVA, R., 2018).

Diferentemente das plenárias anteriores, as atividades preparatórias da V PNES contaram com a participação de organizações de distintas áreas de

atuação, com destaque para os movimentos feministas, sindical, da agricultura familiar e reforma agrária, catadores de material reciclável, indígenas, pescadores, quilombolas, agroecologia, moradia, saúde mental, deficientes, desempregados, pastorais, pela democratização da comunicação, juventude e LGBT (FBES, 2012a). No intuito de construir agendas comuns de luta, ocorreu durante a plenária uma Mesa Temática “Movimentos Sociais no Brasil”.

A etapa final ocorreu em dezembro de 2012, com o tema “Bem-viver, cooperação e a autogestão para um desenvolvimento justo e solidário”. Estiveram presentes cerca de 600 pessoas de todas as regiões do país (FBES, 2012b). Definiu-se por manter a natureza organizativa vigente do FBES, como um instrumento do movimento e espaço que articula diversos atores. No encerramento, houve um ato político com o lançamento da “Carta Política” da plenária, que reforçou os princípios do trabalho autogestionário e do ideal de desenvolvimento territorial sustentável e igualitário (com respeito à diversidade), vindos desde os primórdios do movimento cooperativista internacional. Pela Carta, é possível identificar elementos relevantes para a construção de quadros interpretativos orientadores da ação coletiva do movimento de economia solidária no Brasil:

Na nossa V Plenária afirmamos que a Economia Solidária é um contraponto ao Capitalismo. É uma forma diferente de organizar o trabalho, onde não temos patrão nem empregado, o trabalho é coletivo e autogestionário e a nossa principal preocupação é com as pessoas, com a vida, com o meio ambiente e não com os lucros. Com isso, entendemos que é fundamental fazer valer a igualdade de direitos entre homens e mulheres, respeitando a diversidade de raça, orientação sexual, gerações, pessoas em situação de vulnerabilidade, egressos do sistema prisional, portadores de transtornos mentais, usuários de álcool e outras drogas, comunidades estrangeiras e garantir a defesa dos direitos sociais, políticos e econômicos destas pessoas [...]. Mesmo com práticas isoladas, cada movimento vem fazendo a sua parte em prol de uma nova sociedade. Acreditamos que a convergência de nossas ações só poderá nos fortalecer na consolidação de uma economia que já acontece, mas é pouco reconhecida e apoiada pelo Estado. (FBES, 2012a, p.28).

O documento final do evento trouxe algumas inovações importantes, tanto em relação às plenárias anteriores quanto ao posicionamento do FBES na Conferência Nacional de Economia Solidária. Houve um maior detalhamento sobre diferentes temáticas, como cultura política, economia

popular, territorialidade e diversidade social que compõe o movimento social em defesa da economia solidária, enfatizando seu papel como uma nova diretriz de atuação do Estado no campo da geração de trabalho e renda (BOLETIM POLÍTICAS SOCIAIS, 2014).

Um momento de inflexão?

A V PNES ocorreu, portanto, em um momento de otimismo por parte do movimento de manutenção e até valorização da temática da economia solidária na agenda governamental, em que pese a relação de certa tensão que vinha ocorrendo com o comando da Senaes. Esse sentimento acompanhou também a III Conferência Nacional de Economia Solidária (III CONAES), em novembro de 2014, com forte protagonismo da sociedade civil (SILVA, R.; SILVA, S., 2014; SILVA, S.; SILVA, R., 2017). Também estava para ser encerrada a pesquisa do novo mapeamento nacional que apresentaria novos números sobre o universo da economia solidária no país, bastante aguardada pelas organizações (GAIGER, 2014; SILVA, S., 2017a). Porém, o que ninguém poderia prever à época é que o contexto de oportunidades políticas, que vinha sendo de certa maneira favorável desde a eleição do presidente Lula em 2002, pudesse se alterar de forma tão abrupta nos anos seguintes. O FBES passou a ter dificuldades financeiras para manter sua estrutura, sobretudo para a manutenção de sua sede física, o funcionamento de sua secretaria-executiva e as despesas de deslocamento dos participantes das reuniões da coordenação executiva.

As chamadas “jornadas de junho” de 2013, onde uma onda de protestos de massa sacudiu o país com uma pauta bastante difusa de contestações, desestabilizaram o poder político central e abriu brechas para novos arranjos e modificações na agenda governamental. A desestabilização atingiu também a economia, sobretudo a partir de 2014, o que comprometeu profundamente a capacidade do gasto público em programas sociais e estruturais. Ainda assim, a presidenta Dilma Rousseff foi reeleita no final de 2014, mas o cenário de instabilidade não melhorou. Ao contrário, aprofundou-se, culminando em recessão econômica, desestruturação do mercado de trabalho e, no plano político, o *impeachment* da presidenta no início de 2016, em um processo bastante conturbado.

Sem transpor a barreira da mera descrição desses fatos tão complexos, o importante é que mudanças abruptas na trajetória (macro)política do país afeta as estratégias de grupos e coalizões de interesse. Nesse momento, movimentos com menor estrutura de recursos tendem a ter pouca autonomia e capacidade de confrontação, o que pode levar a uma fragmentação (ainda que não defini-

tiva) de sua base social. Isto é, as redes internas que lhe compõe são obrigadas a gastar uma energia maior para defender os temas que lhes são mais diretamente relacionados, arrefecendo assim a capacidade mobilizatória em torno de temas mais difusos. Uma leitura rápida e ainda desprovida de um maior rigor parece mostrar que essa é uma narrativa possível para explicar, ao menos em parte, o que ocorreu com o movimento de economia solidária no Brasil em meio à crise recente.

Contudo, dois pontos podem ser destacados. Primeiramente, isso não deslegitima nem apaga todo o processo de mobilização social que deu materialidade ao paradigma da economia solidária enquanto elemento mobilizatório para uma pluralidade de organizações sociais. O aprendizado social proporcionado ao longo de toda essa trajetória, conforme sistematizado neste texto, demonstra que o movimento soube intercalar diferentes repertórios de ação coletiva e estratégias de interação com o poder público proporcionado à temática da economia solidária uma institucionalidade que não havia à época da I PNES em 2002. Avanços e refluxos são situações normais da própria dinâmica social, sobretudo quando se tem em vista um instrumento que envolve em torno de si uma miríade tão complexa de atores. Segundo, apesar da visível inflexão mobilizatória do movimento nacional de economia solidária, materializado na agenda e nos repertórios de ação do FBES, algumas de suas principais redes integrantes seguem suas agendas próprias de mobilização, em defesa dos princípios da economia solidária junto a grupos e projetos específicos. Entre os exemplos, pode-se citar a União das Cooperativas da Agricultura Familiar e Economia Solidária (Unicafes), a Confederação Nacional das Cooperativas de Crédito Solidário (Confesol), o Movimento Nacional dos Catadores de Material Reciclável (MNCR), a Rede Brasileira de Incubadoras Universitárias de Cooperativas, entre outros agentes de atuação nacional. Ou seja, a base social que compõe o movimento brasileiro de economia solidária permanece em operação, se aliando em contextos particulares a outros movimentos na defesa de suas plataformas de luta.

Considerações finais

A economia solidária no Brasil, conforme debatido neste trabalho, se consolidou nos últimos anos como um *paradigma de mobilização social* que envolve diferentes reivindicações e projetos de grupos contra-hegemônicos na sociedade, unidos fundamentalmente pela defesa da prática da autogestão e da valorização do trabalho associativo. Trata-se, portanto, de um movimento social plural, composto por identidades distintas, conectadas em torno de princípios comuns

de organização econômica e reprodução ampliada da vida. A pesquisa permitiu identificar um repertório diversificado de rotinas de ação coletiva, e um padrão de interação com o poder público bem ativo, aproveitando-se de oportunidades políticas contextuais importantes, sobretudo com relação a governos permeáveis a essas ideias em suas agendas.

Por outro lado, foi possível também observar o quão complexo é o desafio de se manter uma estrutura organizacional a nível nacional, sobretudo nesse caso estudado, onde os elementos de ligação por parte de seus integrantes (empreendimentos, entidades de assessoria e gestores públicos) são difusos, embora compartilhem de princípios comuns que orientam suas energias organizacionais. Por tais motivos, a reprodução de uma estrutura nacional dessa natureza exige constante reinvenção, criatividade e adensamento de parcerias comprometidas com seus valores coletivos.

Ademais, é preciso ressaltar que um movimento tão heterogêneo quanto o da economia solidária está sempre sujeito a fragmentações, redefinição de identidades internas, de ideais e propósitos de ação. Quando isso ocorre, os perfis dos seus integrantes e os padrões de parcerias e articulações externas se alteram, acarretando novos rumos e ressignificações. Os próprios projetos políticos podem ser alterados, ao menos enquanto tática móvel de ação, mesmo porque eles não podem ser considerados como peças estanques, impermeáveis a novas ideias e perspectivas. Essas alterações são determinadas no decorrer da própria trajetória de construção dos movimentos sociais, cuja dinâmica não apresenta tendências lineares de evolução, e são altamente dependentes (embora não condicionados por completo) de contextos históricos e arranjos institucionais específicos.

SOLIDARITY ECONOMY AND SOCIAL MOVEMENTS IN BRAZIL: FROM THE EMERGENCY OF A NEW MOBILIZATIONAL PARADIGM AT THE MOMENT OF POLITICAL INFLECTION

ABSTRACT: *The objective of this paper was to analyze how the process of formation of a national identity of the solidarity economy movement in Brazil was developed around a mobilizing paradigm in defense of associated work and economic relations not restricted to the mercantile sphere. In this sense, we sought to identify some of its main contextual particularities, such as: its multiplicity of subjects, its organizational strategies and its political interactions. It is a pluralistic social movement, composed of distinct identities, connected around common principles of economic organization and social reproduction. The research allowed to identify a repertoire with diversified routines of collective action, and*

a pattern of interaction with the public power very active, taking advantage of important contextual political opportunities, especially with respect to governments permeable to these ideas in their agendas.

KEYWORDS: *Solidarity economy. Social movements. Public policy. Repertoires of collective action. Sociology of absences and emergencies.*

REFERÊNCIAS

- ALENCAR, J. L.; SILVA, S. P. Participação social em políticas públicas de economia solidária. **Boletim Mercado de Trabalho:** conjuntura e análise, Brasília, n.54, p.93-100, 2013.
- ALONSO, A. As teorias dos movimentos sociais: um balanço do debate. **Revista Lua Nova**, São Paulo, n.76, 2009.
- ANTUNES, R. **Os sentidos do trabalho**. São Paulo: Boitempo, 1999.
- AVELINO, D. P.; FONSECA, I. F. CF 30 anos: soberania popular e participação social. *In:* CARDOSO JUNIOR, J. C. (org.). **30 anos da Constituição federal brasileira:** notas de um obituário precoce (1988-2018). Brasília: Plataforma de Política Social, 2018. p.59-69.
- BERTUCCI, J. O. A política de economia solidária e as diretrizes da CONAES. **Boletim Mercado de Trabalho:** conjuntura e análise, Brasília, n.43, p.49-57, 2010.
- BOLETIM POLÍTICAS SOCIAIS: acompanhamento e análise. Brasília: IPEA, v.22, 2014.
- BOLETIM POLÍTICAS SOCIAIS: acompanhamento e análise. Brasília: IPEA, v.17, 2008.
- BRANDÃO, L. C. A literatura sobre movimentos sociais. **Revista BIB**, Rio de Janeiro, n.71, p.123-143, 2011.
- CARDOSO, A. M. **A década neoliberal e a crise dos sindicatos no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2003.
- DOIMO, A. M. **A vez e a voz do popular**. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1995.
- EVERS, T. Identidade: a face oculta dos novos movimentos sociais. **Novos Estudos Cebrap**, São Paulo, v.2, n.4, p.11-23, 1984.

FRANÇA FILHO, G. *et al.* (org.). **Ação pública e economia solidária: uma perspectiva internacional**. Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 2006.

FÓRUM BRASILEIRO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA [FBES]. **Documento-base da V Plenária Nacional de Economia Solidária**. Brasília: FBES, 2012a.

FÓRUM BRASILEIRO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA [FBES]. **II Boletim Nacional da V Plenária Nacional de Economia Solidária**. Brasília: FBES, 2012b.

FÓRUM BRASILEIRO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA [FBES]. **Relatório Final da IV Plenária Nacional de Economia Solidária**. Brasília: FBES, 2008.

FÓRUM BRASILEIRO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA [FBES]. **Relatório da III Plenária Nacional de Economia Solidária**. Brasília: FBES, 2003.

FÓRUM BRASILEIRO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA [FBES]. **Ata da III Plenária Nacional de Economia Solidária**. Brasília: FBES, 2002.

GAIGER, L. I. **A economia solidária no Brasil**. São Leopoldo: Oikos, 2014.

GOHN, M. G. **Movimentos sociais e redes de mobilizações civis no Brasil contemporâneo**. Petrópolis: Vozes, 2013.

GOHN, M. G. **Teorias dos movimentos sociais**. São Paulo: Loyola, 1997.

MATTOS, M. B. **Trabalhadores e sindicatos no Brasil**. São Paulo: Expressão Popular, 2009.

MELLO, R. S. **Economia solidária: de movimento social a objeto de políticas públicas**. 2006. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) - Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2006.

MELUCCI, A. **A invenção do presente: movimentos sociais nas sociedades complexas**. Petrópolis: Vozes, 2001.

MELUCCI, A. Getting involved: identity and mobilization in social movements. **International Social Movements Research**, [s. l.], v.1, p.329-348, 1988.

NAGEM, F. A.; JESUS, S. A. V Plenária Nacional de Economia Solidária: trajetória e construção da economia solidária no Brasil. **Boletim Mercado de Trabalho: conjuntura e análise**, Brasília, n.54, p.83-92, 2013.

NUNES, C. O conceito de movimento social em debate. **Revista Sociologia, Problemas e Práticas**, Lisboa, n.75, p.131-147, 2014.

PICOLOTTO, E. L. Novos movimentos sociais econômicos: economia solidária e comércio justo. **Revista Outra Economia**, São Leopoldo, v.2, n.3, p.74-92, 2008.

OLIVEIRA, T.; SILVA, S. P. Regulação e dinâmica do mercado de trabalho brasileiro. *In: CARDOSO JUNIOR, J. C. (org.). A Constituição golpeada: 1988-2018*. São Paulo: Perseu Abramo, 2018. p.235-258.

POCHMANN, M.; BORGES, A. **Era FHC: a regressão do trabalho**. São Paulo: Anita Garibaldi, 2002.

SADER, E. **Quando novos personagens entraram em cena**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1988.

SANTOS, Aline Mendonça dos. Os dilemas da organização popular no movimento da economia solidária no Brasil. **Revista Outra Economia**, São Leopoldo, v.8, n.15, p.196-209, 2014.

SANTOS, Anderson Barcellos dos; AMORIM, Rizioneide Souza. A experiência da Rede Brasileira de Comercialização Solidária. **Boletim Mercado de Trabalho: conjuntura e análise**, Brasília, n.62, p.127-137, 2017.

SANTOS, Boaventura de Souza. **Renovar a teoria crítica e reinventar a emancipação social**. São Paulo: Boitempo, 2007.

SANTOS, Boaventura de Souza. Para uma sociologia das ausências e uma sociologia das emergências. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, Coimbra, n.63, p.237-280, 2002.

SCHERER-WARREN, I. Das mobilizações às redes de movimentos sociais. **Revista Sociedade e Estado**, Brasília, v.21, n.1, p.109-130, 2006.

SILVA, Sandro Pereira. **A política de economia solidária no ciclo orçamentário nacional (2004-2018): inserção, expansão e crise de paradigma**. Brasília: Ipea, 2018. (Texto para discussão, n.2434).

SILVA, Sandro Pereira. **Análise das dimensões socioestruturais dos empreendimentos de economia solidária no Brasil**. Brasília: Ipea, 2017a. (Texto para discussão, n.1945).

SILVA, Sandro Pereira. **Democracia, políticas públicas e instituições de deliberação participativa: uma análise acerca da experiência brasileira**. Brasília: Ipea, 2017b. (Texto para discussão, n.2358).

SILVA, Sandro Pereira. **O campo de pesquisa da economia solidária no Brasil: abordagens metodológicas e dimensões analíticas**. Brasília: Ipea, 2017c. (Texto para discussão, n.2361).

SILVA, Sandro Pereira. A economia solidária e os desafios da gestão pública: uma análise do programa oportunidade solidária no município de São Paulo. **Revista Otra Economia**, São Leopoldo, v.4, n.7, p.62-82, 2010.

SILVA, Sandro Pereira; NAGEM, Fernanda Abreu. Dimensões estruturais dos empreendimentos de economia solidária: uma análise para os estados da Bahia e Paraná. **Revista de Economia do Nordeste**, [s. l.], v.43, n.2, p.309-326, 2012.

SILVA, Sandro Pereira; NAGEM, Fernanda Abreu. **A economia solidária na agenda das políticas públicas nacionais**. Brasília: Ipea, 2011. (Texto para Discussão, n.1682).

SILVA, Sandro Pereira; CUNHA, Gabriela Cavalcanti; SILVA, Regilane Fernandes da. **Mobilização social e deliberação participativa na formação da agenda governamental**: uma análise processual das Conferências Nacionais de Economia Solidária. Rio de Janeiro: Ipea, 2018. (Texto para Discussão, n.2360).

SILVA, Regilane Fernandes da; SILVA, Sandro Pereira. Em busca de um marco legal para a economia solidária no Brasil: análise da trajetória do PL nº 4.685/2012. **Mercado de Trabalho**: conjuntura e análise, Brasília, n.58, p.92-100, 2014.

SILVA, Sandro Pereira; SILVA, Regilane Fernandes da. Da 3ª Conferência ao Plano Nacional de Economia Solidária: balanço geral do processo e perspectivas futuras. **Mercado de Trabalho**: conjuntura e análise, Brasília, n.62, p.139-150, 2017.

SINGER, P. Economia solidária: um modo de produção e distribuição. In: SINGER, P. (org.). **A economia solidária no Brasil**. São Paulo: Contexto, 2000. p.11-30.

TARROW, S. **The new transnational activism**. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

TILLY, C. **From mobilization to revolution**. Menlo Park: Addison-Wesley, 1978.

TOURAINÉ, A. An introduction to the study of social movements. **Social Research**, New York, v.52, n.4, p.749-787, 1985.

Recebido em 28 de março de 2019

Aprovado em 30 de junho de 2019

ECONOMIA SOLIDÁRIA E OS ESPAÇOS PÚBLICO E PRIVADO¹

Daniel Francisco Nagao MENEZES²

RESUMO: A economia solidária, um conceito emergente e itinerante, precisa de diálogos que ajudem a defini-lo e a especificar seu conteúdo. Neste artigo, tomando como referência as contribuições de Jean-Louis Laville, refletimos sobre os espaços econômicos, domésticos, mercantis, públicos e solidários. Propomos também que, a partir de uma revisão da história da economia solidária nos países periféricos, revelando um itinerário que avance além das propostas de Laville que seja mais próximo do latino-americano.

PALAVRAS-CHAVE: Economia solidária. Espaços públicos e privados. Projeção política.

A Economia solidária: um conceito emergente e itinerante

Todos concordam que o conceito de economia solidária nasceu recentemente, embora na realidade, devemos também presumir que seja tão antigo quanto a humanidade. Essa novidade e a natureza emergente dessa noção a tornam relativamente mais sensível a debates que tentam definir seu conteúdo. Por outro lado, a sua tenra idade (menos de um século) convida a querermos corrigir os seus contornos criando riscos quando seu nascimento intelectual não deixa de ser cercado por algumas controvérsias, querendo se distanciar da economia

¹ Artigo decorrente do Projeto de Pesquisa “(Re)construindo o Direito Cooperativo Latino Americano? Criando uma matriz teórica e institucional para a América Latina”, financiado e apoiado pelo CNPQ (Projeto 402885/2018-0 – Chamada CNPq/SESCOOP)

² Universidade Presbiteriana Mackenzie, Faculdade de Direito, São Paulo – SP – Brasil. Professor do Programa de Pós-Graduação em Direito Político e Econômico. Membro da Conferência Internacional de Pesquisas e Estudos sobre Economia Social e Solidária - CIRIEC - Brasil. Universidade de São Paulo (USP), São Paulo – SP – Brasil. Pós-Doutor pelo Programa de Pós-Graduação em Direito. nagao.menezes@gmail.com

social, conceito também sujeito a controvérsias, embora sua história escrita seja mais longa que a da economia solidária.

Além disso, o nosso jovem conceito e também emergente, pouco depois de ter nascido na velha Europa, começou a viajar e atravessou o oceano atlântico para ser adotado em alguns países latino-americanos, especialmente no Brasil, levando a uma diferenciação teórica e prática entre os dois conceitos.

Nesse panorama emergente e itinerante, existem vários riscos que podem ser apontados. O primeiro é que, ao fazer uma delimitação tão ampla da economia solidária que, por baixo, cabe tudo ou quase tudo, ou em outras palavras, qualquer atividade ligada à escassez envolvendo reciprocidade pode ser incluída sob este guarda-chuva. O segundo risco é que a sua definição é severamente restrita, estabelecendo fronteiras precisas com critérios exigentes que podem deixar de fora um bom número de experiências que estão a meio caminho entre a economia social e a economia solidária. Na fase atual, tanto a extensão ilimitada do guarda-chuva quanto a ação restritiva podem ser negativas para o crescimento da prática e também o crescimento teórico da economia solidária.

Um terceiro risco ainda é incluir sob este conceito - especialmente o brasileiro - de economia solidária, situações internacionalmente tão distantes que dificilmente possam ser reconhecidas, identificáveis e comparáveis como tais. Esta é uma das mais fortes críticas à pesquisa macro-comparativa lançada pela Universidade Johns Hopkins sobre o terceiro setor. O uso de critérios etéreos e discutíveis significa que, no final, quase ninguém sabe o que eles têm em comum: um hospital egípcio, uma mutualidade alemã, uma fundação americana, uma universidade marroquina, uma loja de comércio justo israelense, uma cooperativa social italiana, um projeto de desenvolvimento comunitário em Quebec, uma associação de moradores do Brasil. Embora seja verdade que esta pesquisa destacou aspectos importantes do papel econômico de um terceiro setor que contribui para a criação do produto interno e do emprego, também é devedor dos esquemas norte-americanos e tradição da filantropia civil e da “Economia Sem Fins Lucrativos”. Até certo ponto isso os impede de qualificações que, no caso da Europa, se referem ao uso de outros critérios e à cultura social e política de cada país. Não é defender um retorno a estudos que só podem ser interpretados a partir das realidades “nacionais”, mas, alertar que as comparações transnacionais devem ser cuidadosas para não projetar em outros a sombra da própria torre do sino.

Esses riscos estão presentes nos textos e seminários acadêmico pelo mundo, mas a economia solidária emergente, multitalentos, nos convida a sermos prudentes na utilização dessa noção e conceitos, correlacionando diversas áreas do

conhecimento. Assim, Jean-Louis Laville apresenta uma hipótese que permitem a articulação da democracia com a economia; Rui Namorado fala de escopo não estabilizado, de noção não unívoca, de galáxias e constelações; Gaiger relata o uso recente da palavra no Brasil; Cattani explica as dificuldades com que este se encaminha diante de uma ideologia dominada pelo neoliberalismo; José Portela destaca a fraternidade, o poder e a participação como elementos constituintes, convidando a ir além da contabilidade e a olhar para alguns dos valores oscilantes da economia solidária; Rogério Amaro afirma que existe uma certa confusão entre a economia social e solidária, sendo a segunda filha da primeira, caracterizada a partir das experiências dos Açores e outras do resto de Portugal; Carlota Quintão mostra como as empresas de inserção atuam na Europa com suas origens baseadas em esquemas up / down e inspiradas na situação francesa.

Assim, há uma necessidade de aprofundar tanto os aspectos teóricos da definição de economia solidária quanto o melhor conhecimento de sua realidade. Para isso, tentamos, nesta contribuição limitada, focar a atenção em alguns pontos do poderoso esquema Laville que, visto de uma perspectiva ibérica, parece mais discutível. Trata-se de estabelecer um diálogo de crítica fraterna que abre pistas para avançar em direção a uma interpretação mais ampla da economia solidária.

Contribuições de Jean-Louis Laville

Não há dúvida de que as contribuições de Jean-Louis Laville fizeram progressos na conceituação da economia solidária em todo o mundo. Desde os anos oitenta do século passado, suas contribuições baseadas nas propostas de Polanyi e Mauss mostraram que, além das formas dominantes da economia comercial guiada pelo lucro, existe uma economia pública baseada em redistribuição, uma economia doméstica cujo eixo é doação e “outra economia” articulada em torno da solidariedade. A economia solidária seria uma hibridação dessa diversidade de economias que revitalizaria a democracia porque implicaria novas formas de participação e projeção política. Dessa forma, a economia solidária seria diferenciada da noção de terceiro setor, mais marcado pela ação filantrópica privada e pela economia social que teria abandonado sua dimensão política no processo de diferenciação sucessiva de suas diversas famílias (cooperativas, sociedades mutualidades, associações, etc.) e, pela institucionalização e sua acomodação com o Estado e o mercado.

A ofensiva neoliberal estaria quebrando o equilíbrio keynesiano entre as duas últimas dimensões e sacralizando o princípio de mercado como o único

auto regulador econômico e privatizaria o espaço público. Diante disso, eles se levantariam

[...] una multitud de iniciativas que preconizan la adopción de comportamientos solidarios. En varios continentes, diferentes colectivos eclosionan en la agricultura biológica, el comercio justo, el consumo responsable, las energías renovables, el micro crédito, las monedas sociales, los servicios de proximidad, el turismo solidario... Ellos dibujan los contornos de una economía que se renueva con un proyecto de transformación a partir de compromisos ciudadanos. Lo que explica la implicación del movimiento alter mundialista en el reconocimiento de las iniciativas solidarias. (LAVILLE, 2007, p.57).

Laville propõe, além disso, uma releitura da história segundo a qual a economia política pacifica uma sociedade que rompeu seus laços com o antigo regime, através da difusão do mercado, portadora de interesses pessoais e materiais. No século XIX, a visão liberal pensa que o bem público é o produto desses interesses e que sua conjugação garante a paz social e a democracia. No entanto, a pauperização e a degradação das condições de vida e trabalho invalidam essa visão e geram uma resposta dos estratos populares. Como diz Laville:

[...] la contradicción entre la libertad política y la sujeción económica se hace insoportable. Para muchos pensadores y obreros la confrontación con la miseria y la amplitud intolerable de las desigualdades les obliga a volverse hacia mecanismos de coordinación en las antípodas del interés. Así, la asociación, como ligazón social voluntaria entre ciudadanos libres e iguales, se afirma como otro principio de organización social. En contextos tan diferentes como América y Europa, las experiencias asociacionistas se multiplican, mezclando socorros mutuos, producción en común y reivindicaciones que reclaman una regulación política de la economía. (LAVILLE, 2007, p.44).

Embora seja necessário esperar muito tempo para que isto ocorra, são as autoridades públicas que irão materializar essa regulação corretiva com a criação de proteção social e outros mecanismos.

O valor das contribuições de Laville, nascido no contexto da história política e cultural francesa, ultrapassou as fronteiras deste país. Primeiro, pelas suas colaborações com o grupo EMES e seus estudos comparativos europeus. Em segundo lugar, estendendo-se a outros países francófonos como o Canadá, especialmente no Québec e, estendendo-se às penínsulas ibéricas (DEFOURNÝ;

FAVREAU; LAVILLE, 1998) e, também na Itália (LAVILLE; GADIN, 1997). Terceiro, abrindo um debate frutífero com a América Latina e muito especialmente com o Brasil (FRANÇA FILHO; LAVILLE, 2004). Jean-Louis Laville e seus colaboradores, entre os quais Bernard Eme se destacam, como muitos “militantes orgânicos” da economia solidária, unindo-se ao esforço de romper o mundo das ideias, com vontade de praticar a mudança. Assim, eles estão tecendo redes que estão afirmando e divulgando os valores e experiências da economia solidária.

No âmbito desta irradiação e reconhecimento de suas ideias solidárias, pode ser útil fazer algumas perguntas. Existe hibridização das várias economias e como se reflete no jogo entre espaço público e espaço privado? Até que ponto as contribuições da Laville são suficientemente gerais e, portanto, aplicáveis a todos os países, especialmente os latinos americanos? Em que medida sua visão histórica está em dívida com o próprio itinerário francês, e não precisamos introduzir algumas nuances que ajudem a reinterpretar a história de uma economia solidária de uma Europa periférica que poderia estar mais próxima da América Latina?

Espaços e territórios privados e públicos

A coerência do modelo que leva a considerar que existem quatro formas econômicas envolve também a existência de quatro espaços reais e simbólicos: doméstico, comercial, público e solidário.

A delimitação da primeira é, a priori, fácil de estabelecer, pois passa principalmente pela casa e seus arredores. O trabalho domiciliar, autoprodução para consumo, trocas monetárias ou não com outras unidades familiares, o papel e o trabalho das mulheres na manutenção e no cuidado da família seriam seus modos mais comuns de produção e troca. As coisas ficam complicadas quando, por um lado, a proximidade ou a distância dos pomares e da água são introduzidas, a figura do operário de fábrica ao mesmo tempo jardineiro, o pastoreio sazonal, a provisão de primeiros materiais distantes, a venda nos mercados locais, ou por outro lado, quando esta economia doméstica é nutrida e reproduzida com redes de vizinhança, campesinato, amizade e famílias extensas. De certa forma, isso nos convida a estender esse território privado às suas proximidades. A rua, as praças, os mercados locais e outros espaços intersticiais que poderiam ser classificados como públicos são inundados por uma economia doméstica mais ou menos informal. Este tipo de economia é marginal nos atuais países do centro e norte da Europa, mas continua e de alguma forma se renova em muitas das áreas periféricas do velho continente, nas suas cidades mais importantes e tem sido e é

a base econômica mais abundante em muitos países da América Latina. Muitas das formas de microempreendedoríssimo (PORTELA *et al.*, 2008) encontram suas raízes nessa base econômica doméstica que se estende e se ramifica.

Em seguida, a questão que se coloca é até que ponto esta economia doméstica, familiar e local não tem sido a base de uma grande parte da economia social e solidária da Europa mediterrânica (ESTIVILL, 1999) – área de estudo de Laville - e constitui um dos pilares da economia social e solidária. As características mais significativas da economia popular sul-americana (CORAGGIO, 2007, 1998) são as atividades econômicas apoiadas por redes familiares e locais que permitem enfrentar e solucionar certas necessidades, criar empregos, trocar bens e serviços e sobreviver. Ele se capitaliza no trabalho, muitas vezes com a auto exploração, e raramente obtém lucros consistentes. Pode ser paliativo e até opressivo e por vezes emancipatórias quando se organiza e consegue acumular e distribuir coletivamente, numa visão de transformação social. Então, interesses privados e gerais podem coincidir. Muitas vezes, o poder público o persegue (tributos, organização do espaço, etc.), tolera-o (porque fica sobrecarregado) ou organiza cumplicidades em torno dele para seu próprio benefício.

O espaço público não corresponde à economia produtiva do setor público, a menos que repensemos as cidades como um lugar produtivo e distributivo de interesses gerais. E não é assim. Há alguns anos, sociólogos, antropólogos, geógrafos, arquitetos e urbanistas de todo o mundo vêm alertando para a redução do espaço público cidadão. Há uma privatização e mercantilização do mesmo (SENNETT, 1993). Não é este o alarme de Habermas (1992) quando ele adverte sobre o clientelismo do cidadão? A mesma advertência vem do México, quando se afirmar que a conjunção de tendências desreguladoras e privatizadoras com a concentração transnacional de empresas reduziu as vozes públicas (GARCÍA CANCLINI, 1995).

Não é possível aqui analisar com cuidado como as relações entre público e privado nas cidades são reorganizadas. O exemplo é simplesmente para evocar que, nessa relação de forças em constante recomposição, a economia social e solidária desempenha tem um papel a desempenhar. Tem necessidades produtivas, comerciais, sociais e culturais que, a partir do espaço íntimo e próximo, são projetadas para o espaço externo coletivo. Pode ajudar a projetar uma cidade mais humana e sustentável e para manter negociações abertas com as autoridades locais e outros atores, lugares que se adequam a você, onde o bem público é participadamente usados como um direito de todos. Desta forma, conecta-se e legitima-se, superando seus próprios interesses, com interesses gerais, que tendem a ser os menos generalizados de todos os interesses.

Mas o território público não se esgota na cidade e tem a ver com o patrimônio cultural e natural. Neste sentido, a economia solidária tem amplas oportunidades para combater a deterioração que ambos são submetidos demonstrando que é capaz de criar as condições para um desenvolvimento socioeconômico equilibrado, promotor da cultura e, do meio ambiente, com benefícios em favor das pessoas que vivem nesses lugares.

Revisitando o pensamento de Laville

Laville nos convida a visitar a história. Seja bem-vindo a este convite porque para conhecer melhor o passado da economia social e solidária é necessário possuir melhores armas para enfrentar os problemas atuais e desafios futuros. A dificuldade é que não há uma única história e quanto mais você a releia, mais complexas se tornam suas interpretações. Há ainda um longo caminho pela frente para se poder construir uma memória da economia solidária, especialmente em contextos como o brasileiro.

De qualquer forma, uma primeira observação a estabelecer é que, se essa releitura é feita a partir de uma certa periferia europeia, certos espaços e suas relações entre eles são iluminados de outra maneira. Acentos e nuances específicos aparecem e de alguma forma significativa de outro olhar que não necessariamente segue o itinerário marcado por Laville. Quais são sinteticamente alguns dos traços que caracterizam as origens e o desenvolvimento da economia solidária na perspectiva mais Latina e mais periférica da Europa?

A primeira hipótese seria a da permanência e solidez das chamadas áreas agrícolas e rurais, onde a produção familiar para autoconsumo, as trocas não-monetárias, as relações sociais locais e da economia nacional são fundamentais. Exemplos existentes são os “sures” rurais das três penínsulas, ibérica, itálica e grega (PAPARGEORGIU, 1998) que pesam sobre a vida econômica, social e política de sua história países. Latifúndio, condições precárias de sobrevivência e emigração forçada, a chefia que despoticamente era exercida a nível local e uma reforma agrária sempre esperada, mas nunca realizada, fez ecoar o grito secular “terra a quem a trabalha” que é a bandeira principal das organizações camponesas, que são duramente reprimidas pelos grandes latifundiários e por um Estado distante cuja capacidade de integração é mínima. Eles devem, muitas vezes, refugiar-se em esconderijos e, quando surgem, têm enormes dificuldades em criar e manter seus próprios espaços de organização e expressão, muitas vezes defensivos.

De qualquer forma, ocupações de terra, comunidades agrárias, irmandades e ligas camponesas, casas de aldeia, sociedades de socorros mútuos, caixas de cooperativas de crédito rural, celeiros comunas, seguros mútuos de gado, propriedades coletivas de florestas e terrenos baldios, pontilham a história de uma economia social na qual ainda resta muito a ser descoberto.

Uma das consequências dessas dificuldades de organização e expressão é a radicalidade das posições das organizações populares do campesinato, que raramente adotam as formas associativas e sindicais do proletariado industrial e urbano. A implantação e a força do anarquismo em primeiro lugar, e do socialismo libertário mais tarde, na Itália, Espanha e Portugal é uma pista a seguir para explicar, em parte, o tipo de economia social que se origina nesses países. De qualquer forma, muitos dos autores do século XIX que estudam a economia solidária na América Latina e sul da Europa introduzem a presença e o poder de um mundo rural e familiar, baseado em mecanismos informais, que diferenciam esses países em relação às formas de economia social da Europa central e do norte.

Um dos pioneiros da economia social portuguesa, Alexandre Herculano (1844), no seu texto clássico “Da Instituição das Caixas Econômicas”, é discutida a contradição de uma nação essencialmente agrícola e a vida urbana e industrial, na qual defende uma especificidade portuguesa da economia social que seria baseada na família e na agricultura.

A segunda hipótese, complementar e um pouco contraditório, seria para as iniciativas da economia social desses países que se originam, crescer e se desenvolvem mais no norte da Europa, onde há maior industrialização e urbanização. Ao mesmo tempo, observa-se que muitas dessas iniciativas estão interligadas com sindicatos e corporações que têm uma força e, acima de tudo, maior persistência do que em alguns dos países centrais. Se isso for verdade, é uma chave para compreender porque a economia social foi mais rápida em países que tiveram revoluções burguesas ou limitaram a implementação de hegemonia do mercado no século. Talvez seja por isso que alguns autores portugueses estabelecem algumas posições nas quais, seguindo as distinções clássicas de Gide, a primeira etapa da economia solidária seria a do solidarismo.

Em qualquer caso, estas iniciativas têm uma importante dimensão local e urbana e neles os trabalhadores mais qualificados e da classe operária, bem como a burguesia urbana do setor e serviços (artesãos, comerciantes, funcionários, artistas) participam. Cooperativas, associações e sociedades mútuas fórmulas não só dão respostas às necessidades econômicas mais urgentes, mas muitas vezes promover experiências socioculturais (sociedades culturais, escolas, coros e bandas, enciclopedistas, centros de teatro e recreação, e até casinos populares). Eles são

uma resposta coletiva a interesses particulares, mas têm uma projeção pública que é frequentemente notória localmente, em cidades intermediárias e grandes. Seus modos de organização democratizadora não deixam de ser uma alternativa aos modelos dominantes do tempo e de seu ambiente. Assim, em Portugal, também em Espanha e Itália, o direito de associação, em que o princípio democrático de “uma só voz, um voto” é aplicado, tornando-se um dos principais e pioneiras reivindicações e, não deixará de estar presente durante muito tempo.

Talvez esteja no papel histórico da economia social a nível local, onde se encontra uma explicação para estes países mencionado, nos quais o desenvolvimento territorial local teve o maior impacto e implantação desde os anos oitenta do século anterior (ESTIVILL, 2008). Talvez por isso, a ligação entre o desenvolvimento local e a economia social e solidária é maior (DEMOUSTIER, 2004). Em outras palavras, é mais fácil para esse tipo de experiência sair da própria iniciativa dos interesses diretos de seus membros, a fim de articular-se com os processos de desenvolvimento socioeconômico e ambiental, quando uma identidade territorial forte é inserida e defendida e aliada os atores locais.

A terceira hipótese distintiva diz respeito ao papel do Estado. Anacrônica, lento, despótico, com longos períodos ditatoriais que vão até o século XX, mediada por sua clientela secular, estrutura com poucos meios (financeiros) para a caridade pública, permitindo, entre outras coisas, que a Igreja continue a ter um enorme poder de intervenção social, educacional e de saúde. Nestas condições, grande parte da economia social europeia é quase necessariamente de bem-estar e articula-se com instituições privadas e eclesásticas. Apenas pequenos setores da burguesia “iluminada” e, em geral, republicanos e laicistas, patrocinam e apoiam as iniciativas da economia social. Outra parte da burguesia mais industrial ou bancária prefere criar suas próprias instituições que protegem e controlam (colônias industriais, armazéns, escolas profissionais e de negócios, etc.) para “seus” próprios trabalhadores.

Não deixa de ser interessante o olhar de um argentino que, no início do século XX, visitando a economia social de alguns países do velho continente. Castillo, advogado e consultor de sociedades mútuas na Argentina, publicou um livro (DEL CASTILLO, 1913) que é o resultado da missão confiada pela missão francesa “Mutualité”, com o objetivo de apontar novos rumos para a ação mutualista na América do Sul, de acordo com o avanço alcançado por instituições similares na Europa. Seu panorama de organizações mútuas, cooperativas e ações de seguridade social na Alemanha, Bélgica, Espanha, França, Inglaterra e Itália é rigoroso. Ele cita inclusive vinícolas cooperativas e o decreto de 17 de julho de 1886, que estabeleceu o fundo de aposentadoria para trabalhadores

em estabelecimentos e funcionários públicos em Portugal. Castillo os elogia e tenta ver suas possibilidades de adaptação na América Latina. Sua visão é que a intervenção do Estado e a proteção da lei são benéficas porque supõem uma garantia dos direitos dos membros desses organismos e uma ajuda financeira e fiscal para eles.

Mas ainda é curioso, e até certo ponto paradoxal que, com sua tese em favor da intervenção pública, ao propor um modelo, incline-se para o italiano. Primeiro, por causa de sua semelhança (DEL CASTILLO, 1913) com as sociedades mútuas argentinas. Destes, cerca de 559 com 207.550 parceiros, 260 são originados por imigrantes italianos, 146 pelos espanhóis, 81 pelos franceses. Apenas 47 seriam puramente argentinos. Segundo, porque quando comenta a lei das Sociedades de Socorro Mútuas italianas de 15 de abril de 1886, sua possibilidade de não reconhecimento pelo governo avança, 9 afirmando que

[...] con todo, las sociedades Italianas de Socorros mutuos se muestran refractarias a la tutela del gobierno, prefiriendo la mas absoluta autonomia, que les deja en completa libertad de acción, en la que ellos conceptúan una asociación voluntaria de mutua ayuda y consenso, en cuyas disposiciones el consejo gubernativo poco podría contribuir a su mayor prosperidad. (DEL CASTILLO, 1913, p.28).

Talvez a terceira razão esteja no fato das sociedades italianas de auxílio mútuo, além da tradicional cobertura de saúde, construírem casas para os trabalhadores, oferecendo ainda um subsídio familiar aos membros que têm que prestar serviço militar, dão dotes aos filhos que se casam, procurando ainda trabalhar para afiliados em pequenas ações como, construir bibliotecas e criar escolas para os filhos dos membros. Ou seja, eles estão cobrindo um conjunto de necessidades e criando um mundo autônomo e “refratário à proteção do governo”. Finalmente, e ainda é divertido, Castillo ressalta que as mútuas argentinas

[...] están, por el momento, organizadas con fines limitadísimos...siendo el fin primordial el del vinculo entre sus asociados, procurando a sus familias esas reuniones periódicas, en las que se consagran unas útiles horas a la difusión del arte y a los placeres de la danza en las reuniones familiares que en sus espaciosos locales celebran con relativa frecuencia. En esto se puede señalar que aquellas asociaciones han contribuido en gran parte a la cultura popular, tanto de Buenos Aires como del resto de la Republica. (DEL CASTILLO, 1913, p.48).

Nenhum outro ponto comum entre a economia social e solidária da América Latina e a dos países da periferia e do sul da Europa seria encontrado aqui, na contribuição para a cultura popular. Desta forma lúcida, Costa valoriza-o, quando explica os traços comuns dos reformadores portugueses do século XIX:

De la tentación de simplificar lo complicado se libraron nuestros reformadores: en vez de una teoría del Estado, uno y vertical, intentaron entender a los pueblos en sus diversas y policéntricas afinidades naturales. Considerando deseable la iniciativa popular descentralizada, reconocieron claramente el valor de las culturas periféricas e de su expresión multiforme. (COSTA, 1991, p.61).

Nestes países, os mecanismos públicos de trabalho e proteção social são instalados tarde e são muito seletivos, constituídos em períodos ditatoriais em que eles duramente reprimiram as organizações populares. As bases da Segurança Social receberam um impulso em 1935 durante a ditadura de Salazar, um ano antes da Grécia (IKA) com Metaxas, e em 1964 com Franco na Espanha. Todas essas ditaduras, incluindo a de Mussolini, tentaram integrar politicamente e socialmente os trabalhadores, criando uma infinidade de mecanismos de casa para o trabalho e passando pelo lazer (modelo amplamente copiado por Getúlio Vargas no Brasil).

Por todas essas razões, a história da economia social é política no sentido amplo da palavra. Isso não significa ignorar expressões de apolitismo formal, manifestadas em princípios cooperativos oficiais, em associações culturais, em mutualidades (COSTA, 1991). Muitas vezes, estes são manifestações aparecem em ações como a proteção contra a repressão, a desconfiança da intervenção pública e, a ação política partidária convencional, enquanto uma alternativa diferente para a sociedade. Suas possíveis ambiguidades surgem como realizações práticas na busca, renovada e contraditória, de um espaço autônomo entre o mercado e o Estado. Nessa busca, ninguém, nem a economia social nem a solidariedade, pode ter o monopólio da renovação democrática. Ambos compartilham dinâmicas mais ou menos participativas e um discurso político que é, por enquanto, na perspectiva da reforma social. O futuro dirá se os crescentes antagonismos com a ordem estabelecida e a afirmação do próprio caminho, os levarão por outros caminhos mais alternativos.

Considerações Finais

Com isso, a Economia Solidária, na América Latina, apresenta um significado próprio que evoluiu a parte das experiências do sul da Europa, especialmente Portugal, Espanha e Itália. Estas experiências europeias demonstram que a então economia social possui uma nova forma de se relacionar com o espaço público, levando à praça pública questões econômicas vinculadas com o bom viver, retomando em certa medida os ensinamentos aristotélicos sobre economia (cuidando da casa, cuidando do comum). Isto permite a deliberação de assuntos privados em espaços públicos e, a execução de tarefas públicas por agentes privados, criando um novo tipo de relação econômica unificando espaços público e privado, o qual não é previsto juridicamente.

Somente a Economia Solidária, com seus princípios organizativos, é capaz de transitar neste novo espaço público privado existente. Devido a sua mutabilidade decorrentes de diversos fatores sociais, econômicos e históricos, como ensinou Laville, os empreendimentos de economia solidária são capazes de transitar neste novo espaço geoeconômico.

Esses fatores que influenciam na relação entre espaços público e privado decorrem de questões geográficas e históricas, o que impedem que sejam universais. Considerando que a economia solidária ocorre em um território, o qual não é idêntico a nenhum outro, esta sempre possuirá diferenças de um território para outro, adaptando-se sempre às condições locais.

SOLIDARITY ECONOMY AND PUBLIC AND PRIVATE SPACES

ABSTRACT: *Solidarity economy, an emerging and itinerant concept, needs dialogues that help define it and specify its content. In this article, taking Jean-Louis Laville's contributions as a reference, we reflect on the economic, domestic, mercantile, public and solidarity spaces. We also propose that, based on a review of the history of the solidarity economy in the peripheral countries, revealing an itinerary that advances beyond the proposals of Laville that is closer to the Latin American.*

KEYWORDS: *Solidarity economy. Public and private spaces. Political projection.*

REFERÊNCIAS

CORAGGIO, J. L. **La economía social desde la periferia:** contribuciones Latinoamericanas. Buenos Aires: UNGS, 2007.

CORAGGIO, J. L. **Economía popular urbana:** una nueva perspectiva para el desarrollo local. Buenos Aires: ICO-UNGS, 1998.

COSTA, F. F. da. **Contributo português na ideação de uma economia social.** Lisboa: INSCOOP, 1991.

DEFOURNY, J.; FAVREAU, L.; LAVILLE, J.-L. **Inserción y nueva economía social:** un balance internacional. Madrid: Ministerio de Trabajo, 1998.

DEL CASTILLO, B. E. **Mutualidad, cooperativismo y previsión.** Valencia: F. Sempere y Compañía Editores, 1913.

DEMOUSTIER, D. (coord.). **Economie sociale et développement local.** Paris: L'Harmattan, 2004. (Les Cahiers de l'Economie Sociale, n.3).

ESTIVILL, J. **Desenvolvimento local e protecção social na Europa.** Genebra: STEP-OIT, 2008.

ESTIVILL, J. **Una via Mediterranea della economia sociale:** alcune chiavi interpretative. Bolonia: Fondazione Cesar, 1999.

FRANÇA FILHO, G. C.; LAVILLE, J.-L. **Economia solidária:** uma abordagem internacional. Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 2004.

GARCIA CANCLINI, N. **Consumidores y ciudadanos:** conflictos multiculturales de la globalización. Cidade do México: Grijalbo, 1995.

HABERMAS, J. L'espace public, 30 ans après? **Quaderni**, [s. l.], n.18, p.173-184, 1992.

HERCULANO, A. **Das Caixas Económicas.** Lisboa: Livraria Bertrand, 1884. v.1. Reprod. in Opúsculos.

LAVILLE, J.-L. Du XIX au XX siècle: permanence et transformations de l'économie solidaire. In: INSTITUT EUROPÉEN POUR L'ÉCONOMIE SOLIDAIRE. **Le 3 Pilier de l'économie!** Luxembourg: Editions Le Phare, 2007. p.41-62. Disponível em: <http://www.jeanlouislaville.fr/ecosol-review-le-3e-pilier-de-leconomie/>. Acesso em: 14 ago. 2019.

LAVILLE, J.-L.; GARDIN, L. L'impresa sociale: una nuova realtà. **Rev. Impresa Sociale**, [s. l.], v.32, p.20-30, 1997.

PAPAGEORGIU, C. L. **The role of social Economy and its dimension in Greece**. Bolonia: Fondazione Cesar, 1998.

PORTELA, J. **Microempreendedorismo em Portugal**. Lisboa: POEFDS-INSCOOP, 2008.

SENNET, R. **A decadência do homem público**: as tiranias da intimidade. São Paulo: Companhia de Letras, 1993.

Recebido em 20 de abril de 2019

Aprovado em 15 de junho de 2019

O IMPACTO DA ECONOMIA SOLIDÁRIA NO PERFIL DE MULHERES ASSENTADAS NA REGIÃO FRONTEIRIÇA

Cristóvão Domingos de ALMEIDA¹

Simone Barros OLIVEIRA²

Charles HOEPNER³

RESUMO: O propósito deste artigo é refletir sobre a economia solidária na região de fronteira, cidade de São Borja – RS, destacando a inclusão de mulheres nos empreendimentos solidários. As mulheres veem nesta ação, possibilidade concreta na geração de trabalho e renda, bem como a inclusão no mundo do trabalho. Aborda-se tais impactos e mudanças, principalmente para com as mulheres, uma vez que historicamente enfrentaram e enfrentam postos de trabalho precarizados. Para construção do trabalho foram revisitadas bibliografias, visitas in loco e observações. Para afirmar que a economia solidária, tornou-se fonte de renda às mulheres, é necessário abordar os desafios, os impactos e as atividades desenvolvidas nos grupos sociais que reúnem transformações a partir do trabalho e da geração de renda.

PALAVRAS-CHAVE: Mulher. Trabalho. Economia Solidária.

Introdução

As configurações na qual se encontra o mercado de trabalho na atualidade vem tendo rebatimento direto nas relações sociais. O mesmo vem incorporando um papel cada vez mais dinâmico, porém seletivo e excludente, deixando de

¹ Universidade Federal do Mato Grosso (UFMT), Cuiabá – MT – Brasil. Professor do curso de Publicidade e Propaganda e da pós-graduação em Estudos de Cultura Contemporânea. cristovaoalmeida@gmail.com

² Universidade Federal do Pampa (UNIPAMPA), Bagé – RS – Brasil. Professora adjunta. Líder do Grupo de Pesquisa Educação, Direitos Humanos e Fronteira e pesquisadora do Grupo de Pesquisa Diálogos do Pampa. simoneoliveira@unipampa.edu.br

³ Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS), Porto Alegre – RS – Brasil. Doutorando no Programa de Pós-Graduação em Serviço Social. charles19922009@hotmail.com

fora do mercado formal de trabalho milhares de pessoas na faixa etária economicamente ativa, que, por sua vez buscam alternativas para sua sobrevivência, ingressando na informalidade e nas atividades laborais precarizadas (ANTUNES, 2013). E, essa inserção em espaços informais promove o processo de resistência ao sistema capitalista que se apresenta de modo a acentuar as desigualdades. Se para o conjunto da sociedade as condições de acesso ao trabalho formal é dificultado, acentua-se ainda mais com as mulheres. Elas se apresentam como um dos segmentos sociais marginalizadas e, que sofrem com o impacto das transformações contemporâneas, ou seja, elas historicamente sempre estiveram aquém dos homens e mesmo que ocupem os mesmos cargos no mundo do trabalho, o rendimento mensal é inferior.

Por sua vez, a economia solidária se tornou, nos dias atuais, alternativa expressiva de sobrevivência para famílias marginalizadas e excluídas do processo formal de trabalho. Por ser uma forma diferenciada de geração de trabalho e renda vem ganhando espaço no cenário nacional de enfrentamento e resistência ao desemprego e a pobreza. Nesse contexto de mudanças e inserção as novas esferas produtivas, é espaço fértil para os processos criativos, com possibilidades de emancipação e de protagonismos para as mulheres.

Elencada as considerações introdutórias a respeito do assunto, neste artigo, pretendemos discutir a representatividade da economia solidária dentro do município de São Borja/RS, região do pampa gaúcho e que faz fronteira com a Argentina. O debate gira entorno da geração de trabalho e renda para as mulheres, segmento social bastante prejudicado pelas mudanças conjunturais do capital, ainda mais por estarem localizadas a 600 quilômetros da capital gaúcha e também na cidade que é a terceira maior produtora de arroz do sul do país, isto é, como lidar com a economia solidária em meio ao agronegócio que produz em grande quantidade um produto na cadeia alimentar, por sua vez, não têm compromissos com a preservação com às margens dos rios e usam abusivamente de produtos tóxicos.

Somando-se a proposta inicial, que traz a economia solidária como alternativa a todos os sujeitos que se encontram excluídos do mercado formal de trabalho, bem como aqueles que sofrem as novas refrações da questão social⁴, e especialmente evidenciando a questão da mulher dentro dos espaços da economia solidária, como espaço de inserção dentro dos empreendimentos econômicos

⁴ Questão social apreendida como o conjunto das expressões das desigualdades da sociedade capitalista madura, que tem uma raiz comum: a produção social é cada vez mais coletiva, o trabalho torna-se mais amplamente social, enquanto a apropriação dos seus frutos mantém-se privada, monopolizada por uma parte da sociedade (IAMAMOTO, 2009, p.27).

solidários, com base nos dados obtidos na plataforma digital do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE).

O trabalho está dividido em duas dimensões. A primeira delas, discute a configuração em que se encontra a categoria trabalho na atualidade, apresentamos uma reflexão a respeito de como o mercado de trabalho interfere diretamente na relação entre os sujeitos. A segunda dimensão traz as configurações da economia solidária no município de São Borja, dando atenção especial à inserção das mulheres dentro dos empreendimentos econômicos solidários, trazendo a contribuição de um projeto de extensão desenvolvido diretamente com as mulheres assentadas em uma comunidade rural do município de São Borja/RS.

Noções da categoria trabalho

A Revolução Industrial, momento importante de transição do feudalismo para o capitalismo concorrencial, teve, dentre outras consequências, a ampliação da produção por meio do processo expansivo de industrialização, e por sua vez a necessidade de ampliar a mão-de-obra nos meios de produção. Sendo assim, houve a exigência de que deveria se ter maior número de trabalhadores nas fábricas, sem regulação do tempo de trabalho. Por isso, em alguns registros históricos, há informação de que esses trabalhadores passavam até dezesseis horas desenvolvendo as atividades laborais. Com o surgimento da máquina a vapor, criou-se a necessidade de trabalhadores habilitados para operá-las. Nesse momento há a contratação de trabalhadores com funções específicas, capaz de observar e manter atenção para realizar as funcionalidades dos equipamentos, ou seja, as mulheres passaram a ingressar no campo de trabalho, muito em função da dedicação, atenção e zelo, mas mesmo assim, a sua jornada era igual à dos homens, e, muitas vezes, elas tinham que levar as crianças para o ambiente de trabalho, mas mesmo assim, a carga horária era exaustiva e os salários relativamente inferiores (TEIXEIRA, 2008) aos dos homens.

Essa realidade ainda continua presente nos dias atuais, considerando que muitas vezes às mulheres têm as mesmas funções ou até escolaridade superior em relação aos homens. Essa situação se acentua mais em relação às mulheres negras e oriundas das classes populares. Como diz Antunes (2013, p.14) o sistema atual:

[...] nos obriga a compreender que as formas vigentes de valorização do valor trazem embutidos novos mecanismos geradores de trabalho excedente, ao mesmo tempo que expulsam da produção uma infinidade de trabalhadores que se tornam sobrantes, descartáveis e desempregados.

Dessa forma, as mulheres encontram nesse processo, algumas além de desvalorizadas são facilmente descartadas. Para superar e resistir, elas visualizam as oportunidades e o seu próprio protagonismo para se inserirem diretamente nos meios de produção. Em sentido geral, elas encontraram historicamente no mercado de trabalho o obstáculo da inferiorização com relação aos homens. Isso porque houve também a erosão do trabalho contratado, ou seja, foram substituído por formas de trabalho precarizado e voluntário (ANTUNES, 2013). Outra situação, foram as criações de falsas cooperativas que contribuíram fortemente para ampliar os processos de exploração da força do trabalho e também os chamados empreendedorismo, para Antunes (2013, p.21), “[...] se configura cada vez mais como forma oculta de trabalho assalariado e multiplica as distintas formas de flexibilização de horário, salarial, funcional ou organizativa.”

É nesse quadro, exigências de desmonte de postos de atividades laborais, exploração da força de trabalho, as desigualdades e marginalização da mulher no mundo do trabalho foram e estão muito latentes, tanto no que diz respeito a destruição dos direitos sociais que foram arduamente conquistados pela classe trabalhadora, e, nos dias atuais, com a proposta da nova previdência social no Brasil, aniquila por completo os trabalhadores e não se garante a totalidade, por exemplo, da aposentadoria e se olhar essa proposta para as mulheres rurais não se vislumbra autonomia e nem processo de melhorias de condições de vida (SIMÕES, 2011).

No entanto, uma vez que essas mulheres começam a se inserir no mundo de trabalho, também vão sofrer com os processos excludentes e seletivos⁵, como as exigências de qualificação através da formação continuada, e a disputa desenfreada por espaços dentro do mundo de trabalho com os homens e outras mulheres. Para Antunes (2013, p.23)

[...] parece exprimir muito mais uma nova condição de assalariamento no setor de serviços, um novo segmento do proletariado não industrial, sujeito à exploração de seu trabalho, desprovido do controle e da gestão de seu labor, e que cresce de maneira exponencial desde que o capitalismo delançou a chamada era das mutações tecnológico-informacional-digitais.

Sendo assim, muitas mulheres não encontram espaço dentro do trabalho formal e buscam por alternativas frente as suas necessidades mais urgentes, a sobrevivência, a manutenção dos filhos e a busca por qualidade de vida. Vale ressaltar que a renda importa e,

⁵ Para maiores informações, consultar Antunes (2011).

[...] uma característica do precariado não é o nível de salários em dinheiro ou de rendas auferidas em qualquer momento específico, mas a falta de apoio da comunidade em momentos de necessidade, a falta de benefícios assegurados da empresa ou do Estado e a falta de benefícios privados para complementar ganhos em dinheiro. (STANDING, 2015, p.30).

Nessa conjuntura, as pessoas não se sentem parte de uma comunidade trabalhista, intensifica-se a partir de um sentimento de estar fora, de não servir, ou quando servem são usados pelos oportunistas, sem nenhum compromisso com o futuro dos trabalhadores.

Sendo assim, a economia solidária se torna uma possibilidade de inserção das mulheres que se sentem desconfortáveis com essas ações de descarte, desemprego, sub-emprego, com a precarização (ANTUNES, 2011), uma vez que essas realidades inferiorizam a força vital do trabalho (KAMPER, 1998), desconsiderando o objetivo da igualdade nas relações, dos direitos cidadãos. E, a economia solidária preconiza a democracia em todos os processos, incluindo a dimensão do planejamento das ações coletivas, do saber falar e ser ouvido durante antes, durante e após as lidas diárias.

É preciso que se considere a valorização da força de trabalho e da participação desses sujeitos dentro dos processos decisórios dos empreendimentos ao qual fazem parte. A mulher encontra na economia solidária uma alternativa de geração de trabalho e renda, no entanto, como muitos grupos não garantem a estabilidade desejada, quando surgem propostas de emprego formal elas optam por deixar os empreendimentos (NUNES, 2009).

Após a III Revolução Industrial o mundo do trabalho sofreu por árduas transformações, onde se evidenciou uma maior precarização do trabalho e um aumento significativo do trabalho informal e desregulado. Os trabalhadores na atualidade enfrentam situações que perpassam a antiga ideia religiosa de que “o trabalho dignifica o homem”, pois encontram em seus postos de trabalho cada vez mais exigência e ao mesmo tempo precarização realizando-se, um processo de dicotomia. Esse processo é discutido por Antunes (2011) ao refletir que:

[...] Trata homens e mulheres que vivem do trabalho; torna-se predatória a relação produção/natureza, criando-se uma monumental “sociedade do descartável, que joga fora tudo que serviu de “embalagem” para as mercadorias e o seu sistema, mantendo-se, entretanto, o circuito reprodutivo do capital. (ANTUNES, 2011, p.191).

Evidencia-se alguns processos prejudiciais que o capitalismo está causando na vida das pessoas, ou seja, se antes cada homem ou mulher desempenhava uma função dentro da sociedade, do mercado de trabalho, hoje é tratado como bem lembra Antunes (2011) como um sujeito “descartável”, onde o sujeito não se reconhece no seu processo de trabalho. O que se deve ter claro é o cuidado para que dentro dos empreendimentos econômicos solidários não haja a exploração e trabalho precarizados, e, nem hierarquia centrada na burocracia e nas distribuições de tarefas desconsiderando o planejamento estratégico, as decisões coletivas. Ou seja, a economia solidária deve preservar um dos seus propósitos: a autogestão, ou seja, que os integrantes que compõem o coletivo devem participar ativamente da elaboração e também das tomadas de decisões relacionadas ao empreendimento.

Vive-se hoje um contexto de mercantilização dos direitos sociais, onde o mercado e o seguimento rentista do grande capital, pressionam as instituições públicas e, em muitas situações assumem a função do Estado, no que diz respeito a execução das políticas oriundas aos direitos. Como diz, Martins (2007, p.32) “[...] a sociedade capitalista desenraíza, exclui, para incluir, incluir de outro modo, segundo suas próprias regras, segundo sua própria lógica.”

O que se problematiza é justamente a que preço esses sujeitos são incluídos. Ou seja, a proposta da economia solidária é incluir esses excluídos em um outro plano, num modo de trabalho coletivo, em que se respeita a realidade das pessoas, o viver, a forma de pensar, de se doar no trabalho, sem exploração, e, sim com o compromisso de valorizar a força vital do trabalhador. Desse modo, tudo influência, por exemplo, a desresponsabilização do Estado que está cada vez mais latente e que o acesso da maioria da população a esses direitos está limitado, burocratizado e seletivo. Essa realidade é oriunda das ações do ideário neoliberal⁶ que precariza e até mesmo elaboram Leis para restringir e retirar os direitos sociais, como está ocorrendo no Brasil, com a proposta em tramitação no Congresso Nacional sobre a Previdência Social.

Percebe-se esse resultado principalmente nas políticas de saúde e educação, em que a partir da década de 1990, aprova-se a criação desenfreada de cursos superiores privados e amplia os planos privados de saúde em detrimento do SUS. A partir disso, cria-se novamente um processo de exclusão, isto é, só acessam esses serviços as pessoas que dispõem de recursos financeiros.

⁶ Segundo Netto e Braz (2009, p.226, grifo do autor) “O que se pode denominar *ideologia neoliberal* compreende uma concepção de homem (considerado atomisticamente como possessivo, competitivo e calculista), uma concepção de sociedade (tomada como um agregado fortuito, meio de o indivíduo realizar seus propósitos privados) fundada na ideia da *natural e necessária desigualdade* entre os homens e uma noção rasteira da liberdade (vista como função da liberdade de *mercado*)”.

No mundo do trabalho essa realidade não é diferente, uma vez que os empregos formais estão exigindo cada vez mais qualificação dos trabalhadores, colaboradores, linguagem bastante usada pelas Organizações. Com isso, uma parcela da população buscam alternativas em trabalhos informais, terceirizados, cooperativas e empreendimentos solidários. Com a inovação tecnológica esse quadro se intensifica, pois, muitos trabalhadores são substituídos por máquinas contribuindo para o aumento da massa de trabalhadores desempregados e excluídos do sistema formal de trabalho. Com base nisso Antunes (2011, p.198, grifo do autor) afirma que:

[...] Criou-se, de um lado, em escala minoritária, o trabalhador “*polivalente e multifuncional*” da era informacional, capaz de operar com máquinas com controle numérico e de, por vezes, exercitar com mais intensidade sua dimensão mais intelectual. E, de outro lado, há uma massa de trabalhadores precarizados, sem qualificação, que hoje está presenciando as formas de *part-time*, emprego temporário, parcial, ou então vivenciando o desemprego estrutural.

Verifica-se que uma pequena parcela da população dos trabalhadores com a inovação tecnológica que engloba a era dos computadores, da robótica e da internet, consegue desempenhar um trabalho que exige maior esforço intelectual, mas a grande questão concentra-se na massa de trabalhadores sobrantes (MARTINS, 2007) que não estão aptos e preparados para exercer essas atividades. Como consequência, as funções desempenhadas antes, tornam-se cada vez mais fragmentadas reduzindo ainda mais os salários já desvalorizados.

Representatividade da Economia Solidária no município de São Borja/RS: o impacto no perfil da mulher assentada

Com o modelo vigente que reforça a competitividade, a transitoriedade, não há lugar principalmente na formalização do trabalho, acesso para todos os sujeitos economicamente ativos, acarretando que as pessoas busquem alternativas de trabalho para se manter e sobreviver. Nesse sentido, a Economia Solidária é, atualmente, uma dessas alternativas.

Considera-se que a economia solidária tem seu (re)surgimento no ápice da Terceira Revolução Industrial ou reestruturação produtiva, época em que o capitalismo passou por uma transformação do modelo “rígido” para o “flexível”, e traz como proposta aos operários que se encontravam desempregados uma

nova alternativa de emancipação social e econômica. Ela traz como uma de suas propostas a autogestão⁷, que serviria para acalantar a conturbada relação entre os operários e seus patrões, em que os operários de forma organizada, através de cooperativas, e até mesmo associações poderiam ter autonomia de controlar e gerenciar o seu trabalho (SINGER, 2002).

Para entender melhor o que é a economia solidária e quais suas características, recorre-se a definição do MTE (BRASIL, 2015). Nos documentos desse órgão intitucional, que lida com as questões do trabalho e emprego, afirmam que a Economia Solidária é um jeito diferente de produzir, vender, comprar e trocar o que é preciso para viver. Sem explorar os outros, sem querer levar vantagem, sem destruir o ambiente. Cooperando, fortalecendo o grupo, cada um pensando no bem de todos e no próprio bem.

Como se observa, a ideia central é o bem comum. Por isso, a economia solidária tem entre seus objetivos dar maior visibilidade aos trabalhadores que se organizam coletivamente e que não conseguem se inserir no mundo formal de trabalho, ou seja, objetiva-se reconhecer todas as pessoas que não conseguem ser vistas enquanto sujeitos no mundo capitalista. Dessa forma, baseando-se nesses objetivos da economia solidária, as mulheres, comumente excluídas dos processos produtivos, podem encontrar nos empreendimentos econômicos solidários oportunidades para recomeçar e reconstruir as suas vidas a partir da sua força vital, sempre apoiadas no planejamento e nas ações coletivas. De maneira organizada e utilizando os princípios da cooperação, buscam a sua emancipação socioeconômica e a sua articulação política. Com essa liberdade organizativa, as práticas da economia solidária estão ganhando adeptos de forma crescente, destacando a inserção da mulher dentro dos espaços, entre os grupos de geração de trabalho e renda. Como forma de resistência as refrações da questão social e como maneira de garantir os direitos sociais, essas mulheres procuram se inserir nesses grupos enquanto protagonistas e com participação ativa no processo.

Tendo em vista esse cenário e visando problematizar essa realidade, a Universidade Federal do Pampa, por meio do curso de Serviço Social, criou o projeto de Extensão “Economia Solidária: trabalho e renda solidária com Mulheres Assentadas”. O projeto teve como objetivo promover espaços de formação através de ações de capacitação e cooperação para as mulheres na perspectiva de geração de trabalho e renda autogestionária com respeito ao meio ambiente de forma coletiva e democrática, pautadas nos princípios da Economia Solidária. Esse projeto foi criado para trabalhar diretamente com um grupo de

⁷ Singer (2002) afirma que a empresa autogestionária é aquela que se administra democraticamente com a participação de todos os sócios visando um melhor desenvolvimento da empresa.

mulheres assentadas da Comunidade Rural de São Marcos, localizada no interior do município de São Borja, no estado do Rio Grande do Sul.

A comunidade consiste em um espaço que predomina a agricultura familiar, sendo que essa prática é constituída por pequenos e médios produtores e representa a imensa maioria de produtores rurais do Brasil. São cerca de 4,5 milhões de estabelecimentos, dos quais 50% no Nordeste. O segmento detém 20% das terras e responde a 30% da produção global. Em alguns produtos básicos da dieta do brasileiro como o feijão, arroz, milho, hortaliças, mandioca e pequenos animais chega a ser responsável por 60% da produção. Os produtores da comunidade produzem a maioria desses alimentos já citados, principalmente hortaliças, além de produtos de fabricação caseira como ambrosia, doce de frutas em calda além de queijo e outros produtos bastante consumido na culinária gaúcha.

Em geral, são pequenos agricultores, com baixo nível de escolaridade e diversificam os produtos cultivados para diluir custos, aumentar a renda aproveitar as oportunidades de oferta ambiental e disponibilidade de mão-de-obra. Guanzioli *et al.* (2001) ressalta que o próprio segmento de produtores rurais familiares subsistindo dentro e nas bordas do latifúndio foi duramente atingido pelas políticas de modernização de viés industrial e pela ausência e/ou insuficiência de políticas voltadas para apoiar, consolidar e expandir a produção da agricultura familiar, em particular programas de reformas agrárias, crédito, pesquisa e assistência técnica.

As dificuldades com relação ao apoio do Estado para a agricultura familiar pode resultar dentre outras coisas em uma produção estagnada, com quantidades significativamente baixas o que impede por vezes que esses pequenos agricultores consigam concorrer com grandes produtores no que diz respeito a distribuição de alimentos em espaços tanto públicos quanto privados.

Tendo em vista que as exigências para que esses produtores possam se enquadrar no fornecimento de alimentos para prefeituras ou outros órgãos são significativas, é necessário muitas vezes que os mesmos se unam através de associações ou cooperativas para concorrer a editais e agregar valor a seus produtos. Desse modo, a Comunidade Rural de São Marcos criou uma associação de produtores, visando regularizar a produção em comum, planejar e aperfeiçoar a esfera produtiva para conquistar novos espaços de comercialização.

Essa dinâmica organizativa ocorre no município de São Borja que se localiza na fronteira oeste do Rio Grande do Sul, e vem sofrendo diretamente com o desemprego estrutural, o qual é resultado dessas transformações, e vê na economia solidária, nos empreendimentos cooperados, alternativas para amenizar tal

problemática. Atualmente o município conta com 8 empreendimentos mapeados, sendo 4 formais e 4 informais (IPEA, 2004). O primeiro empreendimento surgiu ainda na década de 1980 e eles se encontram em sua maioria na zona rural. A principal justificativa de surgimento foi buscar formas e modelos de organização produtiva que permitisse a permanência do trabalhador no campo e também a qualificação dessas pessoas e logo em seguida, melhorando a renda desses trabalhadores para viverem dignamente nas comunidades rurais, com isso, supera o êxito rural, minimiza o desemprego, indo em contraponto com a realidade estadual, que por sua vez, apresenta como principal motivo do surgimento a obtenção de maiores ganhos em um empreendimento associativo.

Um fato importante é em relação a questão de gênero, tendo em vista que no município de São Borja a maioria dos associados são homens sendo esses 139, contando com 90 mulheres. Esse dado confirma que a desigualdade de gênero nesses espaços ainda está presente. Com relação ao papel da mulher dentro do mundo do trabalho não pode ser esquecido que o capital só se fortaleceu porque elas ingressaram dentro desses espaços. Conforme apresenta Nogueira (2008, p.53):

[...] No contexto das primeiras etapas do processo de industrialização no Brasil, dada a necessidade dos custos de produção pelo capitalismo, a substituição da força de trabalho masculina pela feminina foi realizada com muitos benefícios para o capital, especialmente pela baixa remuneração oferecida à mulher. Não foi por acaso que a industrialização se desenvolveu no Brasil utilizando-se prioritariamente do trabalho feminino (e infantil).

A mulher sempre foi uma alternativa fácil de exploração para o capitalismo, primeiro porque era considerada mão-de-obra barata e segundo porque muitas vezes por precisarem do emprego para sobreviver aceitavam e ainda aceitavam as condições desiguais e desumanas de trabalho. Nos empreendimentos econômicos solidários elas encontram, muitas vezes, um espaço de valorização de seu trabalho, que vai perpassar da produção à comercialização, exercendo várias atividades na rotina produtiva. Em São Borja, uma dos ramos de trabalho mais desenvolvidos é o artesanato, atividade essa que conta com mais mulheres. Inclusive existe uma cooperativa chamada de “favos do sul”, produção de mel, que utiliza os princípios da economia solidária e têm produtos comercializados no exterior. Dentro desses grupos, elas buscam mais igualdade salarial e participação nas decisões do empreendimento, além de romper também com a dependência do marido que muitas vezes são consideradas “dependentes” e até

mesmo com potencialidade de promover o resgate da sua autonomia e do seu papel social.

No Brasil foram mapeados, de acordo com o Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) 21.859 empreendimentos de economia solidária, salientando que as atividades destes são das mais variadas formas, sendo as atividades relacionadas à agricultura como as mais presentes nesses empreendimentos evidenciando, ainda, que sua maior concentração se encontra no meio rural (10.513). Salienta-se que um terço dos empreendimentos existentes (7.978) encontram-se na informalidade e que 13.392 empreendimentos declararam ter dificuldades na comercialização e outros serviços.

No que se refere ao estado do Rio Grande do Sul esse número é de 3.583 empreendimentos mapeados. E no município de São Borja, onde se localiza Instituições de ensino superior público, que conta também com curso profissionalizante foram mapeados 8 empreendimentos solidários, sendo que a metade deles está na informalidade. Destaca-se que no município a participação das mulheres com relação aos homens ainda é relativamente menor, mas isso pode se dar muitas vezes, pelo fato de que em algumas famílias mapeadas são os homens que respondem pela chefia e poder de fala da família. Mesmo assim, nos empreendimentos solidários, as mulheres encontram oportunidade de reconhecimento, poder de decisão, produção, criatividade, autonomia, liberdade para empreender e estratégias de comercialização. Situações que refletem profundamente em sua auto-estima e nas suas relações socioculturais.

Com base nessa realidade, o projeto de extensão “Economia Solidária: trabalho e renda solidária com Mulheres Assentadas” buscou trabalhar o protagonismo da mulher, que permitiu um espaço de valorização bem como de promoção do trabalho realizado pelas mulheres pertencentes a Comunidade Rural de São Marcos, local onde se desenvolvem as ações do referido projeto, além do fortalecimento dos valores de cooperação e de autonomia. Segundo elas, a participação coletiva, o poder de decisão, a conquista de espaços e a melhoria nas relações e auto-estima foram possibilitadas pelas ações do empreendimento solidário. Para além disso, com o projeto as mulheres foram as protagonistas dos debates, de maneira a problematizar a realidade social, elencando os principais limites, os impactos ocasionados na realidade cotidiana das mulheres e as principais possibilidades do trabalho com princípios da Economia Solidária, dentre eles, a participação, o engajamento e as trocas solidárias, valores que se manifestam nas dinâmicas organizacionais, que certamente podem transpor para as demais situações da vida privada e pública.

Conclusão

Esse trabalho teve como proposta evidenciar e discutir a economia solidária como alternativa de inserção dos trabalhadores excluídos do mercado capitalista, a novas práticas de geração de trabalho e renda, evidenciando essa inserção nos empreendimentos socioeconômicos solidários. Elaboramos uma análise dos dados obtidos por meio da plataforma do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), percebemos que as mulheres estão encontrando na economia solidária uma possibilidade de ingresso ou até mesmo reingresso ao mundo do trabalho por meio dos grupos de geração de trabalho e renda. Procuramos mostrar as exigências para com o trabalhador que surgiram com a nova configuração do mundo do trabalho, bem como seus impactos, que tende a substituir a força de trabalho por máquinas ou de trazer ações mais fragmentadas que acarretam na diminuição dos salários e impossibilitam muitas vezes a realização do fazer profissional.

Foram apresentados os dados do atual contexto do trabalho no município de São Borja/RS, destacando a acentuada diferença no acesso ao mundo de trabalho no que se refere à relação de gênero.

Com a discussão proposta por esse estudo observamos que embora as mulheres estejam cada vez mais partícipes nos empreendimentos econômicos solidários ainda é grande a disparidade nos índices de inserção e valorização da sua força vital. A grande discussão que se faz é a respeito de até quando será tolerada essas disparidades salariais entre homens e mulheres, e se a economia solidária dá a estabilidade necessária para que as mulheres permaneçam dentro dos empreendimentos e evitem a evasão e o retorno à procura por melhores condições de emprego dentro do mercado concorrencial capitalista.

Para além disso, este estudo exemplificou a importância da ação extensionista na comunidade rural e a relevância da mesma enquanto rebatimento na vida dos sujeitos participantes do processo. Destacamos que essas ações ainda iniciais e que esse campo ainda emana de uma série de questões que devem ser problematizadas e valorizadas para garantir autonomia às trabalhadoras.

THE IMPACT OF SOLIDARITY ECONOMY ON THE PROFILE OF WOMEN BASED IN THE BORDER REGION

ABSTRACT: *The purpose of this article is to reflect on solidarity economy in the border region, city of São Borja - RS, highlighting the inclusion of women in solidarity projects.*

Women see in this action, concrete possibility in the generation of work and income, as well as inclusion in the world of work. Such impacts and changes are addressed, especially towards women, as they have historically faced and faced precarious jobs. For the construction of the work, bibliographies, on-site visits and observations were reviewed. To affirm that the solidarity economy has become a source of income for women, it is necessary to address the challenges, impacts and activities developed in social groups that bring together transformations from work and income generation.

KEYWORDS: *Woman. Work. Solidarity Economy.*

REFERÊNCIAS

ANTUNES, R. **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil II**. São Paulo: Boitempo, 2013.

ANTUNES, R. **Adeus ao trabalho?** ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade no mundo do trabalho. 15.ed. São Paulo: Cortez, 2011.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **O que é Economia solidária**. Brasília: MTE, 2015. Disponível em: <http://trabalho.gov.br/trabalhador-economia-solidaria/o-que-e>. Acesso em: 12 abr. 2018.

GUANZIROLI, C. E. *et al.* **Agricultura familiar e reforma agrária no século XXI**. Rio de Janeiro: Garamod, 2001.

IAMAMOTO, M. V. **O serviço social na contemporaneidade: trabalho e formação profissional**. 16.ed. São Paulo: Cortez, 2009.

IPEA. **Mercado de trabalho: conjuntura e análise**. Brasília: IPEA: MTE, 2004.

KAMPER, D. **O trabalho como vida**. São Paulo: Annablume, 1998.

MARTINS, J. de S. **Exclusão social e a nova desigualdade**. São Paulo: Paulus, 2007.

NETTO, J. P.; BRAZ, M. **Economia política: uma introdução crítica**. 5.ed. São Paulo: Cortez, 2009.

NOGUEIRA, C. M. O trabalho feminino e as desigualdades no mundo produtivo do Brasil. *In*: SILVA, Maria Ozanira Silva e; YASBEK, Maria C. **Políticas públicas de trabalho e renda no Brasil contemporâneo**. 2.ed. São Paulo: Cortez; São Luís: FAPEMA, 2008. p.52-72.-

NUNES, D. **Incubação de empreendimentos de economia solidária: uma aplicação da pedagogia da participação.** São Paulo: Annablume, 2009.

SIMÕES, C. **Curso de Direito do Serviço Social.** 5.ed. São Paulo: Cortez, 2011.

SINGER, P. **Introdução à Economia solidária.** São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002.

STANDING, G. **O precariado: a nova classe perigosa.** Belo Horizonte: Autêntica, 2015.

TEIXEIRA, S. M. **Envelhecimento e trabalho no tempo do capital: implicação para a proteção social no Brasil.** São Paulo: Cortez, 2008.

Recebido em 10 de abril de 2019

Aprovado em 20 de junho de 2019

ECONOMIA DE COMUNHÃO: ANTECEDENTES, CONCRETIZAÇÃO, DESAFIOS E PERSPECTIVAS¹

Andreza Daniela Pontes LUCAS²
Cristina B. de Souza ROSSETTO³
Ricardo Meirelles de FARIA⁴

RESUMO: Inclusão social e desenvolvimento sustentável são temas que ganham cada vez mais relevo em discussões sobre empreendedorismo na atualidade. A Economia de comunhão (EdC) surgiu como uma proposta de visão e prática econômica que coloca o ser humano no centro, portanto, para ela estes temas são cruciais. Este artigo propõe uma análise da Economia de Comunhão (EdC) a partir de quatro perspectivas. Ele parte de um resgate histórico no qual evidencia o contexto socioeconômico que a precedeu e como este contexto contribuiu para o modo como esta foi delineada. Em seguida, ele versa sobre o desenvolvimento institucional da EdC considerando sua dimensão mundial. Posteriormente são apresentados dois projetos concretos desenvolvidos no Brasil pela EdC, que têm caráter pioneiro no âmbito da EdC internacional. São discutidas as perspectivas e desafios da EdC no Brasil e no mundo e, por fim, são apresentadas as conclusões.

PALAVRAS-CHAVE: Economia de Comunhão. Desigualdade social. Empreendedorismo.

¹ Agradecemos a Iracema Andréa Arantes da Cruz pelas contribuições e comentários. Todos os erros são nossa responsabilidade.

² Universidade Federal do Pernambuco (UFPE), Recife – PE – Brasil. Professora Adjunta do curso de Ciências Econômicas. Università Cattolica del Sacro Cuore de Milão, Milão – Itália. Doutora pelo Programa de pós-graduação em Economia e Finança da Administração Pública. andreza.lucas@ufpe.br

³ Universidade Federal do Paraná (UFPR), Curitiba – PR – Brasil. Doutora pelo Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Econômico. csouza.economia@gmail.com

⁴ Fundação Getúlio Vargas (FGV), Escola de Administração de Empresas de São Paulo, São Paulo – SP – Brasil. Professor. Fundação Getúlio Vargas (FGV), Escola de Administração de Empresas de São Paulo, São Paulo – SP – Brasil. Doutor pelo Programa em Pós-graduação em Economia de Empresas. ricardo.faria@fgv.br

Introdução

A fase contemporânea, [...] deixa entrever mecanismos econômicos que buscam valorizar os atores econômicos, a pessoa humana, os valores éticos e a cooperação. Essa busca é somada à urgente necessidade de combater as agressões ecológicas que põem em risco a própria continuidade da vida neste planeta.

[...]

Qualquer esforço no sentido de eficiência, qualidade e produtividade, deve incluir o combate às perversas consequências da globalização econômica assimétrica e a luta pela valorização dos atores econômicos, porque o último fim da ciência econômica é a satisfação das necessidades da pessoa humana. (PINHO, 2011, p.57).

Com o texto acima, a economista Diva Benevides Pinho encerra seu capítulo no Manual de Economia da USP, no qual faz um resgate histórico da evolução da Ciência Econômica. De fato, tem sido notório nas últimas décadas o aparecimento de movimentos econômicos, que põem em questão o modo da economia produzir e/ou distribuir riquezas. Entre estes está a Economia de Comunhão (EdC)⁵. Esses movimentos econômicos, ainda que tenham alcance restrito, são capazes de criar massa crítica e inserir transformações sociais relevantes. Essas transformações podem ser a chave para a solução de problemas, como os processos de exclusão socioeconômica e a degradação das riquezas ambientais.

A Economia de Comunhão envolve pessoas empenhadas a desenvolverem uma prática organizacional e uma cultura voltadas à comunhão, à gratuidade e à reciprocidade (EDC-ONLINE, 2008-2019c). Ela nasceu com o objetivo de colaborar com a redução da pobreza e com a construção da fraternidade (ANPECOM, 2019). Perante esses desafios ela se alicerça em “[...] uma nova cultura onde empresas se tornam o berço de uma cultura de doação (*culture of giving*), que incentiva a fraternidade, laços sociais, sustentabilidade, e comunhão, ao invés do individualismo e do lucro como fim em si mesmo.” (ECONOMY OF COMMUNION, 2018).

A descrição acima mostra sucintamente a extensão (ou ambição) da EdC em seus objetivos – fim da pobreza e mudanças culturais – e, ao mesmo tempo,

⁵ No Brasil, pode-se citar a presença da Economia Solidária, Empresas B, Responsabilidade Social Corporativa, redes agroecológicas de produção, e redes de negócios de impacto social em geral.

exemplifica a diversidade de compreensões sobre o que é a EdC, seu escopo e seus pontos fundamentais. Essa amplitude de objetivos e de suas formas de expressão são questões analisadas nesse artigo, cujo objetivo é fazer uma reflexão sobre o desenvolvimento da EdC, desde sua fundação em 1991, evidenciando também os fatores que precederam seu surgimento. Considera-se sua evolução institucional, sua maturação e seus desafios atuais e futuros.

A EdC pode ser estudada ou compreendida através de diferentes *layers*, “camadas” - daquela mais abrangente e filosófica para aquela mais específica e prática e que representa nesta ordem a sequência deste artigo: primeiramente, como um conjunto de princípios, inspirações, “profecias” ou norteadores de um modelo socioeconômico em fase de construção; em seguida como a atuação prática da vida econômica da comunidade do Movimento dos Focolares, onde teve sua origem; e, por fim, como projetos empresariais que, além de seus objetivos tradicionais de obtenção de lucro e sustentabilidade do negócio, colaboram em ações de superação da pobreza e de difusão de práticas e princípios éticos específicos.

Ainda que exista uma produção acadêmica sobre a EdC, que será sucintamente apresentada nesse trabalho, os autores utilizam os conhecimentos adquiridos em experiências vividas em primeira pessoa. Os três autores que colaboraram neste artigo já assumiram posições em algum projeto ou organização da EdC no Brasil e participam dos eventos promovidos pela mesma desde sua fundação⁶.

São quatro as questões que orientam este artigo. A primeira, é tentar compreender como a história de vida da fundadora e o contexto socioeconômico mundiais ajudam a explicar o surgimento da EdC. Essa questão vem sendo aprofundada ao longo do tempo, sob diversas perspectivas, como em Cruz (2014), Pinto e Leitão (2006) e Gonçalves (2005). Como avalia Cruz (2016, p.25), esse “caminho foi constituído por uma inter-relação de fatos ocorridos, inclusive em épocas diferentes, não sequenciais, articulados no momento do surgimento do projeto.”

A segunda questão é sobre como as práticas, aos poucos, consolidaram-se em instituições formais, sendo estas compreendidas como regras, normas ou organizações. A literatura direcionada à EdC estuda, na maioria das vezes, casos específicos de empresas (MENEGASSI; FERNANDES, 2016; LEITÃO;

⁶ Consideramos como um benefício ao leitor informar sobre o envolvimento dos autores com a EdC no Brasil, pois seria difícil construir a narrativa que se segue sem o conhecimento sobre situações que não foram objetos de pesquisas acadêmicas e, portanto, não estão publicadas – por exemplo, certos momentos decisivos de tomada de decisão. A desvantagem, obviamente, é a dificuldade em distanciar-se do objeto do estudo, que para muitos cientistas é condição indispensável. No entanto, pensamos que dado o tempo transcorrido e os objetivos do trabalho, é possível fazer um certo distanciamento.

SPINELLI, 2008), sendo ainda pouco explorado o arcabouço institucional que sustenta as iniciativas da EdC no mundo.

A terceira questão versa sobre o processo de maturação da experiência ao longo de quase três décadas. A constituição da Associação Nacional por uma Economia de Comunhão (Anpecom) em 2005⁷ foi um marco fundamental para que as ações de apoio a pessoas em situação de pobreza e a difusão da cultura da EdC ganhassem maior transparência, continuidade, coordenação e alcance. Portanto, serão apresentados e discutidos especificamente dois projetos desenvolvidos pela Anpecom.

Finalmente, do caminho percorrido pelos protagonistas de EdC nacional e internacionalmente, faz-se uma reflexão sobre os desafios atuais e futuros para o atingimento dos seus objetivos.

Chiara Lubich, seu carisma e sua comunidade

[...], a estrutura do Breve Século XX parece uma espécie de tríptico ou sanduíche histórico. A uma Era de Catástrofe, que se estendeu de 1914 até depois da Segunda Guerra Mundial, seguiram-se cerca de 25 ou trinta anos de extraordinário crescimento econômico e transformação social, anos que provavelmente mudaram de maneira mais profunda a sociedade humana que qualquer outro período como uma espécie de Era de Ouro, e assim ele foi visto quase imediatamente depois que acabou, no início da década de 70. A última parte do século foi uma nova era de decomposição, incerteza e crise – e, com efeito, para grandes áreas do mundo, como a África, a ex-URSS e as partes anteriormente socialistas da Europa, de catástrofe. [...] Contudo, como talvez os historiadores queiram lembrar aos especuladores metafísicos do “Fim da História”, haverá um futuro. A única generalização cem por cento segura sobre a história é aquela que diz que enquanto houver raça humana haverá história. (HOBSBAWN, 1995, p.13).

Ser moderno é viver uma vida de paradoxo e contradição. É sentir-se fortalecido pelas imensas organizações burocráticas que detêm o poder de controlar e frequentemente destruir comunidades, valores, vidas; e ainda sentir-se compelido a enfrentar essas forças, a lutar para mudar o seu mundo transformando-o em nosso mundo. (BERMAN, 2007, p.11).

⁷ Mais precisamente, 27/05/2005.

E como os primeiros cristãos que resolveram quase sem perceber, com métodos adequados ao tempo, as suas questões econômicas – “entre eles não havia ninguém necessitado” – porque viviam radicalmente o amor universal e olhavam para o céu novo e para a nova terra que os aguardavam no futuro, assim também nós hoje, se tivermos a coragem de acreditar plenamente em Cristo, de viver com total empenho a sua palavra e de concretizar seu Reino de amor entre os homens, encontraremos os modos e os métodos para que neste século, marcado pela fome, pelas discriminações, pelas diferenças sociais, pelo perigo de catástrofes nucleares, exista o menor número possível de pessoas necessitadas. (LUBICH, 1984, p.25).

A seção se inicia com a citação de dois trechos de dois pensadores de matiz marxista, Eric Hobsbawn e Marshall Bergam. O primeiro autor resume, em certa medida, os desafios da convivência e experiência da vida moderna e Hobsbawn, mais especificamente, as agruras e benesses da montanha-russa que foi o século XX, período temporal de influência na vida de Chiara Lubich e no desenvolvimento de seu movimento católico-ecumênico.

Chiara Lubich, fundadora do Movimento dos Focolares e idealizadora do projeto Economia de Comunhão, é filha de seu tempo e representa a interpretação de matiz cristã para os desafios levantados pelos dois autores de matiz marxista. Nasceu no interregno das duas grandes guerras, no centro do mundo – podendo assim ser definida a região de Trento, no norte da Itália, em 1920. Oriunda de uma família de modestas posses, seu pai, jornalista antifascista, sentia as dificuldades econômicas de fazer oposição a um regime totalitarista. Seu irmão mais velho, também jornalista, com uma expressão política concreta, irá se associar a jornais comunistas no pós-segunda-guerra, atraído pelos ideais socialistas de justiça social.

Há também o contexto da vida religiosa daquele período: uma Itália eminentemente católica, praticante, com diversas ordens religiosas vigorosas, dentre elas, as jovens católicas da qual Chiara Lubich faz parte. Portanto, podemos concluir que a jovem Chiara Lubich está inserida desde a tenra idade em uma profusão de acontecimentos, um turbilhão de eventos, de experiências socioeconômicas, experiências religiosas da adolescência, tudo vivido dentro daquilo que Eric Hobsbawn denominou Era da Catástrofe.

Não menos importante, devemos lembrar que entre as duas guerras existiu a Grande Depressão econômica de 1929, ponto final da hegemonia do liberalismo econômico existente até ali e nascimento das ideias intervencionistas de

John Maynard Keynes. Chiara concluía, portanto, sua infância com a eclosão da Grande Depressão.

Se a entrada na adolescência se deu em meio a Grande Depressão, a entrada na idade adulta se dá com a eclosão da Segunda Grande Guerra. Sonhos desfeitos, amigos e parentes mortos, cidade destruída. Se para o ateu alinhado ao comunismo, a experiência humana pode ser representada pelo “tudo o que é sólido desmancha no ar” do Manifesto Comunista, o paralelo cristão pode ser expresso pelo “*Vanitas Vanitatum et omnia Vanitas*” (tudo é vaidade das vaidades) do livro do Eclesiastes, frase várias vezes citada por Chiara Lubich ao descrever o nascimento do Movimento dos Focolares em meio à guerra. A comunidade dos Focolares nasce em 1943 sem vaidades; tudo estava destruído e, portanto, tudo devia nascer a partir dali: construções, instituições, relacionamentos, etc.

Da antítese dos sentimentos da guerra, nascem os alicerces do pensamento de Chiara Lubich: do ódio e da aversão, o ir em direção ao outro na forma de um “vazio de amor”⁸; da concepção do outro como inferno de Sartre, Chiara propõe o “Outro como Paraíso”⁹; contra o ápice das divisões, o “*ut omnes*” (que todos sejam um) desejado por Cristo. A comunidade dos Focolares sai da Era da Catástrofe, de certa forma, com uma meta: o “*ut omnes*”; uma hipótese; “o Paraíso é o Outro”; uma prática: “se fazer vazio” para se adentrar na dimensão do outro¹⁰; e uma concepção da dinâmica socioeconômica. Em resposta aos modelos socioeconômicos no pós-guerra, afirmava: “nem comunismo, nem capitalismo” (LUBICH, 1968, p.2), mas a atualização do modelo social preconizado pelo evangelista Lucas com as primeiras comunidades cristãs¹¹ e de certa forma exortada pela *Rerum Novarum* de Leão XIII em 1891. Estavam dados os pilares da comunidade dos Focolares, oficialmente aprovada pelo Vaticano em 1962¹², como “Obra de Maria”.

⁸ Não cabe aqui, o desenvolvimento dos fundamentos do pensamento místico-religioso, fazendo-se a menção importante, que o “vazio por amor” de Chiara Lubich representa a dinâmica de amor trinitário da teologia cristã. Centro Chiara Lubich (2009-2019) disponibiliza o acervo de seus escritos.

⁹ É importante salientar que contraposição colocada aqui entre a proposição sartriana e a lubichiana é dos autores. Os autores desconhecem, podendo, entretanto, existir, uma colocação de Chiara Lubich contrapondo-se ao “inferno” de Sartre.

¹⁰ É interessante mencionar a compreensão do atual co-presidente do Movimento dos Focolares, o espanhol Jesús Morán, por ocasião de sua participação em seminário de agosto de 2017, quando diz que cada homem deveria encontrar a forma de habitar este mundo. O “homem chiariano” descobre o modo de habitar este mundo através da experiência de Chiara Lubich que, de certa medida, atualiza a experiência cristã no limiar do terceiro milênio.

¹¹ Atos dos Apóstolos (At 4,32): “A multidão dos fiéis era um só coração e uma só alma. Ninguém considerava suas as coisas que possuía, mas tudo entre eles era posto em comum.”

¹² Ver Lubich (2007) onde encontra-se também uma síntese de datas e eventos importantes na história do Movimento dos Focolares.

Estão sempre presentes na atuação de Chiara Lubich um cristianismo que, partindo de uma experiência interior, vai ao encontro das pessoas mais próximas e ao mesmo tempo tem um olhar voltado para os grandes problemas da humanidade. Embora muitas vezes suas ações tivessem um nível de alcance pequeno, se pensava globalmente, conforme pode-se perceber em em Lubich (2007, p.7): “o objetivo do nosso Movimento: trabalhar pela unidade e fraternidade entre toda a família humana.” Esse olhar de amplo alcance vem sempre acompanhado da necessidade de um engajamento concreto:

Uma vez, por exemplo, decidimos trabalhar para transformar Trento. Então nós fomos aos distritos mais pobres da cidade para ajudar os mais pobres dentre os pobres. Quando nós víamos o que alguém precisava, nós anotávamos o nome da pessoa e as necessidades, porque nós queríamos ajudar aquela pessoa particularmente. (LUBICH *apud* GALLAGHER, 2003, p.43).

Desde o início, um dos pilares da *eclesia* focolarina era a comunhão - de experiências, de sofrimentos e de recursos, riquezas e rendas¹³. Visto a partir deste pilar, o “*ut omnes*” significava enxergar a humanidade que a circundava como uma única família e preocupar-se com as dores das pessoas mais próximas, buscando soluções para seus problemas.

Uma observação superficial da atuação de Lubich nos anos de fundação do Movimento dos Focolares pode levar o observador a concluir que o modo como ela atuava e levava seus seguidores a atuar era de caráter assistencialista. Tratava-se de resolver situações emergenciais através de doação de alimentos, vestuário, assistência a enfermos, entre outras. De fato, era um contexto de guerra e pós-guerra e ela estava circundada de situações que exigiam intervenções imediatas. Porém, Lubich sempre enxergou o processo de comunhão com pessoas menos favorecidas economicamente como uma possibilidade de dar-lhes condições de superar a situação de pobreza. Este fato pode ser notado através da indagação a seguir feita por ela bem antes do surgimento da EdC: “Por que não nos despojarmos espontaneamente do que é supérfluo [...] e destiná-los aos que morrem de fome e de frio, até elevar com todas as ajudas possíveis [...], o seu nível social?” (LUBICH, 1984 *apud* CRUZ, 2014, p.36).

Um outro elemento essencial à compreensão do pensamento de Chiara Lubich e do Movimento dos Focolares é o que podemos chamar cultura de

¹³ Com este alicerce se desenvolveram também outros alicerces que não são objeto deste artigo: irradiação, espiritualidade, entre outros.

proximidade. Nos fatos por ela narrados percebe-se que as pessoas cujas necessidades ela buscava suprir, eram pessoas que ela havia conhecido pessoalmente. Em alguns casos ela buscava um bem específico para uma necessidade precisa de uma dada pessoa. Um fato bastante conhecido na narrativa do Movimento dos Focolares são os momentos nos quais elas recebiam pessoas pobres para jantar juntos: “Às vezes, pessoas pobres batiam na nossa porta e nós as convidávamos para jantar conosco: alternando, uma pessoa pobre, uma de nós, uma pessoa pobre, uma de nós.” (LUBICH, 2007, p.5).

O desenvolvimento desta comunidade focolarina atravessa a Era de Ouro, se desenvolve, atinge a maior parte dos países do globo, entrando também na nova era de incertezas do pós-70. Chiara Lubich torna-se uma das primeiras líderes carismáticas da era da globalização; seu movimento atinge os cinco continentes, sua comunicação se utiliza dos meios mais desenvolvidos disponíveis coligando diversos pontos da terra em encontros via satélite, muito antes das grandes multinacionais. Comunidades focolarinas existentes no interior da Cortina de Ferro fazem de Chiara e de seu grupo profundos conhecedores do dia-a-dia do regime comunista, conhecimento este superior ao de muitos órgãos de inteligência de países ocidentais.

Como ressaltam Hobsbawn e Berman, o século XX é intrinsecamente complexo, desigual, violento, injusto. Neste sentido, o ideal do “que todos sejam um” e “de terras novas e céus novos”, enfrenta, também na década de 80 e início dos anos 90, vários desafios: a dicotomia do desenvolvimento norte-sul; o colapso do comunismo e o triunfo de um capitalismo não-inclusivo. No interior desta comunidade, que nasce e se desenvolve na segunda metade do século XX, configura-se um relacionamento econômico entre seus membros em âmbito mundial, que irá desembocar no projeto surgido em 1991, no Brasil, conhecido, então, como projeto Economia de Comunhão.

O projeto da Economia de Comunhão como empreendimento prático nasce com a visita de Chiara Lubich a São Paulo, em maio de 1991. Não era a primeira vez que ela visitava o Brasil, porém, desta vez, a impressionou de modo especial o aumento das disparidades econômicas oriundas do sistema vigente. O contexto socioeconômico brasileiro é bem conhecido: pós Plano Collor, grande recessão econômica, processo hiperinflacionário, fome como experiência concreta de boa proporção da população brasileira¹⁴. Lubich percebe que o mesmo capitalismo que cria riqueza exacerbada para uns, leva outros a não disporem dos meios necessários para uma vida digna.

¹⁴ Vale lembrar que em 1993 surgiu a Campanha Contra a Fome e pela Cidadania liderada pelo sociólogo Herbert de Sousa.

No âmbito internacional, dramáticos e importantes acontecimentos: em novembro de 1989, a queda do Muro de Berlim prenuncia a totalidade do colapso do regime comunista, evento este seguido pelo ufanismo do regime capitalista ocidental. Em maio de 1991, no âmbito da igreja católica, o papa polonês e importante artífice da implosão do regime comunista, Karol Wojtila, lança a Encíclica *Centesimus Annus*, em comemoração ao centenário da *Rerum Novarum* de Leão XIII e um esforço em oferecer um olhar e uma alternativa cristã ao sistema econômico remanescente: o capitalismo ocidental.

Concomitantemente a estes acontecimentos em torno do globo, em sua visita ao Brasil, Chiara Lubich observa que a experiência concreta de comunhão dos bens desde o início presente na comunidade dos Focolares neste momento não está mais sendo capaz de suprir a escassez de renda das pessoas em situação de pobreza presentes na comunidade. Chiara Lubich então intuiu que dentro do sistema vigente seria necessário desencadear um mecanismo que revertesse este ciclo. Não se tratava de defender um ou outro sistema, mas de dentro das estruturas de mercado em vigor, estabelecer mecanismos para sanar os efeitos oriundos de tal sistema:

Apesar de eu não ser uma especialista em problemas econômicos, eu pensei que as pessoas ligadas a nós poderiam criar negócios que pudessem tocar com sua experiência e recursos, para produzir juntos riquezas para o benefício de pessoas em necessidade. (LUBICH, 2007, p.275).

Ao lado da profecia, Chiara sugere “métodos adequados ao tempo” sobre as questões econômicas da sociedade, apresentando como garantia o modelo de convívio das primeiras comunidades cristãs, onde “entre eles não havia ninguém necessitado”. E, por fim, faz uma exortação: seguindo os mandamentos cristãos, as sociedades modernas encontrarão estes modos e métodos para atacar os grandes problemas atuais e, ressalta em seu trecho final do parágrafo, seu realismo social, postulando que tais modos e métodos ajudariam a minimizar o número de necessitados no mundo: “[...] para que neste século [...] exista o menor número possível de pessoas necessitadas.” Sobre isto, Luigino Bruni (2005, p.37-38) afirma:

A EdC não se coloca, portanto, fora dos mercados; ela nasce do fracasso do mercado (o escândalo das favelas brasileiras), critica com decisão e indignação as injustiças que frequentemente o mercado produz e alimenta, mas não propõe uma economia que retorne às estruturas pré-modernas

ou precedentes ao mercado, ou a economias alternativas separadas dos mercados “normais”. Critica as economias incivis injustas de hoje, fazendo ouvir a própria voz, vivendo e difundindo uma cultura diferente, com a esperança de contagiar muitas outras expressões que atuam no mercado de hoje e de renovar, no seu âmago, a economia de mercado, juntamente com muitos outros que procuram fazer o mesmo.

Hoje não é raro encontrar empresas que busquem de algum modo uma atuação em prol das pessoas em situação de vulnerabilidade econômica ou do meio ambiente. Contudo, vale salientar que em 1991 muito pouco se falava sobre responsabilidade social.¹⁵ De fato, para muitas pessoas, dentro e fora do âmbito do Movimento dos Focolares, foi difícil inicialmente compreender a proposta de Chiara Lubich. Quando fala sobre a destinação do lucro da empresa, ela menciona três finalidades: consolidação da empresa, ou seja, garantir a existência de meios para continuar a atuar de modo concreto; formação de homens com uma nova mentalidade, isto é, a busca de impactar em nível cultural global; e ajuda a pessoas em necessidade, inicialmente aquelas do Movimento dos Focolares, ou seja, aqueles que estão mais próximos.

Embora o Movimento dos Focolares tenha crescido, e Chiara Lubich não mais pudesse conhecer todos os seus membros pessoalmente, a cultura da proximidade continuou a ser um elemento central do seu pensamento e ação: “Eu os conheço, pois vi alguns deles em fotografias. Sorridentes, cheios de dignidade [...]. Não lhes falta tudo, mas alguma coisa.” (LUBICH, 2004, p.39).

Para Lubich, tudo parte da relação com o outro, do considerá-lo em um mesmo plano de dignidade e de conjuntamente enfrentar dificuldades e buscar soluções. Portanto, a cultura da proximidade é essencial por levar a entender melhor a necessidade de outro. Sobre isso Bruni (2005, p.35) afirma: “Aqueles que recebem a ajuda da EdC [...] estão no mesmo plano de dignidade. Assim, não impressiona o fato [...] de conhecer alguns empresários que, alguns anos antes, eram contados entre os destinatários da ajuda.”

Deste modo, a EdC surge como uma proposta de dar uma contribuição prática na ampliação da comunhão das comunidades focolarinas ao redor do mundo e ao mesmo tempo oferecer à Igreja, sua contribuição e resposta aos anseios da *Centesimus Annus*, tanto na esfera prática como no desenvolvimento

¹⁵ O World Business Council for Sustainable Development (WBCSD), define responsabilidade social empresarial como: “O compromisso da empresa de contribuir ao desenvolvimento econômico sustentável, trabalhando com os empregados, suas famílias, a comunidade local e a sociedade em geral para melhorar sua qualidade de vida.” (DIAS, 2009, p.154).

de um pensamento econômico cristão à luz dos dilemas da chegada do novo milênio. Sendo assim a EdC busca oferecer à sociedade em geral, mais além do âmbito religioso, um modelo e uma prática econômica que resgate o lugar da pessoa humana no sistema econômico, ou seja, ela é o centro da atividade econômica, tanto no que diz respeito à satisfação de suas necessidades, quanto no que diz respeito à sua realização como agente social.

Desenvolvimento Institucional da EdC

O objetivo dessa seção é descrever, em linhas gerais, como a Economia de Comunhão vem se desenvolvendo em termos de regras formais e estruturas organizacionais. Segundo North (1991, p.97), regras formais são as “cartas constitucionais, leis, direitos de propriedade.” Essas regras, somadas a restrições informais, que são “sanções, tabus, costumes, tradições, e códigos de conduta.” (NORTH, 1991, p.97) – formam as instituições. É possível considerar que as organizações fazem parte desse arcabouço formal de instituições. Segundo o mesmo autor, as instituições ajudam a criar ordem e reduzir incertezas, de modo a reduzir custos de produção e transação. As instituições evoluem incrementalmente e moldam a direção da mudança econômica. Para Douglass North, as instituições podem ajudar o sistema econômico a se tornar mais eficiente, pois encorajam a interação repetida dos agentes econômicos, na medida em que lhes dá maior segurança em cooperar – e cooperar traz resultados mais eficientes que não cooperar (AXELROD; HAMILTON, 1981).

Em 1991, as matérias-primas para o desenvolvimento da EdC eram apenas: uma rede estabelecida de pessoas, habituadas à cultura de comunhão (ÉCONOMIE DE COMMUNION, [20-]) e as palavras de incentivo e encorajamento de sua fundadora¹⁶. Não existia, portanto, uma tradução sistematizada desses elementos para o cotidiano empresarial e para a ação social e civil.

O *modus operandi* da EdC vem se conformando da interação entre grupos de pessoas, sem forma pré-definida, sendo a prática quase sempre precedente às regras e normas. Em um processo de *learn by doing* é que se materializaram projetos, regras e organizações. Assim, no decorrer dos anos é que seus atores têm se movido no sentido de entender o melhor modo de, a partir de suas diretrizes, colaborarem para a realização dos seus objetivos: contribuir para a erradicação da pobreza em suas diversas nuances, e difundir a cultura da fraternidade universal no âmbito econômico.

¹⁶ Bach (2011).

Pode-se dizer que nas duas primeiras décadas, a formalização da EdC esteve mais relacionada às questões do universo empresarial. Discutia-se frequentemente sobre as relações da empresa de EdC com seus *stakeholders*, sua identidade, suas práticas. Como a proposta inicial de Chiara Lubich referia-se explicitamente à partilha do lucro, então essa questão tomou bastante espaço nas discussões. Com o amadurecimento da EdC, essa mostrou-se uma forma limitada de ver a empresa, uma vez que todas as decisões, desde a concepção do produto aos canais de distribuição e o pós-venda, impactam o modo em como recursos empregados e faz-se a produção e a distribuição.¹⁷

O mesmo raciocínio serve também para o ambiente interno da organização. Seria contraditório uma organização que utiliza lucros para ajudar pessoas necessitadas fora do ambiente da empresa não ter o mesmo comportamento em relação a seus dependentes e clientes. Conforme comenta Gui (2008), compreende-se que o compartilhamento do lucro de uma empresa EdC é a ponta do *iceberg*, uma pequena parte de toda uma rede de comunhão que ela pressupõe. O depoimento de Diogo, empresário de Recife, ilustra esse fato:

Conheci um morador de rua que me pediu algo para comer. Além de dar algo para ele comer comecei a conversar com aquele senhor e descobri que ele sabia trabalhar com construção. Eu trabalho com instalações elétricas e as vezes preciso de alguém para fazer reparos. Então ofereci a ele uma oportunidade de trabalho. Assim ele começou a fazer trabalhos para minha empresa.

[...] ele me explicou que na comunidade dele quem trabalha ganha respeito. Oferecer um emprego foi mais do que dar a possibilidade de um sustento, foi oferecer dignidade. (ANPECOM, [20-b]).

Do processo de maturação das discussões sobre as empresas de EdC surgiram dois documentos fundamentais: “O Documento de Identidade EdC” (EDC-ONLINE, 2008-2019a) e “Linhas para a Gestão de uma Empresa de Economia de Comunhão” (EDC-ONLINE, 2008-2019b), cujos conteúdos não são objeto de análise desse artigo. Entretanto, importa destacar que esses dois documentos, que se apresentam como conjunto de princípios para empresas que aderem à EdC, surgem de um processo longo e coletivo de trabalho de elaboração e maturação dos seus termos. As últimas versões desses documentos

¹⁷ Por exemplo, uma empresa que opta pelo uso de uma matéria-prima “mais ecológica” impactar positivamente a comunidade que vive no entorno do local de produção, ainda que mais custosa.

datam de 2013 (22 anos depois do lançamento da EdC) (EDC-ONLINE, 2008-2019c), sendo que há relatos de encontros ocorridos em 2008 com o objetivo de discutir o “regulamento da EdC”, a ser lançado no evento que marcaria os 20 anos da iniciativa, realizado em 2011 no Brasil, segundo Gui (2008). O mesmo documento dedicou um capítulo para apresentar as “Novas Linhas para a Condução de uma Empresa de EdC”, revisadas de sua versão de 1997 em um evento realizado em 2007.

Existem outras discussões, relativas às orientações direcionadas a empresas de EdC, como a assunção de certos compromissos – tal como explicitar a adesão na missão da empresa – ou ainda sobre certificação para empresas aderentes. Independentemente do resultado dessas discussões, o que parece ser verdadeiro é que a formalização institucional emerge quando a prática já está relativamente madura. Além disso, parece também verdade que existe uma abertura às mudanças e adaptações, sugeridas pelas novas experiências e reflexões dos seus participantes em cada momento.

Em um momento de maior maturidade da visão da EdC e de suas empresas, instala-se a crise econômica internacional de 2008. A redução dos lucros partilhados para assistência às pessoas em situação de pobreza, principalmente por parte da Europa, obriga as comissões locais de EdC a discutirem em maior profundidade critérios de distribuição e prioridades; verificar métodos de acompanhamento dos participantes, etc. Desse modo, percebe-se que o foco das discussões se direciona cada vez mais para as práticas visando a superação da pobreza. Em 2017 surge o “Osservatorio sulla Povertà Leo Andringa” ([201-]), os projetos de superação de pobreza e apoio a iniciativas empresariais passam a ser feitos de maneira mais sistemática e transparente.

Seguindo a criação da Associação Internacional da Economia de Comunhão, o surgimento da Associação Nacional por uma Economia de Comunhão (Anpecom), em 2005, no Brasil, reflete um momento de maior consolidação organizacional da EdC no mundo. Tal como vinha ocorrendo internacionalmente, líderes da EdC no Brasil entram em contato com outras organizações empresariais interessadas em melhorar seu contexto socioeconômico (como o Instituto Ethos) e reconhecem a necessidade de apresentar civilmente a EdC, dotando-a, inclusive, de personalidade jurídica. O surgimento dessa nova entidade muda aos poucos as dinâmicas de interação entre os participantes da EdC. Por exemplo, é necessário rever atribuições de comissões locais de EdC, bem como da mesma associação nacional, também se verificou a necessidade de profissionalizar algumas atividades para atender a protocolos legais e, consequentemente, recorrer a fontes permanentes de financiamento.

Pode-se comparar a estrutura organizacional da EdC no mundo a uma federação, onde existe uma articulação central, realizada pela associação internacional, com a qual todas as regiões se conectam de forma indissociável, por uma questão identitária, ao mesmo tempo em que cada organização local possui autonomia para definir as estratégias e os caminhos para o atingimento do objetivo comum. As organizações locais e nacionais, suas formas de atuação e a sua própria existência dependem do tamanho da comunidade de apoio e do tempo de desenvolvimento da EdC. Ressalta-se que *não há uma prerrogativa da existência de qualquer uma dessas organizações em um país para que empresas ou pessoas interessadas se engajem na EdC.*

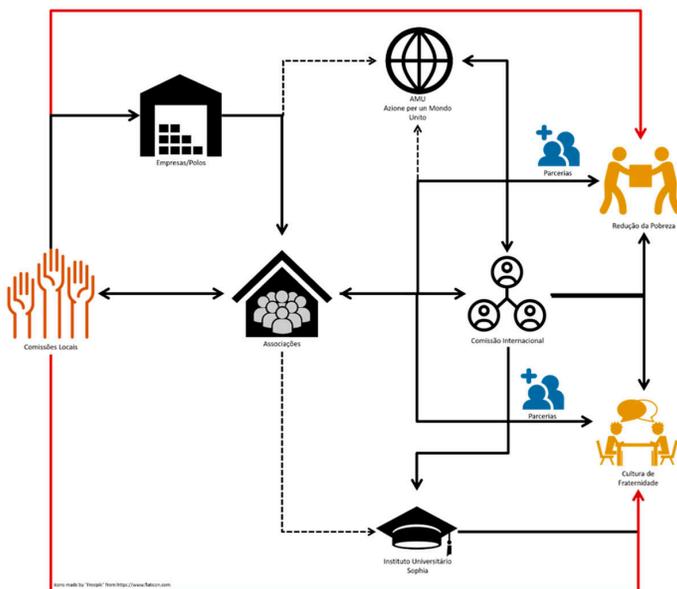
O esquema da Figura 1 é útil para explicar o aparato organizacional atual da EdC no mundo. Essa é uma representação do momento atual, sendo que poderá se transformar para atender às necessidades futuras. Novamente, essa representação não reflete, necessariamente, a estrutura da EdC em cada país; além disso, não pretende exaurir todas as conexões que ocasionalmente são relevantes para sua atuação.

Na Figura 1, como já mencionado, todas as ações e organizações funcionam para atingir dois objetivos: colaborar para o fim da pobreza e difundir a cultura da fraternidade universal no âmbito econômico.

Sobre as demais organizações indicadas na figura:

Comissões locais. A comissão local é a unidade básica da EdC como organização. As comissões locais, que podem ser responsáveis por grandes ou pequenas regiões geográficas, são formadas por pessoas voluntárias, que se comprometem a serem lideranças e pontos de referência para a EdC na região. As comissões possuem liberdade para determinarem de qual maneira irão trabalhar, o que depende, também, do tipo de pessoas que localmente participam da EdC – se empresários, acadêmicos, profissionais liberais, jovens em formação, pessoas em situação de pobreza. Em quaisquer circunstâncias, a comissão local realiza a comunicação entre a comunidade que segue e os demais agentes da EdC. Vale salientar que, como o processo de difusão da EdC acontece de maneira espontânea, há locais onde existe a presença da EdC, porém onde as pessoas a ela ligadas não constituem formalmente uma comissão EdC.

Figura 1 – Economia de Comunhão no mundo: objetivos, organizações próprias e parceiros.



Fonte: Elaboração própria.

Comissão internacional. Existe um grupo de pessoas voluntárias que trabalha pela articulação internacional da EdC; são empresários de EdC, pesquisadores ou técnicos de outras especialidades. Promoverem eventos; trabalharem na elaboração de materiais de divulgação (o conteúdo do site internacional e os relatórios de prestação de contas, por exemplo); acompanham a elaboração e a gestão dos projetos de assistência às pessoas em situação de pobreza e a comunhão dos lucros realizadas pelos empresários; fomentam parcerias e a divulgação da EdC no mundo.

Empresas e polos empresariais. Para existir EdC é necessário que existam empresas de EdC. Considera-se que existem níveis distintos de compromisso com a EdC. A EdC é para a empresa mais um modo de caminhar e uma direção do que um ponto de chegada. É importante mencionar que não existe um único tipo de empresa de EdC, as mais comuns são micro e pequenas sociedades limitadas, mas existem também cooperativas e sociedades anônimas. Os setores de atuação também são bastante diversificados, do setor financeiro ao setor educacional. Também é comum que profissionais autônomos, como médicos, contadores ou consultores se associem à EdC. Em alguns países – oito,

atualmente – constituíram-se polos empresariais, os quais têm como principal objetivo dar visibilidade à EdC¹⁸. Nos últimos anos surgiu a EoC-IIN – *Economy of Communion International Incubating Network*, que todavia assume forma de projeto, cujo objetivo é incubar e acelerar novas empresas de EdC.

Associações. As associações constituem-se em pessoas jurídicas, que ajudam a potencializar as ações das comissões locais e a interação internacional. Existem atividades que são feitas mais adequadamente pelas associações, como a captação de recursos financeiros e execução de projetos de assistência, a comunicação com o terceiro setor e demais organizações da sociedade em geral. Assim como ocorre com as comissões locais, as associações têm níveis de maturidade diferentes, dedicam-se a diferentes projetos, ainda que se constituam em uma rede. Quando não existe uma associação nacional, o contato se estabelece diretamente entre as comissões regionais e a comissão internacional.

AMU – Azione per un Mondo Unito e IUS – Istituto Universitario Sophia. Essas duas organizações, criadas pelo Movimento dos Focolares, colaboram como parceiras da EdC. Ambas são instituições são independentes da EdC, mas têm sido muito importantes quando se trata da concretização dos seus objetivos finais. A AMU é uma organização internacional de ajuda humanitária e dá suporte à comissão internacional e às comissões locais nos assuntos relacionados aos projetos de assistência a pessoas em situação de pobreza. O IUS é uma instituição de ensino superior que possui cursos em linha com os princípios da EdC. Assim, parte das bolsas que essa instituição disponibiliza para seus alunos, provém de recursos da EdC. Vale salientar que no IUS há um corpo docente especializado em Economia de Comunhão e temas correlacionados.

Parcerias. A interação com organizações e pessoas com missões e princípios semelhantes aos da EdC tem se tornado mais importante¹⁹. Além das parcerias com organizações, existem também as parcerias com empresas ou mesmo com profissionais, que prestam serviços à EdC, por exemplo, de consultoria.

Experiências Brasileiras

A história da Economia de Comunhão no mundo se confunde em muitos momentos com a sua história no Brasil, local do seu nascimento e cuja comunidade esteve na vanguarda de suas ações. O Brasil, por exemplo, foi o primeiro país a criar uma associação nacional com personalidade jurídica específica para a

¹⁸ Os oito polos constituídos estão no Brasil, Argentina, Bélgica, Itália, Portugal, Alemanha e Croácia.

¹⁹ Internacionalmente, um exemplo dessa interação foi o evento Prophetic Economy ([201-]) e no Brasil, destaca-se a parceria realizada com a Aliança Empreendedora (ANPECOM, [20-a]).

EdC²⁰ – a Anpecom – uma organização não governamental que agrega empresas e membros da sociedade de uma maneira geral interessados no fomento e difusão de iniciativas inspiradas nos valores da EdC. Relatos sobre os marcos históricos e personagens fundamentais para o desenvolvimento da EdC no Brasil podem ser encontrados em Benites (2009), Pinto e Leitão (2006), Gonçalves (2005).

Nesta seção serão apresentadas duas experiências realizadas pela Anpecom que têm caráter pioneiro no âmbito da EdC mundial. São estas o SUPERA – Programa de Superação da Vulnerabilidade Econômica – e o PROFOR – Programa de Fortalecimento de Negócios Inclusivos e de Comunhão.

SUPERA

Para se entender o SUPERA e o seu papel, pode ser útil entender a história que o precedeu. Quando surgiu a EdC, não foi pré-estabelecido o modo como se daria a partilha de lucros por parte das empresas para pessoas em necessidade. Definiu-se, inicialmente, que receberiam o suporte financeiro pessoas pobres ligadas ao Movimento dos Focolares, por meio dos núcleos locais do Movimento, uma vez que estes, por acompanharem o percurso espiritual de seus membros, tomavam conhecimento também de suas necessidades materiais. Houve adesão ao lançamento dessa proposta por parte das empresas, no entanto, logo se percebeu a insuficiência dos recursos gerados perante as necessidades.

Deste modo, a partir de um levantamento em que identificou que cinco mil pessoas no âmbito do Movimento dos Focolares seriam elegíveis para receber ajuda, começou-se uma campanha para suplementar os recursos partilhados pelas empresas de EdC.

Com o passar dos anos, os membros do Movimento dos Focolares passaram a se organizar internamente para suprir as necessidades que viessem a surgir entre seus membros para que o montante gerado pelas empresas e pessoas pudesse ser destinado a não-membros dos Focolares. Em paralelo a este fato, a partir de 2016, a gestão dos recursos passou a ser feita pela Anpecom. Com uma gestão mais centralizada foi possível também trabalhar na melhoria da focalização do programa tanto em termos de pessoas contempladas quanto em relação a questões estratégicas referentes à EdC, que vão desde os valores que fundamentam a atuação da EdC ao processo de capitação das pessoas responsáveis pela distribuição de recursos.

²⁰ Antes da Anpecom havia apenas a Associação Internacional da EdC, que funcionava como um órgão geral de referência para a EdC no mundo.

No Brasil, a comunhão inicialmente proposta às empresas EdC, e posteriormente estendida a pessoas ligadas ao Movimento dos Focolares, se alargou dando origem à campanha Comunhão e Ação:

Essa campanha é um financiamento coletivo de pessoas e empresas que compartilham de R\$10,00 a R\$50.000,00 por meio de contribuições pontuais ou mensais que deram à Economia de Comunhão o sentido da sua existência: o compartilhamento de recursos de forma livre, espontânea, realizada entre pessoas que se enxergam como iguais, como membros de uma única família global. (ANPECOM, [20-b]).

Portanto, a proposta de enxergar a empresa como um espaço gerador de comunhão se alargou, levando as pessoas envolvidas com a EdC a entender não apenas a empresa como espaço de comunhão, mas toda a economia de mercado como um espaço propício à vivência da comunhão.

Também no campo da inclusão social, a EdC do Brasil percorreu um longo caminho até ser chegar ao que se tem hoje. Em uma sociedade caracterizada por grandes desigualdades sociais, como é o caso brasileiro, é natural o surgimento de um distanciamento entre pessoas consideradas ricas e pobres. Muitas vezes uma ação bem-intencionada pode levar a resultados negativos no que concerne a autoestima e a dignidade por parte de quem recebe a ajuda. Sobre isso Cruz (2016, p.44) afirma:

O destinatário do lucro, o pobre, a pessoa ajudada... Toda vez que entramos neste tema com os agentes da EdC percebemos uma insatisfação ou a inexistência de um termo que expresse de modo satisfatório a identidade de um dos sujeitos da economia de comunhão: o pobre. Talvez isto ocorra por se tratar de um empreendimento ou de uma ação social marcada pela fraternidade e todas as formas utilizadas até o momento parecem carregadas de um valor semântico que não exprime a novidade proposta pela EdC, isto é, que a pessoa ajudada, o pobre, não é apenas um beneficiário do projeto, mas um sujeito ativo neste processo de comunhão.

Como resultado desta reflexão, a partir de 2017, a pessoas que recebem o recurso proveniente da EdC para necessidades básicas de saúde, educação, moradia e habitação passaram a ser chamadas “participantes”, enquanto o programa que faz a gestão dos recursos passou a ser chamado de SUPERA.

O início do SUPERA trouxe também passos significativos no que concerne à transparência, com a criação do regulamento que indica critérios de participação e gestão da comunhão, o treinamento dos agentes, ou seja, as pessoas que fazem o acompanhamento dos participantes, entre outros. Sobre o SUPERA, o relatório anual da Anpecom traz a seguinte análise:

O objetivo do programa é contribuir para o desenvolvimento da plena autonomia da pessoa que se encontra em situação de vulnerabilidade. Os participantes são acompanhados através da Rede Nacional de Agentes do programa, composto por voluntários e voluntárias que buscam encontrar soluções para as dificuldades em que se encontram, através de relações de igualdade, reciprocidade e comunhão, enquanto é oferecido determinado valor de recurso financeiro, de forma temporária. (ANPECOM, [20-]).

Deste modo, o projeto de Economia de Comunhão tem se adaptado aos novos paradigmas contemporâneos e assim tem também buscado se adaptar quanto à sua contribuição para dirimir os grandes problemas sociais. Neste sentido, além do projeto SUPERA, várias outras iniciativas em âmbito internacional e nacional surgiram recentemente. A seguir destacaremos o PROFOR.

PROFOR

O desejo de contribuir de maneira imediata com a EdC em alguns casos levou também a experiências negativas, como negócios que não foram desenvolvidos em bases sólidas e que, por conseguinte levaram a resultados contraproducentes. Se por um lado é verdade que na realidade brasileira a sobrevivência é um grande desafio para toda e qualquer empresa, por outro lado a ausência de um certo nível de planejamento pode tornar todo o processo ainda mais difícil.

Como mostram alguns estudos,²¹ a vivência dos valores nos quais se baseia a EdC dentro e fora da empresa podem trazer resultados para a organização, tais como uma maior coesão e esforço do time, porém para que isto aconteça é importante que estes valores estejam aliados à presença de uma boa gestão. Com vistas a consolidar a realidade empresarial proposta pela EdC e de solidificar ou gerar novos empreendimentos, buscando de certo modo aprender com as experiências do passado, têm-se buscado desenvolver projetos que combinem geração de recursos, inclusão social e difusão da cultura da partilha. Assim surge o PROFOR.

²¹ Ver Benites (2009), Pinto e Leitão (2006), Gonçalves (2005).

O PROFOR é uma incubadora que visa atender projetos produtivos que se enquadrem em um dos seguintes critérios: empreguem pessoas em situação de vulnerabilidade econômica, ofereçam produtos ou serviços para pessoas em situação de vulnerabilidade econômica, ou ofereçam a uma pessoa em situação de vulnerabilidade econômica a possibilidade de empreender. Atualmente, no debate sobre responsabilidade social empresarial os “Negócios de Impacto Social” têm se tornado um tema cada vez mais relevante:

Os negócios de impacto aparecem como uma tentativa de capitalismo mais inclusivo. É uma forma diferente de pensar o papel das organizações e uma resposta ao desejo latente de quem quer trabalhar com um propósito. (BARKI, 2015, p.16).

O PROFOR pode ser visto como uma experiência que aproxima a EdC do ecossistema dos negócios de impacto social. O programa oferece consultoria especializada para o desenvolvimento do plano de negócios e capital financeiro para implementação. Na primeira edição do PROFOR foram selecionados para desenvolvimento do plano de negócios 8 projetos, dos quais 6 foram incubados e 2 foram acompanhados por consultores de gestão e desenvolvimento pessoal (ANPECOM, [20-b]).

Embora seja ainda um projeto com pouco tempo de existência e que tenha contemplado um número pequeno de negócios, o PROFOR se destaca por ser um modo de incentivar o surgimento de empresas inspiradas nos valores da EdC, gerar renda e ao mesmo tempo incluir pessoas em situação de vulnerabilidade econômica dentro do sistema produtivo, levando-os a sair da situação de pobreza com as próprias pernas. Ao avaliar os resultados do PROFOR, a Anpecom ([20-b]) afirma:

[...] 50% incorporaram práticas de gestão e controle, como a de fluxo de caixa, demonstrativos de resultados, entre outras; 83,30% dos empreendedores afirmam ter obtido crescimento pessoal e profissional com o acompanhamento do PROFOR; 100% responderam que entendem como possível buscar produtividade e lucratividade, e ao mesmo tempo ser feliz no ambiente de trabalho; 50% responderam que as práticas de EdC estão contribuindo, de alguma forma, para melhorar o relacionamento entre eles e seus colaboradores, fornecedores e demais *stakeholders*.

O PROFOR também contribuiu para o estabelecimento de importantes parcerias da Anpecom com outras organizações. Ele tem recebido auxílio do Programa de Incubação de Negócios, promovido pelo Instituto de Cidadania Empresarial (ICE). A Anpecom também se associou com a Aliança Empreendedora, organização que fomenta e apoia o empreendedorismo social para jovens, prioritariamente de baixa renda, e desenvolve modelos de negócios inclusivos. Ele também faz parte da rede EoC-Inn, o *Economy of Comunion International Incubating Network*.

O desafio em se atualizar a experiência narrada por Lucas, o desafio do projeto EdC

Passados dois mil anos da descrição de Lucas acerca das primeiras comunidades cristãs, os acontecimentos e as transformações sociais, econômicas, políticas ocorridas neste período são extraordinários²²: das inúmeras transformações socioeconômicas da Europa, podendo começar com pensamento de Clemente de Alexandria, chegando ao fim do Império Romano e os pilares do pensamento de Agostinho de Hipona; do surgimento das ordens monásticas com São Bento com seu *“ora et labora”* e mais tarde o surgimento da Escolástica com o seu ícone máximo, São Tomás de Aquino; a guinada de São Francisco já com os desenvolvimentos das Comunas; o surgimento dos conceitos de valor, juro, câmbio, lucro, as partidas dobradas de Luca Pacioli, a utilização dos números negativos para a contabilização das dívidas, dos primeiros bancos - seu exemplar, o Banco de Ascoli - até os conglomerados financeiros multinacionais de hoje, do surgimento do mercantilismo até a criação da Organização Mundial do Comércio, passando pelo Iluminismo com Locke, Voltaire Rousseau e Adam Smith, desembocando na importante influência de Jeremy Bentham e seu utilitarismo “convergindo” para os importantes pensadores econômicos modernos – Walras, Marx, Schumpeter e Keynes - de Einstein à visita do homem à Lua ao bebê de profeta desembocando na ovelha Dolly, de Gutenberg ao Google; da bomba nuclear à descoberta do Bóson de Higgs, dos extermínios do século XX ao projeto da União Europeia; da atual miséria e gritante desigualdade social africana, latino-americana à opulência das megacorporações e seus acionistas que nos últimos anos bateram a casa do trilhão de dólares em valor de mercado.

Muitas comunidades ao longo destes dois mil anos buscaram inovar e empreender nas formas de convívio social. Cada uma destas comunidades com

²² Faremos um breve apanhado, tomando por base, nossa perspectiva ocidental da História.

o seu dilema momentâneo, com o carisma da sua época, buscando responder aos anseios do homem de seu tempo. Parece ser um anseio do homem – mesmo para este *homo sapiens* muitas vezes avarento, violento, territorialista, tribal - a busca de uma maior coesão social, reciprocidade, cumplicidade social²³. Portanto, comunidades que, de uma forma e de outra viviam e buscavam desenvolver uma economia de comunhão., tanto no âmbito nacional quanto no âmbito internacional.

No Brasil, ao longo do novo milênio houve conquistas importantes – conseguiu-se, através de políticas sociais, reduzir substancialmente a pobreza extrema no país. O mesmo se passou em outras regiões do planeta. O Brasil também conseguiu avançar em algumas das metas do milênio. Imersos nos sistemas econômicos modernos, nossas comunidades, entretanto, ainda são extremamente desiguais²⁴; grande parte da humanidade ainda sofre grandes privações. Qual, portanto, a contribuição da EdC no âmbito global, regional e local junto das outras incontáveis iniciativas e projetos que buscam também uma economia mais humana e solidária?

No contexto doméstico, o Brasil busca dar seus primeiros passos depois da maior recessão econômica de sua história; em termos relativos comparada à Grande Depressão dos anos trinta²⁵. De certo modo, o desemprego pode ser considerado hoje, a fome de 1991. Vive-se uma intensa transformação econômica e tecnológica que tem, há alguns anos, não se diga décadas, colocado o sistema econômico global e o mercado de trabalho de cabeça para baixo. A automação industrial somada à mais recente automação nos setores de serviços, a inteligência artificial, nos colocam de frente a grandes dilemas, principalmente no mundo do trabalho.

Diante destas grandes transformações, muitos questionamentos se fazem necessários. De que forma as sociedades modernas irão gerar e distribuir a própria renda dada a estrutura produtiva, econômica e social atual e suas especificidades? Como se inserirão os jovens neste novo mundo do trabalho? Como se reinserirão aqueles que de alguma forma estavam inseridos e hoje buscam um novo formato de geração de renda, não aquele anterior que em muitos casos não existe mais? Como atuar de forma efetiva para tirar famílias da situação de vulnerabilidade econômica sem correr o risco da EdC legitimar um modelo econômico perverso? Qual a contribuição do projeto EdC com vistas a fortalecer

²³ Para uma discussão sobre os rumos da modernidade, vide os *best-sellers* Harari (2015, 2016, 2018).

²⁴ Por que o problema está no “extremamente” desigual.

²⁵ Segundo dados da PNAD-IBGE, o Brasil encerrou 2018 12,2 milhões de desempregados.

os laços de coesão social e, com isso contribuir para o aumento da autoestima comunitária, maior antídoto contra o mal da corrupção?

A EdC, assim como muitos movimentos econômicos e sociais que surgiram nas últimas décadas, tem buscado respostas a essas questões, ou para parte delas, conforme afirma a socióloga Vera Araújo:

A busca de uma sociedade cada vez mais civil, participativa e harmoniosa; numa palavra, capaz de criar condições para a felicidade e o bem-estar dos indivíduos, das comunidades e dos povos, exige que se supere esta economia conflituosa, desmedidamente competitiva, agressiva, alienante... aumentam as vozes que pedem mais solidariedade, mais integração e interação, mais diálogo, mais escuta atenta dos diversos pontos de vista. E isto vem demonstrar a atualidade da Economia de Comunhão como ponta de lança de uma economia alternativa à economia vigente. (ARAÚJO, 2002, p.29-30).

Pode-se perceber, que os fundamentos que originaram a EdC, ainda têm um papel importante e são capazes de dialogar com as problemáticas da sociedade contemporânea. E mais, tem crescido a presença de organizações na sociedade motivadas a reverter os efeitos negativos advindos do sistema de produção e distribuição de recursos vigente.

Muito oportuno para de aprofundar esta temática foi o evento *Prophetic Economy* realizado em novembro de 2018 conjuntamente pela EdC e outras organizações que trabalharam em projetos que visam atenuar a pobreza e suas consequências. Ali foram apresentadas experiências com resultados positivos ocorridas nos últimos anos e também discutidos desafios para as próximas décadas.

Embora cada região do planeta tenha suas peculiaridades e necessitem de soluções para questões específicas, veio em evidência que o caminho para se encontrar tais soluções será trilhado com mais chances de sucesso, se forem incluídos três elementos:

Trabalho conjunto: além da EdC, há diversas organizações na atualidade trabalhando para minimizar problemas econômicos e sociais da sociedade contemporânea, cada uma de um modo diferente. Segundo Tonglet (2018) do Movimento *ATD Quarto Mondo*, o trabalho conjunto entre esses movimentos é importante, não só pela questão de se criar uma massa crítica, mas sobretudo porque essa biodiversidade pode apontar novos caminhos onde cada movimento pode oferecer sua experiência aos demais e cada um pode crescer e maturar

individual e coletivamente. Foi este um dos resultados observados pelas oito organizações que trabalharam juntas nos últimos anos em prol do evento.

Jovens: os jovens também têm um grande papel nesta discussão, eles têm a capacidade de pensar e possuem seu ponto de vista em relação a esses e outros temas. De acordo com Bruni (2018) a sociedade muitas vezes adota um comportamento paternalista diante deles, quando ao invés é necessária uma relação de fraternidade. Também neste aspecto o evento *Prophetic Economy* serviu como um laboratório, uma vez que ele foi preparado em conjunto com os adolescentes, tratou-se não apenas de um evento, mas um percurso de trabalho de um ano, que culminou com um evento, proporcionando a jovens e adultos a experiência de trabalhar juntos com igual dignidade. Tonglet (2018) acrescenta que é preciso encontrar para os jovens um espaço de paridade com os adultos onde estes possam trazer suas ideias, propostas, contestações, propostas e projetos: “Eles não podem e não devem ser objeto de reflexão, de preocupações, de decisões dos adultos, devem ser atores e protagonistas como foram nestes dias.” (TONGLET, 2018).

Pessoas em situação de vulnerabilidade econômica: todos nós passamos por situação de vulnerabilidade em algum momento da vida, basta pensar ao momento do nascimento e no período final da vida; mas há pessoas que vivem a pobreza em um modo particular, para se entender bem estas nuances da pobreza é importante estar em contato com os pobres, é fundamental estar em contato com estas pessoas (BRUNI, 2018). Tonglet (2018) aponta as consequências desta falta de contato com as pessoas em situação de pobreza:

Muitas vezes, nos dias atuais, estas mulheres, estes homens, não entram nas nossas reflexões. A sua experiência, o seu saber de vida, não é solicitado, não é considerado, e muitas vezes não é sequer reconhecido: não tem uma existência legítima. E assim, essas pessoas que têm competências que nós não possuímos e não teremos nunca, permanecem objeto de nossas reflexões e nossos estudos, das nossas pesquisas, da nossa solidariedade enquanto esperam ser reconhecidos como sujeitos, protagonistas, capazes de pensamento, de análise, capazes de elaborar propostas.

Pode-se afirmar que os anos de amadurecimento da EdC juntos às experiências conjuntas com outros atores levaram ao entendimento de que a inovação social que a EdC propõe acontece de maneira mais efetiva quando se agrega estes três elementos: grupos que trabalham em prol da inclusão social em frentes diver-

sas, pessoas que são marginalizadas pelo sistema (em todas as etapas do processo) e também os jovens, sem os quais é difícil garantir que o trabalho realizado leve em consideração o curto e longo prazos.

Considerações Finais

Buscou-se, neste artigo, compreender o projeto de Economia de Comunhão através de seus diferentes significados e de suas diferentes nuances: primeiramente, como projeto empresarial lançado em maio de 1991, no Brasil e, imediatamente, difundido mundialmente com objetivo prático de dirimir as situações de vulnerabilidade econômica de comunidades locais; em segundo lugar, como expressão e compreensão social do agir econômico dos membros do movimento dos Focolares, alicerçadas no pensamento de sua fundadora Chiara Lubich, e, em terceiro lugar, um amplo e global projeto de pesquisa com o objetivo de desenvolver e aprimorar no âmbito científico aquele coração de princípios norteadores oferecidos por Chiara Lubich, porta-voz da mensagem cristã no nascer do terceiro milênio.

Buscamos aqui, discutir, interpretar as razões e motivos para o seu surgimento, discutir seus empreendimentos concretos e, por fim, oferecer subsídios para antever seu futuro. É importante ressaltar em nossas considerações finais que o projeto EdC há muito rompeu as fronteiras de seu núcleo nascente que foi o Movimento dos Focolares, fundado por Chiara Lubich. A EdC é hoje uma das inúmeras propostas socioeconômicas que orbitam junto à sociedade civil, um projeto que dialoga com outras inúmeras propostas na busca da erradicação da pobreza e da mitigação das desigualdades sociais. Este diálogo tem enriquecido de forma considerável, o agir e olhar em direção ao futuro da EdC.

O *modus operandi* econômico da Economia de Comunhão se desenvolveu ao longo de todas as grandes transformações experimentadas ao longo da segunda metade do século XX e está também inserido nas recentes grandes transformações socioeconômicas do terceiro milênio.

Se utilizada a analogia de uma planta para explicar a Economia de Comunhão, pode-se considerar que a sua semente, plantada em 1991, contém em seu código genético as fortes experiências socioeconômicas adquiridas a partir de elementos típicos do século XX, seja na pessoa de Chiara Lubich que viveu tanto a grande crise de 1929 mas também e principalmente a devastação social e econômica da Segunda Guerra Mundial, seja na sua versão de elaboração para o conflito “capitalismo x socialismo”, seja como elemento constitutivo das propostas da Igreja Católica para a busca da erradicação da pobreza e das desi-

gualdades sociais além de seus elementos encontrarem ressonância com outros movimentos e ideias próprias do século XXI.

A flexibilidade com relação às organizações e estruturas que sustentam a EdC permite que ela encontre caminhos independentes no transcorrer do tempo e do espaço. Experiências de uma comunidade servem de exemplo e incentivo às demais, de modo que existe a heterogeneidade, mas, ao mesmo tempo, as lições aprendidas vão sendo replicadas e formando, inclusive, um conjunto de organizações semelhantes.

A passagem da teoria à prática normalmente não é um processo fácil. Muitos projetos bem desenhados e estruturados encontram dificuldades em atingir seus objetivos nesta etapa. A EdC não é uma exceção, embora haja experiências bem-sucedidas, há também experiências negativas. O perfil carismático de Chiara Lubich e de muitos de seus seguidores teve um papel de extrema relevância que levou muitas pessoas a aderirem prontamente à sua proposta; alguns destes seguidores, entretanto, aderiram sem a compreensão das implicações e riscos desta adesão, por exemplo, os riscos inerentes aos empreendimentos empresariais. Estas experiências, bem e não tão bem-sucedidas, todavia, geraram uma massa crítica sem a qual a EdC não teria tido o mesmo alcance territorial e longevidade temporal que culminaram com importantes experiências em um contexto em que houve uma combinação de cultura da proximidade, ação local e visão global.

O conjunto de mudanças pelo qual passou a sociedade nas últimas décadas, também levou os protagonistas da EdC a repensar sua concepção e atuação, percebendo relações de interdependência cada vez mais sólidas entre os seus pilares: empresas enquanto espaços de comunhão, inclusão social e difusão dos valores nos quais ela se fundamenta. Os mais de 25 anos de história da EdC mostraram que, embora tenha nascido como uma proposta para empresas, ela extrapola os seus limites, na medida em que seus princípios podem ser vividos por quem desejar, em todas as esferas das relações econômicas, enquanto trabalhadores, consumidores, produtores, investidores, entre outros.

ECONOMY OF COMMUNION: BACKGROUND, CONCEPT, CHALLENGES AND PERSPECTIVES

ABSTRACT: *Social inclusion and sustainable development are topics that are gaining more and more importance in discussions about entrepreneurship today. The Economy of Communion (EoC) emerged as a proposal of economic vision and practice who places the*

human being at the center, so for it these themes are crucial. This paper proposes an analysis of the Economy of Communion (EoC) from four perspectives. It starts from a historical rescue that shows the socioeconomic context that preceded EoC and how this context contributed to the way it was established. Then, it discusses its institutional development, considering its worldwide dimension. Subsequently, two concrete projects developed by Brazilian EoC are presented. These projects are pioneering in the international EoC context. The perspectives and challenges of EoC in Brazil and in the world are discussed and, finally, the conclusions are presented.

KEYWORDS: *Economy of Communion. Economic inequality. Entrepreneurship.*

REFERÊNCIAS

ANPECOM. **Economia de Comunhão.** [s. l.]: Anpecom, [20-a]. Disponível em: <http://www.anpecom.com.br/economia-de-comunhao/>. Acesso em: 25 fev. 2019.

ANPECOM. **Relatório de resultados Anpecom 2018.** [s. l.]: Anpecom, [20-b]. Disponível em: <http://www.anpecom.com.br/anpecom/relatorio-de-resultados-2018/>. Acesso em: 25 fev. 2019.

ARAÚJO, V. Que pessoas e que sociedade para a Economia de Comunhão? *In*: BRUNI, L. **Economia de Comunhão: uma cultura econômica em várias dimensões.** São Paulo: Ed. Cidade Nova, 2002. p.21-30.

AXELROD, R.; HAMILTON, W. D. The evolution of cooperation. **Science**, Washington, v.211, n.4489, p.1390-1396, 1981.

BACH, M. Carisma e racionalismo na sociologia de Max Weber. **Sociologia & Antropologia**, Rio de Janeiro, v.1, n.1, p.51-70, jun. 2011.

BARKI, E. Negócios de impacto: tendência ou modismo? **Sociedade e Gestão**, Brasília, v.14, n.1, p.14-17, jan./jun. 2015.

BENITES, M. R. **Pessoas que fazem a Economia de Comunhão.** São Paulo: Ed. Cidade Nova, 2009.

BERMAN, M. **Tudo que é sólido desmancha no ar: a aventura da modernidade.** Rio de Janeiro: Companhia das Letras, 2007.

BRUNI, L. **Conclusões.** 2018. Trabalho apresentado ao 1. Prophetic Economy, Roma, 2018.

BRUNI, L. **Comunhão e as novas palavras em economia**. São Paulo: Ed. Cidade Nova, 2005.

CENTRO CHIARA LUBICH. **Home**. [s. l.]: Centro Chiara Lubich, 2009-2019. Disponível em: <http://www.centrochiaralubich.org/pt>. Acesso em: 05 mar. 2019.

CRUZ, I. A. A. da. **Economia de Comunhão: nicho ou novo paradigma?** São Paulo: Ed. Cidade Nova, 2016.

CRUZ, I. A. A. da. **Economia de Comunhão nicho ou possibilidade de generalização: uma análise a partir do ágape**. 2014. Tese (Doutorado em Ciências da Religião) - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2014.

DIAS, R. **Gestão ambiental: responsabilidade e sustentabilidade**. São Paulo: Atlas, 2009.

EDC-ONLINE. **O documento de identidade da EdC**. [s. l.]: EdC, 2008-2019a. Disponível em: <http://edc-online.org/br/chi-siamo-it/documento-di-presentazione.html>. Acesso em: 03 mar. 2019.

EDC-ONLINE. **Linhas para a gestão de uma empresa de Economia de Comunhão**. [s. l.]: EdC, 2008-2019b. Disponível em: <http://edc-online.org/br/imprese-alias/linee-per-condurre-un-impresa.html>. Acesso em: 03 mar. 2019.

EDC-ONLINE. **O que é EdC**. [s. l.]: EdC, 2008-2019c. Disponível em: <http://edc-online.org/br/quem-somos/o-que-e.html>. Acesso em: 25 fev. 2019.

ÉCONOMIE DE COMMUNION. **Le projet**. [s. l.]: EdeC, [20-]. Disponível em: <https://economie-de-communion.fr/le-projet/>. Acesso em: 27 fev. 2019.

ECONOMY OF COMMUNION. **Join us for the 2018 meeting of the Economy of Communion**. [s. l.]: EoC, set. 2018. Disponível em: <https://eocnoam.org/2018/09/01/join-us-for-the-2018-meeting-of-the-economy-of-communion/>. Acesso em: 25 fev. 2019.

FARIA, R. M. **Inovação e empreendedorismo à luz dos princípios da Economia de Comunhão**. 2017. Trabalho apresentado ao Inovação e Empreendedorismo à Luz Dos Princípios da Economia de Comunhão, São Paulo, 2017.

GALLAGHER, J. **Chiara Lubich, a woman's work: the story of the focolare movement and its founder**. United States: New City Press, 2003.

GONÇALVES, H. H. A. B. Q. **A experiência dos pioneiros da Economia de Comunhão na liberdade no primeiro decênio (1991-2001) no Brasil: absurdo**

e graça da mudança de mentalidade do empresário. 2005. Tese (Doutorado em Engenharia) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2005.

GUI, B. Le nuove linee per condurre un'impresa. **Economia di Comunione una cultura nuova**, [Roma], Anno 14, n.28, Dic. 2008. Disponível em: <http://edc-online.org/it/header-pubblicazioni/archivio-documenti/notiziari-edc-varie-lingue/notiziario-edc/305-edc28/file.html>. Acesso: 28 fev. 2019.

HARARI, Y. N. **Sapiens**: uma breve história da humanidade. Porto Alegre: L&PM, 2015.

HARARI, Y. N. **Homo Deus**: uma breve história do amanhã. São Paulo: Companhia das Letras, 2016.

HARARI, Y. N. **21 lições para o século 21**. São Paulo: Companhia das Letras, 2018.

HOBSBAWN, E. **A era dos extremos**: o breve século XX (1914-1991). São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

LEITÃO, S. P.; SPINELLI, R. A. Economia de Comunhão no Brasil: a produção acadêmica em administração de 1991 a 2006. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, v.42, n.3, p.451-469, 2008.

LUBICH, C. **Essential writings**: spirituality, dialogue, culture. London: New City, 2007.

LUBICH, C. **Economia de Comunhão**: história e profecia. São Paulo: Ed. Cidade Nova, 2004.

LUBICH, C. **Colloqui con i gen: anni 1970/74**. Roma: Città Nuova Editrici, 1999.

LUBICH, C. **O trabalho e a descoberta de uma consciência social**. 1984. Trabalho apresentado ao 1. Congresso do Movimento Humanidade Nova, Roma, 1984. Disponível em: <http://www.centrochiaralubich.org/pt/pdf/portugues/677-chi-19840603-br/file.html>. Acesso em: 05 mar. 2019.

LUBICH, C. **La rivoluzione arcobaleno**. 1968. Trabalho apresentado ao Documenti Scritti Centro Chiara Lubich, Rocca di Papa, 1968. Disponível em: <http://www.centrochiaralubich.org/it/pdf/italiano/523-chi-19680625-it/file.html>. Acesso em 06 mar. 2019.

MENEGASSI, C. H. M.; FERNANDES, B. H. R. Teoria axiológica de comunhão: a construção social de recursos constitutivos da gestão de empresas de Economia de Comunhão. **Cadernos EBAPE**, Rio de Janeiro, v.14, n.2, p.258-277, 2016.

NORTH, D. C. Institutions. **Journal of Economic Perspectives**, Nashville, v.5, n.1, p.97-112, 1991.

OSSERVATORIO SULLA POVERTÀ LEO ANDRINGA. **Home**. Itália: Opla, [201-]. Disponível em: <http://osservatoriopoverta.weebly.com>. Acesso em: 05 mar. 2019.

PINHO, D. B. Aspectos da evolução da Ciência econômica: do início do século XXI às raízes do pensamento Econômico. *In*: PINHO, D. B.; VASCONCELLOS, M. A. S. de; TONEDO JUNIOR, R. (org.). **Manual de Economia**. 6.ed. São Paulo: Saraiva, 2011. p.26-63.

PINTO, M. C. S.; LEITÃO, S. P. **Economia de Comunhão: empresas para um capitalismo transformado**. Rio de Janeiro: FGV Ed., 2006.

PROPHETIC ECONOMY. **Home**. [s. l.]: Prophetic Economy, [201-]. Disponível em: <https://www.propheticconomy.org/>. Acesso em: 06 mar. 2019.

TONGLET, J. **Conclusões**. 2018. Trabalho apresentado ao 1. Prophetic Economy, Roma, 2018.

Recebido em 30 de maio de 2019

Aprovado em 05 de julho de 2019

CONHECIMENTO ACADÊMICO NO CAMPO DAS ORGANIZAÇÕES HÍBRIDAS E DAS EMPRESAS DE ECONOMIA DE COMUNHÃO

Cláudia Herrero Martins MENEGASSI¹
Silvia Martí BARROS²

RESUMO: O presente ensaio teórico tem como objetivo sistematizar o conhecimento presente nos conceitos e na atuação de dois fenômenos que surgem empiricamente no campo organizacional: as organizações híbridas e as empresas de Economia de Comunhão (EdC). Por meio de pesquisa bibliográfica descritiva, foi possível encontrar pontos convergentes e divergentes entre ambos os fenômenos. Conclui-se que, se o entendimento de organização híbrida for aquele que pressupõe missão e ação social e/ou ambiental somada àquela mercadológica, pode-se dizer que as empresas de EdC se aproximam desse conceito. Contudo, enquanto a caracterização como organização híbrida é externa (pode ser atribuída a qualquer tipo de organização), no contexto da EdC uma empresa somente pode ser definida como tal se houver a livre adesão do empresário ao conjunto de princípios e valores que embasam as linhas de gestão desse projeto.

PALAVRAS-CHAVE: Conhecimento. Conhecimento acadêmico. Organizações híbridas. Hibridismo. Economia de Comunhão.

Introdução

Até o início dos anos 2000, pouco se falava no meio acadêmico sobre questões sociais relacionadas à economia ou à gestão. Nos cursos superiores de

¹ Unicesumar. Professora da Pós-graduação em Gestão do Conhecimento. Universidade Positivo, Curitiba – PR - Brasil. Doutora pelo Programa de Pós-graduação em Administração. claudiaherrero@gmail.com

² Universidade do Vale dos Sinos (Unisinos), São Leopoldo – RS – Brasil. Université de Poitiers, Poitiers - França. Mestre pelo Programa de pós-graduação em Gestão e Negócios com dupla titulação. silviamartibarros@gmail.com

Economia e de Administração predominava a racionalidade instrumental e o paradigma funcionalista, sustentados por uma epistemologia positivista, que limitava as análises às relações simples de cálculo utilitário de consequências, considerando ainda – no caso da economia – a condição *ceteris paribus*, que pressupunha a constância dos demais fatores, ideia essa bastante dissociada da realidade das ações e das relações econômicas e sociais.

De fato, quaisquer ações econômicas advindas de organizações trazem consigo externalidades que podem ser tanto positivas quanto negativas. E para quem? Ao menos para todos os *stakeholders*, mas também para a sociedade como um todo, ao se pensar também em cultura e na institucionalização do *modus operandi*. E onde estava a consideração a essas externalidades no passado? De certa forma estavam em período embrionário ou experimental, tendo em vista que diversos movimentos já existiam a partir da década de 1990, principalmente, mas que tomaram corpo somente a partir do fim dessa década e, em termos de interesse de estudos acadêmicos, demorou ainda um pouco mais para se tornar temas de pesquisa.

As questões surgiram principalmente em duas vertentes: a ambiental e a social. A ambiental passou a ser pauta de discussões entre representantes de países uma vez que o desenvolvimento econômico se deu por tantas décadas desconsiderando esse fator e o resultado foram problemas relacionados a poluição e clima de ordem preocupante. Percebe-se que foi somente após as externalidades negativas das ações econômicas relacionadas ao meio ambiente começarem a impactar a humanidade e sua qualidade de vida é que o tema passou a ser considerado e discutido.

A social veio ainda depois. Embora problemas sociais sempre tivessem assolado o mundo e ações pontuais a causas específicas tenham sido realizadas, o tema se tornou agenda das organizações principalmente após a compreensão de que “[...] o respeito pelo meio ambiente é a sobremesa após a refeição dos países ricos.” (BURCKART, 2002, p.69), ou seja, enquanto a pobreza e suas consequências são as principais preocupações de uma nação ou região, dificilmente será possível que passem para esse outro nível de prioridade. As mazelas sociais precedem as ações pró meio ambiente principalmente quando a cultura ainda não é sólida a respeito de tal causa.

Além disso, outras razões também levaram para a pauta da gestão organizacional as questões sociais, tais como valores e partilha – como é o caso da Economia de Comunhão – (MENEGASSI, 2013), da emancipação do indivíduo e solidariedade – caso da Economia Solidária –, da busca por legitimação e reconhecimento de suas práticas sociais e ambientais – Movimento

B – e, ainda, negócios com propósito, empresas sociais, gestão social e assim por diante.

Um termo que vem se destacando na academia para descrever organizações que colocam como objetivo de sua existência a geração de valor socioambiental é o de “organizações híbridas”; ou seja, são as organizações que procuram combinar concomitantemente objetivos de geração de valor econômico e de valor social, de modo bastante interconectado e sinérgico a ponto de impactar socialmente mantendo a sustentabilidade financeira da organização (RODRIGUES, 2016). A mesma denominação é utilizada para outras interpretações, como a coexistência de duas ou mais abordagens de gestão ou cultura organizacional – comum em casos de fusão e aquisição. Percebe-se que não há consenso na literatura a respeito de organizações híbridas.

Embora haja, sobretudo na academia, a necessidade de conceituações a respeito dos fenômenos que surgem empiricamente no campo organizacional, há uma necessidade talvez ainda maior de distinção entre fenômenos e conceitos que possuam origens ou motivações diferentes e que, por vezes, apenas por terem uma causa comum, são classificados da mesma maneira.

Um desses equívocos conceituais foi apresentado por Pinheiro (2003) em que apresentava a Economia de Comunhão (EdC) como uma experiência peculiar de Economia Solidária (ES). A distinção conceitual foi feita posteriormente por Martins, Cruciol e Araújo (2006) em uma publicação cujo objetivo foi justamente trazer a distinção dos dois conceitos, destacando seus pontos comuns, mas também deixando claras suas distinções em variados aspectos, dentre eles a origem de cada uma das iniciativas, as motivações para sua criação, seu desenvolvimento pelo mundo, dentre outros.

O que se pode perceber é que o conhecimento acerca de alguns temas – sobretudo aqueles que se distanciam dos ortodoxos ou tradicionais – carecem de maior clareza no campo acadêmico, inclusive para que as pesquisas nesses campos possam avançar com solidez e rigor metodológico e que isso reflita na própria atuação empírica dessas iniciativas.

Tendo em vista essa necessidade de sistematização do conhecimento presente em iniciativas organizacionais voltadas a propósitos sociais e ambientais, tanto em termos teóricos quanto empíricos, o presente artigo tem como objetivo sistematizar o conhecimento presente nos conceitos e na atuação de dois desses fenômenos organizacionais: as organizações híbridas e as empresas de Economia de Comunhão.

Esta pesquisa caracteriza-se como bibliográfica e descritiva. Trata-se de um ensaio teórico que está organizado da seguinte forma: a primeira seção é esta

introdução; a segunda trata do conhecimento, seus conceitos e a necessidade de sua sistematização tanto no campo acadêmico quanto no organizacional; a terceira parte é dedicada às organizações híbridas e a quarta à Economia de Comunhão. Por fim, as considerações finais e as referências.

O conhecimento acadêmico e organizacional

Apresentar um conceito é algo não tão simples quando se está no campo das ciências humanas ou ciências sociais aplicadas. Isso porque nessas ciências – ao contrário das ciências naturais, conforme propunha Thomas Khun (2001) – distintos paradigmas podem coexistir e também diferentes conceitos, de acordo com a abordagem de cada autor. O mesmo ocorre com o próprio conceito de conhecimento.

Nonaka e Takeuchi (1997) consideram o conhecimento como na ótica de Platão segundo a qual conhecimento é a “crença verdadeira justificada”, assumindo então o conceito de que conhecimento é “[...] um processo humano dinâmico de justificar a crença pessoal com relação à ‘verdade’.” (NONAKA; TAKEUCHI, 1997, p.63).

Davenport e Prusak (2003) fazem uma definição funcional de conhecimento, voltada à ideia da aplicação do conhecimento ao mundo organizacional. Nesse sentido, abordam características que atuam sobre o conhecimento, tanto de forma a alavancá-lo nas organizações, como no sentido de dificultar a sua gestão. Para Davenport e Prusak (2003, p.6), portanto:

Conhecimento é uma mistura fluída de experiência condensada, valores, informação contextual e insight experimentado, a qual proporciona uma estrutura para avaliação e incorporação de novas experiências e informações. Ele tem origem e é aplicado na mente dos conhecedores. Nas organizações, ele costuma estar embutido não só em documentos ou repositórios, mas também em rotinas, processos, práticas e normas organizacionais.

O conhecimento, então, segundo esses autores, é uma mistura de vários elementos; é fluído, mas pode ser estruturado; é intuitivo, mas pode também ser compreendido pela lógica. Em suma, o conhecimento é algo que “[...] faz parte da complexidade e imprevisibilidade humanas.” (DAVENPORT; PRUSAK, 2003, p.6), mas, ao mesmo tempo, está relacionado à ação, sobretudo no sentido de lidar com a complexidade, está imbuído de discernimento, está em constante evolução – quando para de evoluir, transforma-se em opinião ou dogma – e,

tanto em nível individual quanto organizacional, é influenciado fortemente por valores e crenças (DAVENPORT; PRUSAK, 2003).

Para Sveiby (1998), a pluralidade de definições de conhecimento justifica-se pela diferença entre os contextos em que o termo pode ser empregado. Em termos organizacionais, o conhecimento, para o autor, possui quatro características: é tácito (irrefletido); orientado para a ação; sustentado por regras (conscientes ou inconscientes); e está em constante mutação.

Desse modo, pode-se perceber que o conhecimento é algo que permeia tanto aspectos teóricos e conceituais quanto empíricos – nesse caso específico citado, o campo organizacional. O conhecimento acadêmico é aquele gerado por meio de pesquisas teóricas e empíricas e que, dada a complexidade dos fenômenos, em alguns temas menos ortodoxos não possui hegemonia conceitual, o que pode dificultar inclusive o próprio desenvolvimento do campo dentro da academia.

Tendo em vista essa necessidade de clareza conceitual para o conhecimento acadêmico, as próximas seções se dedicam a trazer o conhecimento acerca dos dois fenômenos aqui estudados: o das organizações híbridas e o das empresas de Economia de Comunhão.

Organizações híbridas

O conceito de organizações híbridas não é claramente definido no âmbito acadêmico. De fato, trata-se de um termo utilizado com diferentes significados e interpretações, o que dificulta seu entendimento e suas fronteiras em relação a outras áreas de pesquisa (LAURETT *et al.*, 2018).

Recentemente o termo tem sido utilizado com frequência para definir empresas com finalidades sociais e ambientais, além daquela também presente do lucro. No entanto, o termo pode ser compreendido também em sentidos mais amplos, conforme Wood (2010, p.241), que define organizações híbridas como:

[...] configurações resultantes de processos de mudança e que conservam, por muito tempo, no mesmo *locus* organizacional, características estratégicas, organizacionais e culturais distintas, originárias das matrizes que a constituíram, e que podem ser, eventualmente, antagônicas.

Na literatura acadêmica, na década de 2000, o termo organização híbrida começou a ser usado para definir organizações que operassem na interface entre setor público e privado, atendendo ao mesmo tempo as demandas de ambos.

Também são denominadas organizações híbridas aquelas que passam por processos de fusão ou aquisição em que há impactos significativos sobre sua gestão (WOOD, 2010). Todavia, de modo mais geral, o termo tem sido utilizado principalmente no sentido de definir as organizações que aliam um propósito social e/ou ambiental ao propósito comercial, tendo ambos os aspectos como parte da missão da empresa, conforme define Wood (2010, p.242):

O termo ‘organização híbrida’ também é utilizado para designar organizações que combinam características de organizações sem fins lucrativos – tais como: voluntarismo, orientação para missão e foco na criação de valor social – com características de empresas comerciais – tais como: autointeresse, orientação para o mercado e foco na criação de valor econômico.

Laurett *et al.* (2018) e Santos (2018) trazem diversas vertentes interpretativas acerca do significado de Organizações Híbridas, sistematizadas no Quadro 1:

Quadro 1 – Concepções acerca de Organizações Híbridas

Autores	Concepções acerca de Organizações Híbridas
Wood (2010).	O hibridismo pode ser visto como a combinação de organizações comerciais, organizações públicas e organizações sem fins lucrativos. Os modelos de gestão híbridos consistem nas combinações de dois ou mais modelos de gestão. O hibridismo também pode ser identificado quando as organizações adotam: (i) modelos de gestão híbridos e (ii) modelos de governança híbridos.
Smith (2014).	O termo hibridismo, no contexto da gestão, refere-se às organizações que adotam duas ou mais características de diferentes setores, como por exemplo, do setor privado, governamental e/ou social.
Smith (2010, 2014), Kickert (2001) e Skelcher (2005).	Associam o hibridismo às parcerias, por meio da criação de redes e colaboração entre organizações públicas, privadas e sem fins lucrativos, como por exemplo, quando uma organização sem fins lucrativos recebe fundos do setor público.
Hustinx e De Waele (2015).	Consideram como organizações híbridas aquelas que unem a missão social a uma estrutura de negócio.

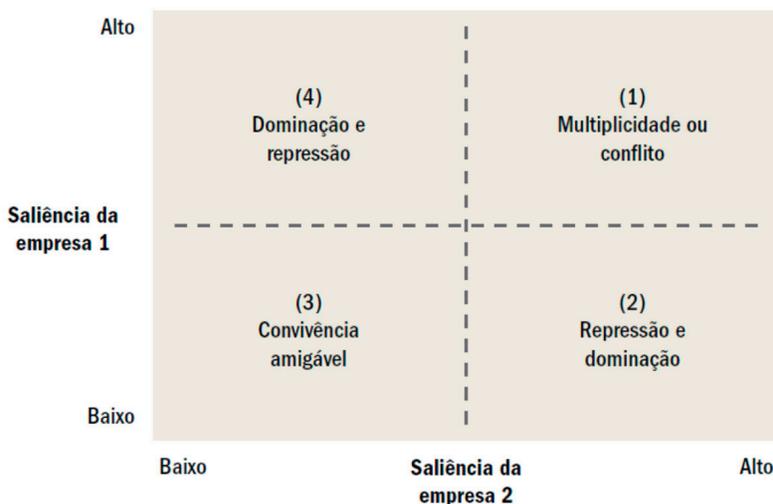
Autores	Concepções acerca de Organizações Híbridas
Battilana e Lee (2014).	Definiram como tipologia ideal de organização híbrida empresas sociais que combinam negócio e caridade.
Dees (1998), Brandsen Van de Donk e Putters (2005), Evers (2005), Hudnut <i>et al.</i> (2006), Bornstein (2007), Elkington e Hartigan (2008), Smith (2010), Doherty <i>et al.</i> (2014), Ebrahim <i>et al.</i> (2014), Skelcher e Smith (2015).	Associam o hibridismo ao empreendedorismo social, uma vez que combinam no seu modelo de negócio o aspecto social e o lucro.
Frenkel e Shenhav (2006), Skelcher e Smith (2015).	Consideram uma organização híbrida quando diferentes modelos de gestão são combinados e utilizados por ela.
Doherty, Haugh e Lyon (2014)	Definem organizações híbridas como estruturas e práticas que permitem a coexistência de valores e artefatos de duas ou mais categorias. Assim, formas organizacionais híbridas se formam a partir de dois paradigmas setoriais diferentes: lógicas e sistemas de valores.
Brandsen, Van de Donk e Putters (2005).	Definem as organizações híbridas como ‘arranjos heterogêneos’, caracterizados pela mistura de origens puras e incongruentes, tipos (ideais), ‘culturas’, ‘racionalidades’, ou ‘lógicas de ação’.

Fonte: Laurett *et al.* (2018) e Santos (2018).

É possível notar que o termo hibridismo no campo organizacional não possui uma homogeneização conceitual, mas abarca uma amplitude de interpretações. De fato, Skelcher e Smith (2015, p.435) afirmam que “[...] o hibridismo e a organização híbrida são conceitos escorregadios com referentes empíricos inexatos.” Há autores que consideram o termo em seu sentido literal e, dessa forma, tudo o que consiste em uma coexistência de mais de um tipo de gestão ou de missão da empresa a caracteriza como híbrida e há aqueles que relacionam o termo a questões sociais coexistindo com propósitos de mercado.

Wood (2010) apresenta um modelo concebendo a organização híbrida como aquela em que duas organizações com características diferentes se fundem dando origem a uma suposta organização híbrida. A Figura 1 mostra esse modelo; nele o eixo vertical apresenta o grau de saliência da empresa 1 e o eixo horizontal representa o grau da saliência da empresa 2 e, como resultado, quatro prováveis cenários.

Figura 1 – Modelo relacional para organizações híbridas



Fonte: Wood (2010, p.244).

Seguindo a lógica do modelo de Wood (2010), a convivência amigável (célula 3) é aquela em que nenhuma empresa oferece características fortes ou dominantes. “Em tal condição, as características individuais poderão permanecer por algum tempo, mantendo-se a condição híbrida, até que alguma iniciativa altere o equilíbrio ou imponha novas características.” (WOOD, 2010, p.245). Na dominação e submissão (células 2 e 4), uma das empresas apresenta alta saliência e outra, baixa. Nesse cenário uma empresa procurará impor suas características sobre a outra. A condição de multiplicidade e conflito (célula 1), por fim, é considerada a condição híbrida por excelência: poderá haver situações de enfrentamento, pois “[...] envolve tanto a tendência de permanência das características associadas às organizações presentes como tentativas permanentes de dominação por uma parte ou por outra.” (WOOD, 2010, p.245).

Outros autores relacionam o conceito de organizações híbridas ao de empresas que nascem para sustentar uma missão social anterior. Skelcher e Smith (2015, p.434) afirmam que “[...] o hibridismo também surgiu como consequência de busca de novas organizações sem fins lucrativos para novas fontes de receita para financiar sua missão principal, por exemplo criando subsidiárias com fins lucrativos para gerar receita para o corpo matriz.” Essa é uma abordagem bastante interessante, pois a atividade de mercado passa a ser considerada não como prioridade, mas, pelo contrário, um meio para que a missão social seja

viabilizada e sustentada. Os autores concordam com Brandsen, Van de Donk e Putters (2005) ao afirmarem que o hibridismo é uma característica inevitável e permanente do setor sem fins lucrativo, uma vez que mercado, Estado, sociedade civil não podem mais ser classificadas como mutuamente excludentes, pois seus domínios são comuns em diversas dimensões.

Skelcher e Smith (2015) criaram um modelo genérico a partir da constatação de que a presença de lógicas institucionais plurais está conectada a diferentes formas de hibridismo. E propuseram cinco tipos de hibridização organizacional a partir da análise das diferentes combinações de lógicas institucionais: segmentada, segregada, assimilada, misturada e bloqueada. As quatro primeiras – segmentadas, segregadas, assimiladas e hibridização misturada – são formas estruturais de acomodar o pluralismo institucional dentro da organização. Já a hibridização bloqueada representa uma situação em que a organização é incapaz de resolver as contradições entre diferentes lógicas coexistentes (SKELCHER; SMITH, 2015). O Quadro 2 traz esses diferentes tipos de hibridização organizacional e suas características.

Quadro 2 – Tipos de hibridização organizacional

Segmentada	Funções orientadas para lógicas diferentes são compartimentalizadas dentro da organização.
Segregada	Funções orientadas para lógicas diferentes são compartimentalizadas em organizações separadas, mas associadas.
Assimilada	A lógica central adota algumas das práticas e símbolos de uma nova lógica.
Misturada	Incorporação sinérgica de elementos de lógicas existentes em lógicas novas e contextualmente específicas.
Bloqueada	Disfunção organizacional decorrente da incapacidade de resolver tensões entre lógicas concorrentes.

Fonte: Adaptado de Skelcher e Smith (2015, p.440).

Essa tipologia foi definida tendo como base a literatura sobre organizações híbridas sem fins lucrativos. No entanto, os autores não consideram os cinco tipos de híbridos ser específico para um setor ou país. De fato, independentemente de qual seja o conceito de organização híbrida, uma característica comum das definições é a coexistência de duas ou mais forças motrizes, propósitos, missão ou estilo de gestão em uma mesma organização e essa “mistura” – conforme o próprio termo pressupõe – irá gerar diferentes combinações de resultados. Esses cinco tipos trazem essa variedade de possíveis características das organizações

híbridas e para cada uma delas se poderia realizar uma análise das razões que levam a organização a se caracterizar como tal. Certamente envolvem questões como cultura e clima organizacional, comunicação e gestão do conhecimento organizacional.

Ebrahim, Battilana e Mair (2014) distinguiram as organizações híbridas em dois tipos: as híbridas diferenciadas e as híbridas integradas. As diferenciadas seriam aquelas em que há atividades voltadas principalmente para servir beneficiários e assim alcançar a missão social e há, separadamente, atividades direcionadas para atender clientes e, assim, gerar receita. No caso das organizações híbridas integradas, os beneficiários são os clientes. Os autores argumentam que a governança organizacional efetiva difere entre as organizações híbridas diferenciadas e integradas e concluem que organizações híbridas – compreendidas por eles como aquelas em que a lógica de mercado e a missão social coexistem – parecem oferecer uma forma promissora de criação de valor econômico e social, todavia, inspiram cautela:

[...] precisamos ter uma melhor compreensão das condições sob as quais elas podem sustentar com sucesso sua natureza híbrida ao longo do tempo e alcançar altos níveis de desempenho tanto social quanto financeiro, bem como as condições sob as quais é improvável que tenham sucesso. (EBRAHIM; BATTILANA; MAIR, 2014, p.97).

Em linhas gerais, pode-se dizer em termos de diferenciação que as organizações puramente filantrópicas são aquelas que têm como motivação a busca pelo bem estar social e destinada a realizar as atividades que concretizam a missão da organização sem fins lucrativos. Já aquelas puramente comerciais geralmente são movidas pelos interesses pessoais, têm orientação para o mercado, buscam a criação de valor econômico e a satisfação dos acionistas. As organizações híbridas, por sua vez, possuem motivações mistas, pois são orientadas tanto para a missão social quanto para o mercado; busca criar tanto valor social quanto econômico – social aqui abarca também o ambiental.

Tendo caracterizado as organizações híbridas, a próxima seção será dedicada ao conhecimento da Economia de Comunhão.

Economia de Comunhão

A Economia de Comunhão é uma proposta de atuação econômica não convencional no âmbito da economia e na gestão de empresas, que tem sua

gênese no seio do Movimento dos Focolares (MF)³. Para que se possa entender os fundamentos que guiam a proposta de agir econômico da Economia de Comunhão (EdC) é fundamental compreender suas raízes, bem como situar-se no contexto histórico, social e cultural no qual ela surgiu (BARROS; LOVISON, 2012).

A Economia de Comunhão (EdC, [20-]) foi lançada em 1991 por Chiara Lubich (DESENVOLVIMENTO..., [20-]), fundadora e então presidente do Movimento dos Focolares, por ocasião de uma visita sua ao Brasil. Enquanto atravessava a cidade de São Paulo, ficou impressionada com a extrema miséria e com as muitas favelas que circundavam (e ainda circundam) aquela cidade (FALLER, 2010), e com a grave condição de pobreza que atingia milhões de pessoas, inclusive membros da própria comunidade do MF. Mas o impacto maior para Chiara Lubich não foi apenas o choque relacionado à pobreza, mas sim o contraste entre dois mundos bem distintos: uma periferia pobre e quase sem dignidade e um centro comparável ao dos países desenvolvidos (SERAFIM, 2001). Nesse contexto, descreve Bruni (2005), Chiara Lubich sentiu-se impelida a fazer algo concreto e urgente para melhorar a vida daquelas pessoas em situação de vulnerabilidade social.

No dia 29 de maio daquele ano, ela reuniu-se com um grupo de empresários membros do MF de diversas regiões do Brasil para lançar a Economia de Comunhão na Liberdade, um projeto abrangente que convidava empresas, plenamente inseridas no mercado (portanto, com fins lucrativos), a colocar, livremente, parte do seu lucro em comum e a viver segundo princípios éticos e de partilha (MENEGASSI, 2007). A proposta contou com a adesão de diversas pessoas presentes na ocasião, e por tantos outros ao longo das últimas quase três décadas, tendo se expandido para vários países dos cinco continentes, e contando com cerca de 800 empresas espalhadas em 14 países ao redor do mundo (BARROS; LOVISON, 2012).

Tanto no aspecto jurídico como na prática econômica, a EdC não representa uma novidade em si, uma vez que as empresas a ela coligadas estão normalmente inseridas no mercado e mantêm suas estruturas produtivas de forma condizente com o sistema capitalista vigente, isto é, em sua maioria são empresas privadas, que visam o lucro e que respeitam o direito à propriedade privada (FERNANDES, 2007). Mas afinal, o que torna o projeto EdC único?

³ O Movimento dos Focolares (MF) é uma associação de caráter civil e eclesial, fundado por Chiara Lubich, em 1943, na cidade de Trento (norte da Itália), no âmbito da II Guerra Mundial. Tem como seu principal objetivo a construção da unidade e da fraternidade universal, processo baseado em valores e princípios cristãos, no respeito à diversidade cultural e à liberdade (FALLER, 2010).

Concretamente, a proposta é baseada na constituição de empresas (ou na transformação das já existentes) que produzem bens e serviços (ou seja, riqueza) e, por livre decisão, colocam o lucro em comum para três finalidades específicas, conforme descreve Bruni (2005): a) uma parte direcionada para o desenvolvimento da própria empresa; b) uma parte voltada para pessoas em situação de vulnerabilidade social; e c) uma parte destinada à formação de pessoas e à difusão da denominada “cultura da partilha” e da comunhão.

Todavia, as empresas devem agir com liberdade. De fato, conforme salientam Martins, Cruciol e Araújo (2006), na prática as três partes não precisam ser necessariamente iguais. Cada empresa deve entender em seu dia-a-dia, como fazer para que a divisão dos lucros não comprometa o seu bom andamento, pois o objetivo é justamente que as empresas prosperem, para que essa nova cultura se difunda. Evidentemente, para os sócios que não aderem à EdC, seus dividendos lhes são conferidos normalmente (MOLTENI, 2002). Essa liberdade é fundamental para que a proposta de EdC se desenvolva dentro de suas características originais; logo, não há qualquer tipo de auditoria, fiscalização ou cobranças acerca da destinação dos lucros, bem como dos motivos que às vezes impossibilitam o seu envio (FALLER, 2010). Sobre a tríplice divisão dos lucros, alguns aspectos relevantes serão detalhados a seguir.

A parte do lucro destinada ao desenvolvimento da própria empresa tem por objetivo tornar o negócio sustentável e rentável. No contexto da EdC isso é condição *si ne qua non* para que as empresas prosperem e, conseqüentemente, para que o projeto mantenha-se viável e em contínua expansão. Portanto, essa parte do lucro é destinada aos constantes investimentos necessários, suficientes para suprir a depreciação e que proporcione seu crescimento por meio da aquisição de máquinas e equipamentos, bem como investimento em publicidade, pesquisa, treinamento, entre outras necessidades de negócio (MENEGASSI, 2007).

Cabe ressaltar que a EdC não é um projeto de emergência, nem um projeto de captação de recursos. Ela objetiva o desenvolvimento e o crescimento da instituição empresa, para que possa continuar a gerar riqueza, bens e serviços e postos de trabalho, pois entende que oferecer empregos é uma das possíveis formas de combater as situações de vulnerabilidade social. Portanto, a EdC não se opõe à empresa, em nenhuma de suas formas (desde aquelas individuais às aquelas S.A.), mas as chama à própria vocação de geradoras de desenvolvimento humano e de bem comum (EdC, [20-]). Além disso, Faller (2010) atenta para o fato de que o reinvestimento na empresa deve, obviamente, suportar não apenas a manutenção das estruturas da própria empresa como também permitir

políticas salariais justas e o correto pagamento de encargos fiscais (ou seja, estar em conformidade com as leis).

A parcela do lucro destinada a pessoas economicamente vulneráveis é considerada a principal aspiração da EdC, à medida em que visa superar situações de pobreza, auxiliando os necessitados a inserirem-se no ciclo produtivo, por meio da criação de projetos de desenvolvimento, com vistas a tornar essas pessoas autossuficientes e sujeitos de suas próprias vidas (QUARTANA, 1992). Em outras palavras, é considerada uma forma de distribuir, compartilhar uma parte do lucro com pessoas em situação de pobreza, dando-lhes a possibilidade de viver de modo mais digno, sem limitar-se a assisti-las financeiramente (BARROS; LOVISON, 2012). Importante ressaltar que a EdC não visa ser um projeto de assistência, mas sim um projeto em que é a comunidade que resolve os seus problemas, “subsidiada” e auxiliada pelos lucros das empresas (EdC, [20-]).

A destinação do lucro voltada à formação de pessoas e difusão da “cultura da partilha” tem por intuito investir na formação cultural das pessoas dentro de uma nova racionalidade de comunhão. Serafim (2001) explica que, na concepção do projeto, o homem está no centro das ações econômicas e organizacionais e há a convicção de que as empresas são feitas para o ser humano e não o ser humano para as organizações. Há, portanto, uma hierarquia bem definida de valores entre os meios e os fins (SERAFIM, 2001). Porém, esse mesmo autor recorda que “[...] não basta estar o homem no centro. Se esse for egoísta, individualista, visto como inimigo, não há razão de ser para sua posição de centralidade.” (SERAFIM, 2001, p.73). Portanto, a EdC tem, entre as suas ideias irrenunciáveis, a convicção de que sem uma cultura nova não se faz uma nova economia. Ou seja, o agir econômico é sempre expressão de um estilo de vida mais amplo, de uma visão de mundo específica (EdC, [20-]). Daí a importância conferida a essa parte de destinação do lucro que, mediante a promoção de congressos, estruturas, escolas formativas, bolsas de estudo, etc., busca fortalecer a *cultura da partilha*⁴.

Conforme reforça Faller (2010), a EdC possui uma proposta mais ampla do que a distribuição de lucros. É a cultura da partilha que fundamenta o ato de distribuir e também o desenvolvimento de uma nova forma de compreender a atividade econômica, ou seja, o elemento cultural é a chave que sustenta a proposta. Assim, explica Araújo (1998), não se trata apenas de colocar em comum moeda corrente para atingir os fins já mencionados, mas de criar empregos,

⁴ No contexto da EdC, o termo “partilha” ou “dar” não assume o significado de “dar de presente”, “fazer uma doação”, no sentido de um humanismo assistencial, caritativo ou até mesmo paternalista. Antes, o termo “dar” é concebido em antítese à cultura vigente, que se baseia no “ter”, no “possuir”. Enquanto “dar caridosamente” não faz senão consolidar a cultura baseada no “possuir”, constituindo, afinal, uma exceção à regra, o “dar” coloca-se no centro de todos os valores e dinamismos sociais mais fundamentais (BURCKART, 2002, p.76).

investir os lucros das empresas em projetos de expansão, fornecer equipamentos ou serviços, colocar em comum experiência adquirida, capacidade gerencial, etc. O documento *Linhas Gerais para a Gestão de uma Empresa de EdC* (LINHAS, on-line, 2007) descreve alguns dos princípios centrais da EdC, já adaptados à gestão das empresas (MENEGASSI, 2013), conforme sintetizado no Quadro 3:

Quadro 3 – Linhas Gerais para a Gestão de uma Empresa de EdC

Dimensão	Princípios norteadores de uma empresa de EdC
Empresários, trabalhadores e empresa	<ol style="list-style-type: none">1. As empresas que aderem à EdC definem a própria “missão empresarial” adotando a comunhão como valor fundamental da própria organização.2. Os empresários que aderem à EdC formulam objetivos e planos empresariais aos níveis ético-valorativo, estratégico, tático e operativo, tendo em conta os critérios típicos de uma gestão correta e eficiente. Adotam técnicas e soluções organizativas que promovem a eficiência, a participação nas decisões e o trabalho em equipe, colocando atenção sobre a gestão dos processos e das atividades empresariais.3. Todas as funções e as posições organizativas, sobretudo aquelas de maior responsabilidade, são exercidas com espírito de serviço. A direção da empresa e a responsabilidade em todos os níveis da organização são definidas com clareza. O estilo de direção é participativo e orientado para buscar objetivos específicos pré-estabelecidos, atingíveis e mensuráveis.4. O controle dos objetivos é efetuado de modo participativo e com ritmo constante, analisando os erros cometidos nos vários níveis e estabelecendo ações corretivas para a melhoria da condução da empresa. Tais controles são feitos mediante um estilo de comunhão, na transparência e buscando objetivos de aumento da eficiência, da eficácia e da qualidade das relações entre todos os sujeitos envolvidos.5. A pessoa humana está no centro da empresa. Os responsáveis pela empresa procuram valorizar ao máximo os talentos de cada trabalhador, favorecendo-lhe a criatividade, a tomada de responsabilidade, o aumento das competências profissionais, as capacidades relacionais e a participação na definição e na realização dos objetivos empresariais. Adotam medidas particulares de ajuda para aqueles que atravessam momentos de necessidade.6. As decisões de investimento que a empresa assume ocorrem no respeito de planos que garantem o equilíbrio econômico e financeiro. Uma atenção particular é dedicada às iniciativas que favorecem a formação de novas atividades e novos postos de trabalho.7. A empresa é gerida de modo a promover a obtenção de lucros. Os empresários/sócios, que tenham aderido ao projeto, se empenham a destiná-los em igual medida:<ul style="list-style-type: none">• para o crescimento da empresa;• para ajudar pessoas indigentes a sair da sua condição - iniciando aqui a cultura do dar;• para a difusão de tal cultura.8. A empresa presta particular atenção ao controle econômico e financeiro da gestão, adotando os instrumentos necessários a tal propósito.

Dimensão	Princípios norteadores de uma empresa de EdC
A relação com os <i>stakeholders</i> (ex.: clientes, os fornecedores, inclusive os financiadores, a sociedade civil e os sujeitos externos)	<p>9. A empresa usa todos os meios adequados para oferecer bens e serviços úteis e de qualidade, a preços justos, prestando particular atenção às exigências explícitas e implícitas dos clientes.</p> <p>10. Os membros da empresa se empenham com profissionalismo para construir e reforçar relações boas e abertas com os clientes, os fornecedores e a comunidade do território no qual operam.</p> <p>11. Relacionam-se de maneira leal com os concorrentes apresentando o real valor dos seus produtos ou serviços e evitando denegrir os produtos ou serviços dos outros.</p> <p>12. Tudo isto permite enriquecer a empresa com um capital imaterial constituído de relações de estima e de confiança com os responsáveis por empresas fornecedoras ou clientes, ou da administração pública, favorecendo assim um desenvolvimento econômico capaz de melhor interagir com a variabilidade da situação de mercado.</p>
Ética	<p>13. O trabalho da empresa é um meio de crescimento interior para todos os seus membros.</p> <p>14. A empresa empenha-se no respeito concreto às leis e opera pela melhoria das leis que considera prejudiciais ao bem comum. Mantém um comportamento correto nos confrontos com as autoridades fiscais, com os órgãos de controle, com os sindicatos e com os órgãos institucionais.</p> <p>15. Na definição da natureza e da qualidade dos seus produtos e serviços, a empresa empenha-se não somente com respeito às suas obrigações contratuais, mas também em considerar os reflexos objetivos da natureza e da qualidade dos mesmos sobre o bem estar das pessoas a quem são destinados e sobre o ambiente.</p>
Qualidade da vida e da produção	<p>16. Um dos objetivos fundamentais de uma empresa de EdC é tornar-se uma verdadeira comunidade. Com essa finalidade são programados encontros periódicos com os responsáveis pela gestão para verificar a qualidade das relações interpessoais, esforçando-se para resolver as situações difíceis, conscientes de que o empenho para a resolução dessas dificuldades pode gerar efeitos positivos sobre os membros da empresa, estimulando inovações e o crescimento da maturidade e da produtividade.</p> <p>17. A saúde e o bem estar de cada membro da empresa são objeto de atenção, com especial consideração para quem tem necessidades particulares. As condições de trabalho são adequadas ao tipo de atividade: são assegurados o respeito às normas de segurança, a necessária ventilação, níveis toleráveis de ruído, iluminação adequada, e assim por diante. Procura-se evitar jornada excessiva de trabalho, de modo que ninguém seja sobrecarregado, e são previstos períodos adequados de férias.</p>
Harmonia no ambiente de trabalho	<p>18. A empresa adota sistemas de gestão e estruturas organizativas adequadas para promover seja o trabalho de grupo seja o crescimento individual. O objetivo é criar um ambiente de trabalho caracterizado por um clima relacional descontraído e amigável e marcado pelo respeito, confiança e estima recíprocos.</p> <p>19. Os responsáveis fazem assim com que os espaços da empresa sejam os mais limpos, organizados e agradáveis que for possível, de modo que a sua harmonia enriqueça empresários, trabalhadores, fornecedores e clientes, de modo que todos possam assumir e difundir esse estilo.</p>

Dimensão	Princípios norteadores de uma empresa de EdC
Formação e instrução	<ol style="list-style-type: none">20. A empresa favorece entre os seus membros a instauração de uma atmosfera de apoio recíproco, de respeito e de confiança, na qual seja natural colocar livremente à disposição os próprios talentos, idéias e competências em prol do crescimento profissional dos colegas e do progresso da empresa.21. O empresário adotar critérios de seleção de pessoal e de programação do desenvolvimento profissional para os trabalhadores de forma a favorecer a instauração dessa atmosfera.22. Para propiciar que cada um alcance objetivos seja de interesse da empresa seja pessoais, a empresa fornecerá oportunidades de atualização e de aprendizado contínuo.23. Nos limites das possibilidades concretas a empresa empenha-se em favorecer a formação profissional e a formação para a cultura da comunhão do próprio pessoal e dos jovens interessados no projeto.
Comunicação	<ol style="list-style-type: none">24. Os empresários que aderem à EdC criam um clima de comunicação aberto e sincero, que favorece a troca de idéias entre todos os níveis de responsabilidade.25. Esses são abertos seja àqueles que, valorizando o valor social da sua empresa, se colocam disponíveis para contribuir para seu desenvolvimento, seja àqueles que, interessados na cultura do dar, desejam aprofundar os vários aspectos da sua experiência concreta.26. As empresas que se colocam segundo a EdC, mesmo no intento de desenvolver relações econômicas reciprocamente úteis e produtivas, utilizam os mais modernos meios de comunicação para coligar-se entre si, seja em nível local, seja em nível internacional.27. Os empresários que aderem à EdC, mantem sempre vivo entre eles, em níveis local e internacional, um espírito de apoio recíproco e de solidariedade.

Fonte: Adaptado de Linhas para a Gestão de uma Empresa de EdC (2007) e Menegassi (2013).

Em linha com os princípios de gestão descritos, Molteni (2002) salienta que a EdC pretende influir tanto no momento da distribuição da riqueza quanto no momento da sua produção. Ela deseja transformar, a partir de dentro, as estruturas convencionais das empresas, imprimindo às relações, dentro e fora dela, um estilo de vida de comunhão (BRUNI, 2000). Segundo Molteni (2002), não é raro que sujeitos animados por motivações ideais realizem iniciativas voltadas para uma melhor redistribuição da riqueza produzida a fim de sanar as disparidades e injustiças sociais. Contudo, ele afirma, o posicionamento da EdC, ao englobar plenamente inclusive a esfera da produção, tem, por sua vez, a intenção de introduzir uma novidade no próprio cerne da vida econômica:

[...] podem-se, desse modo, observar nas experiências de EdC inúmeras novidades em termos de modalidade de funcionamento das empresas: o direcionamento para a colaboração nas relações com fornecedores e

clientes, a transparência nas relações com a administração pública, uma propensão para a inovação (de produto e de processo) sensível também à dimensão ecológica e humana da produção e do consumo, a valorização dos operários de todos os níveis, as modalidades de gestão dos momentos de crise. (MOLTENI, 2002, p.93).

Um ponto crucial a ser destacado é que, para que esses aspectos possam ser concretizados, a EdC envolve, primeiramente, o empresário – primeiro protagonista na economia de mercado. É fundamental que parta do empresário, porque é sua visão que molda a empresa, definindo seus comportamentos e prioridades (FERRUCCI, 1998). Isto posto, parte-se da premissa de que os empresários que aderem à EdC assumem livremente o compromisso de gerirem suas empresas segundo os princípios da ética e da partilha, estabelecendo relações de respeito e honestidade para com todos os agentes relacionados à empresa, o que inclui os seus funcionários (ambiente de trabalho apropriado e salários justos), o governo (pagamento de impostos), a sociedade (cumprimento das leis), os concorrentes (concorrência leal), os fornecedores (relações claras e éticas), os clientes (qualidade nos produtos e serviços comercializados, transparência nas informações), a comunidade local (convivência harmoniosa e ações pontuais) e o meio ambiente (minimização de impactos e, em alguns casos, ações direcionadas) (MENEGASSI, 2013).

Vale ressaltar que, além dos empresários e funcionários que trabalham diretamente nas empresas, a EdC é formada por uma ampla rede de voluntários que, em níveis nacional e internacional, estão engajados no planejamento e execução de iniciativas e projetos relacionados aos objetivos da Economia de Comunhão. Há uma estrutura complexa e funcional para a prática da Economia de Comunhão em sua totalidade que organiza esses processos, representa a EdC e serve de apoio para as empresas e para o desenvolvimento dos projetos, tais como as Associações (internacional e nacional), Comissões (central e locais), uma Organização Não Governamental (ONG), além dos Pólos Empresariais e das empresas de EdC (MENEGASSI, 2013). Logo, com ela e por meio dela, não se está apenas desenvolvendo um projeto econômico ou gestor, mas se está criando uma nova lógica de se atuar na realidade, uma cultura nova desde esta dimensão crucial, ou seja, a produção de bens [economia] comprometida [moralmente] com a distribuição da riqueza [ética, fraternidade na partilha] (BARROS; LOVISON, 2012).

Uma vez descritas as características principais que guiam o agir das empresas de Economia de Comunhão e os diversos agentes que estão envolvidos na

execução desse projeto, passamos para a próxima e última seção deste artigo, com as principais considerações finais a respeito das organizações híbridas e da Economia de Comunhão.

Conclusões

A busca pelo conhecimento e a clareza conceitual a respeito do conhecimento acadêmico relacionado, sobretudo, a temas não ortodoxos motivou este artigo. Ao realizar a busca do conhecimento teórico acerca das organizações híbridas e das empresas de Economia de Comunhão, alguns questionamentos e algumas inferências relacionais se evidenciam. Seriam as empresas de EdC organizações híbridas?

Se o conceito de organização híbrida tomado for aquele referente a uma empresa em que coexistem diferentes formas de gestão ou culturas organizacionais diferentes, pode-se dizer que não, pois a EdC não traria em si mesma, no interior de uma empresa, essa divergência cultural ou de gestão. De fato, é justamente o alinhamento cultural – ou a busca por ele – um dos fatores primordiais para a atuação dos princípios da EdC nas organizações.

Ao invés, se o conceito adotado de organização híbrida for aquele que pressupõe missão e ação social e/ou ambiental somada àquela mercadológica, nesse aspecto poderia-se dizer que as empresas de EdC se aproximam bastante do conceito de organizações híbridas, uma vez que essas lógicas coexistem em sua gestão.

De fato, quando a EdC foi lançada, no Brasil, um dos trechos da fala de Chiara Lubich – sua inspiradora e fundadora – ao indicar as características dessas empresas, dizia que elas deveriam ser geridas por pessoas competentes a fim de que dessem lucro. Ou seja, desde a proposta inicial, a indicação era justamente a coexistência de partilha do lucro e uma gestão competente e em busca de geração de riqueza. Considerando esse conceito, a EdC se classificaria facilmente como uma organização híbrida.

Enquanto o conceito de organização híbrida é algo que pode se referir a qualquer tipo de empresa, em ambas as suas interpretações conceituais, a Economia de Comunhão é algo que caracteriza uma empresa somente se for feita uma livre e deliberada adesão do empresário à EdC. Enquanto a caracterização como híbrida é externa, ou seja, foi o conhecimento acadêmico e empírico que denominou empresas com essas características como sendo híbridas e atribuiu a elas esse conceito, no caso da Economia de Comunhão, o que caracteriza uma empresa como sendo de EdC, além da livre adesão, é o conjunto de princípios

e valores que embasam as linhas de gestão que essas empresas adotam ao se tornarem empresas de EdC.

Considerando os dois fenômenos tratados nesse artigo é possível verificar a importância da clareza acerca do conhecimento tanto acadêmico quanto empírico no que tange sobretudo questões não ortodoxas do campo dos estudos organizacionais. Termos e conceitos por vezes são utilizados de forma equivocada, o que dificulta o desenvolvimento do conhecimento das diferentes iniciativas e abordagens específicas que surgem no campo das organizações. Sendo assim, da mesma forma que o trabalho de Martins, Cruciol e Araújo (2006) buscou trazer uma distinção conceitual entre Economia de Comunhão e Economia Solidária, este artigo buscou trazer a clareza conceitual acerca de um fenômeno nominado mais recentemente – as organizações híbridas – e sua possível relação com a Economia de Comunhão.

Conclui-se que o conhecimento acadêmico e empírico no campo organizacional necessita de buscas por uma compreensão mais profunda e histórica de seus fenômenos a fim de que cada abordagem possa se desenvolver conforme sua própria origem e trajetória. A relevância dessa clareza conceitual é fundamental para o desenvolvimento da pesquisa e da compreensão de cada um dos fenômenos que surgem no campo das organizações – caracterizado por um grande dinamismo e suscetibilidade a mudanças e foi justamente essa a contribuição desse artigo.

Para futuras pesquisas, sugere-se inserir outras abordagens não ortodoxas ainda não tão exploradas pelo conhecimento acadêmico, tais como Movimento B, negócios com propósito, empresas cidadãs, dentre tantas outras.

ACADEMIC KNOWLEDGE IN THE FIELD OF HYBRID ORGANIZATIONS AND ECONOMY OF COMMUNION ENTERPRISES

ABSTRACT: *The present essay aims to systematize the knowledge about two concepts and process that emerge empirically in the organizational field: the hybrid organizations and the Economy of Communion (EoC) enterprises. Through descriptive bibliographical research, it was possible to find convergent and divergent aspects between both phenomena. It concludes that if the understanding of a hybrid organization presages the mission and the social and / or environmental action with profit objectives, it can be said that the EoC approach is near to this concept. However, while the characterization as a hybrid organization is external (it can be attributed to any type of organization), in the context of the EoC a company can only be defined as such if there is free adherence of the entrepreneur to the set of principles and values that base the lines of management of this project.*

KEYWORDS: *Knowledge. Academic knowledge. Hybrid organizations. Hybridism. Economy of Communion.*

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, V. Economia de comunhão e comportamentos sociais. *In:* COSTA, R. *et al.* **Economia de comunhão**. São Paulo: Cidade Nova, 1998. p.9-20.

BARROS, S.; LOVISON, A. Racionalidade e tensão ética nas organizações: uma abordagem a partir da experiência da Economia de comunhão. *In:* COLÓQUIO INTERNACIONAL DE EPISTEMOLOGIA E SOCIOLOGIA DA CIÊNCIA DA ADMINISTRAÇÃO, 2., 2012, Florianópolis. **Anais [...]**. Florianópolis: UFSC, 2012. p.1-34.

BRANDSEN, T.; VAN DE DONK, W.; PUTTERS, K. Griffins or chameleons? hybridity as a permanent and inevitable characteristic of the third sector. **International Journal of Public Administration**, New York, v.28, n.9-10, p.749-765, 2005.

BRUNI, L. **Comunhão e as novas palavras em economia**. Vargem Grande Paulista: Ed. Cidade Nova, 2005.

BRUNI, L. Para uma teoria e economia de comunhão: “coisas antigas e coisas novas”. *In:* BUREAU INTERNACIONAL DA ECONOMIA E TRABALHO, 1999, Vargem Grande Paulista. Márcia Baraúna Pinheiro (org.). **Anais [...]**. Vargem Grande Paulista: Cidade Nova: Centro de Estudos, Pesquisa e Documentação da Economia de Comunhão, 2000. p.45-57.

BURCKART, H. Desenvolvimento sustentável e gerenciamento empresarial: elementos para um novo paradigma de gestão. *In:* BRUNI, L. (org.). **Economia de comunhão: uma cultura econômica em várias dimensões**. Vargem Grande Paulista: Ed. Cidade Nova, 2002. p.67-87.

DAVENPORT, T. H.; PRUSAK, L. **Conhecimento empresarial: como as organizações gerenciam o seu capital intelectual**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

DESENVOLVIMENTO da empresa. **Economia de Comunhão**, São Paulo, [20-]. Disponível em: <http://www.edc-online.org/br/quem-somos/partilha-dos-lucros.html>. Acesso em: 27 maio 2019.

EBRAHIM, A.; BATTILANA, J.; MAIR, J. The governance of social enterprises: mission drift and accountability challenges in hybrid organizations. **Research in Organizational Behavior**, New York, v.34, p.81-100, 2014.

EdC. **Economia da Comunhão**, São Paulo, [20-]. Disponível em: <http://www.edc-online.org/br/chi-siamo-it/comunione-degli-utili.html> . Acesso em: 28 maio 2019.

FALLER, M. H. F. F. **Economia de comunhão e função social da empresa: uma aproximação possível?** 2010. Dissertação (Mestrado em Direito) - Universidade Federal de Santa Catarina, Santa Catarina, 2010.

FERRUCCI, A. Considerações sobre a economia de comunhão. *In*: COSTA, R. *et al.* **Economia de comunhão: propostas e reflexões para uma cultura da partilha**. Vargem Grande Paulista: Ed. Cidade Nova, 1998. p.69-92.

FERNANDES, V. **A dimensão ambiental em organizações produtivas: uma análise da racionalidade da Economia de Comunhão (EdC)**. 2007. Tese (Doutorado em Engenharia Ambiental) - Universidade Federal de Santa Catarina, Santa Catarina, 2007.

KHUN, T. S. **A estrutura das revoluções científicas**. 6.ed. São Paulo: Perspectiva, 2001.

LAURETT, R. *et al.* Empreendedorismo em organizações sem fins lucrativos, empreendedorismo social e hibridismo: iguais, similares ou diferentes? **Revista de Administração de Roraima-RARR**, Roraima, v.8, n.2, p.379-399, 2018.

MARTINS, C. H.; ARAÚJO, E. J. da C.; CRUCIOL, C. V. Economia e comunhão e Economia solidária: uma distinção de conceitos. *In*: ENANPAD, 30., 2006, Salvador. **Anais [...]**. Salvador: Associação Nacional dos Programas de Pós Graduação em Administração, 2006. Disponível em: <http://www.anpad.org.br/enanpad/2006/dwn/enanpad2006-apsc-0853.pdf>. Acesso em: 01 ago. 2019.

MENEGASSI, C. H. M. **Teoria axiológica de comunhão: a construção social dos recursos constitutivos da gestão de empresas de Economia de Comunhão**. 2013. 172f. Tese (Doutorado em Administração) - Universidade Positivo, Curitiba, 2013.

MENEGASSI, C. H. M. **As dimensões do modelo burocrático nas organizações: um estudo das empresas do Pólo Empresarial Spartaco orientadas pela abordagem da Economia de Comunhão**. 2007. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Estadual de Maringá, Maringá, 2007.

MOLTENI, M. Os problemas de desenvolvimento das empresas de “motivação ideal”. In: BRUNI, L. (org.). **Economia de comunhão: uma cultura econômica em várias dimensões**. Vargem Grande Paulista: Ed. Cidade Nova, 2002. p.89-110.

NONAKA, I.; TAKEUCHI, H. **Criação de conhecimento na empresa: como as empresas japonesas geram a dinâmica da inovação**. Rio de Janeiro: Elsevier, 1997.

PINHEIRO, M. B. Economia de comunhão: uma experiência peculiar de economia solidária. In: SINGER, P; SOUZA, A. R. de (org.). **Economia solidária no Brasil: a autogestão como proposta ao desemprego**. 2.ed. São Paulo: Contexto, 2003. p.333-351.

QUARTANA, P. (org.). **Economia de comunhão: propostas e reflexões para uma cultura da partilha, a “cultura do dar”**. Vargem Grande Paulista: Ed. Cidade Nova, 1992.

RODRIGUES, J. **O movimento B Corp: significados, potencialidades e desafios**. 2016. 217p. Dissertação (Mestrado em Ciências) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016.

SANTOS, L. F. M. dos. **Lógicas em negociação nas práticas de monitoramento e avaliação de organizações híbridas: os casos de duas empresas sociais brasileiras**. 2018. 140f. Tese (Doutorado em Administração Pública e Governo) - Escola de Administração de Empresas em São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2018.

SERAFIM, M. C. **A ética no espaço de produção: contribuições da Economia de comunhão**. 2001. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Universidade Federal de Santa Catarina, Santa Catarina, 2001.

SKELCHER, C.; SMITH, S. R. Theorizing hybridity: institutional logics, complex organizations, and actor identities: the case of nonprofits. **Public administration**, London, v.93, n.2, p.433-448, 2015.

SVEIBY, K. E. **A nova riqueza das organizações: gerenciando e avaliando patrimônios de conhecimento**. 3.ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

WOOD JUNIOR, T. Organizações híbridas. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v.50, n.2, p.241-247, 2010.

Recebido em 20 de maio de 2019

Aprovado em 05 de julho de 2019

STAEPE – Seção Técnica de Apoio ao Ensino, Pesquisa e Extensão
Laboratório Editorial
Rodovia Araraquara-Jaú, km 01
14800-901 – Araraquara
Fone: (16) 3334-6275
e-mail: laboratorioeditorial@fclar.unesp.br
<http://www.fclar.unesp.br/laboratorioeditorial>

Produção Editorial:



