

# EFICIÊNCIA COLETIVA E EMPREENDIMENTOS AUTOGESTIONÁRIOS

ANDRÉ TORTATO RAUEN<sup>1</sup>

O presente trabalho tem por objetivo verificar como as abordagens das aglomerações industriais, em particular a que trata da eficiência coletiva, podem fomentar o desenvolvimento e a consolidação dos empreendimentos autogestionários através inclusive da adequação sócio – técnica. Assim, quer se responder ao seguinte questionamento: como dotar os empreendimentos autogestionários de viabilidade técnica - econômica frente ao moderno sistema produtor de mercadorias. A resposta encontrada está relacionada a exploração de nichos específicos de mercado, no qual, o padrão de concorrência esteja ligado a diferenciação e não ao preço.

## Introdução

É crescente a constatação de que nos países periféricos, notadamente no Brasil, o novo paradigma técnico – econômico baseado fundamentalmente nas novas tecnologias de informação e comunicação tem impossibilitado o circuito econômico formal em criar novos postos de trabalho. Mesmo que exista um debate a respeito da possibilidade do fim do emprego formal através da recente evolução tecnológica, não restam dúvidas quanto à incapacidade de geração de empregos num país tal como o Brasil, que mantém relações internacionais assimétricas.

Se o pressuposto de que a tecnologia tem o potencial de gerar mais postos de trabalho do que destruí-los tal como propõe autores com Freeman (1995), Castells (1999) e Petit (1995), então seria lógico pensar que a geração de postos de trabalho também ocorreria no Brasil, uma vez que a reestruturação produtiva de inícios da década de noventa mostrou o quanto novas formas organizacionais e novos artefatos podem destruir postos de trabalho. Porém, a condição periférica do país impede que ao mesmo tempo em que estes postos fossem destruídos novos fossem criados, uma vez que, a importação de novas tecnologias é o mecanismo mais usual de introdução de inovações, fortalecendo a impossibilidade de criação de empregos nas atividades produtivas de maior intensidade tecnológica. Corroborando a isto, se alia o fato da baixa qualificação da mão – de – obra brasileira, impedindo assim sua reabsorção numa possível, mas não provável oferta de trabalho qualificado. Assim, se faz oportuno compreender de que forma este crescente contingente de indivíduos expulsos de seus postos de trabalho possam gerar renda e ter mínima qualidade de vida.

Na política econômica moderna verifica-se uma clara tendência a valorizar as dinâmicas locais/regionais. A política industrial brasileira claramente tem buscado esta mudança nos níveis de atuação: do nacional para o local. É neste sentido que, os conceitos de *arranjos produtivos locais*, *distritos industriais* e *aglomerações*, ganham importante destaque na formulação de políticas públicas.

Estas abordagens permitem através da introdução do conceito de eficiência coletiva melhor compreender como o componente local/regional pode dinamizar e consolidar os empreendimentos de base produtiva autogestionária.

Considerando que: (i) significativa parcela da indústria de capital nacional tem valorizado as estratégias presentes nas dinâmicas proveniente da concentração geográfica da produção; (ii) que estas aglomerações fundamentalmente consistem em indústrias de baixo dinamismo tecnológico e; (iii) que estas atividades são justamente aquelas nas quais a introdução de novas tecnologias tem efeitos mais deletérios sobre o

---

<sup>1</sup> Mestrando em Política Científica e Tecnológica (UNICAMP).

emprego e a renda, torna-se pertinente entender como a dinâmica capitalista tem determinado a relação postos de trabalho / introdução de novas tecnologias.

Dessa forma, se faz necessário incorrer na leitura e análise provenientes das contribuições da economia solidária. Pois, este campo do pensamento trata da reinserção, não só circuito formal da economia, mas na sociedade, daqueles indivíduos anteriormente marginalizados frente à lógica capitalista de produção. Para Dagnino (2002), esta corrente do pensamento, trata da realidade vivida pelos “trabalhadores excluídos do mercado formal de trabalho que constituem novos empreendimentos coletivos de produção e serviços ou que assumem empresas falidas ou em dificuldades”.

Este trabalho constitui – se, sobretudo num ensaio, que visa contribuir para a evolução de um arcabouço teórico ainda incipiente e tentar contribuir com algumas respostas ao indagamento presente em Dagnino (2002): “Que conhecimento é necessário para dotar de competitividade, frente ao grande capital, os empreendimentos autogestionários e, em geral, as redes de economia solidária”? E também, ao indagamento de Tauli (2001): “Pergunto se não seria o caso de buscar ‘ganhos de solidariedade’ a partir de eficiência coletiva obtida pela atuação conjunta e concatenada dos agentes da economia solidária”.

Assim, dada a natureza nascente do elemento cognitivo referente à economia solidária e notadamente, à adequação sócio – técnica, a dedução lógica a partir de parâmetros presentes em duas correntes do pensamento econômico tão distintas (economia regional e economia solidária) permitirá traçar algumas idéias que talvez contribuíram para uma nova abordagem da geografia econômica.

O ensaio esta, portanto, dividido em quatro partes. Na primeira seção serão apresentados os conceitos referentes a geografia econômica. Na segunda seção se farão presentes os conceitos de economia solidária e adequação sócio – técnica, para na terceira seção determinar como os dois elementos constituintes da eficiência coletiva podem fomentar a consolidação dos empreendimentos autogestionários previamente definidos. Por fim, tem-se uma breve conclusão que encerara a pesquisa.

## **1.Clusters: conceitos e implicações políticas**

O termo cluster tem sido utilizado quase que indiscriminadamente por inúmeros autores e sua definição nesse contexto, tem perdido relevância, uma vez que, dada a abrangência destas conceituações pouco pode-se afirmar do ponto de vista comparativo. Assim, a definição que permite a atual abrangência e uso do termo diz respeito apenas à: “concentração geográfica de certas atividades econômicas” (Altenburg e Meyer – Stamer, 1999). Para Smithz (1997), clusters são apenas, “concentrações geográficas e setoriais de empresas”<sup>2</sup>.

Scott apud Suzigan (2001), afirma que estas aglomerações industriais são constituídas como economias regionais nas quais se fazem presentes importantes relações com o circuito econômico global.

Contudo, toda uma nova literatura, de orientação prática passa a se conformar com base principalmente nestas visões abrangentes que distanciam-se sobremaneira das contribuições dos autores da “terceira Itália” e principalmente das análises dos distritos marshallianos. Sobre este aspecto Altenburg e Meyer – Stamer (1999), afirmam que distritos industriais são tipos especiais de clusters, os quais podem ser definidos como: “redes locais de firmas com denso comprometimento social, compartilhamento de normas e valores e uma elaborada rede de instituições que por sua vez facilitam a disseminação de conhecimento e inovações”. Neste contexto, os autores identificam seis elementos, que podem se fazer presentes e por isso caracterizados pela potencial presença e não pela obrigatoriedade de existência: (i) efeitos positivos emanados da existência de um pool de trabalhadores especializados; (ii) ligações para frente e para trás na cadeia produtiva; (iii) troca intensiva de informação entre os atores; (iv) ações conjuntas criando vantagens locais; (v) existência de diversidade institucional e (vi) identidade sócio – cultural e forte respeito à valores comuns.

<sup>2</sup> Estes dois conceitos de clusters, extremamente conhecidos na atualidade pouco dizem respeito à terminologia original surgida a partir das concentrações industriais italianas de fins do século XX.

Pode-se portanto, afirmar que do ponto de vista empírico, clusters se constituem em concentrações geográficas de firmas numa área espacialmente delimitada, na qual existe clara especialização produtiva e o comércio e a divisão do trabalho intra-firma é substancial (Altenburg e Mayer – Stamer, 1999).

Para Suzigan (2001), as aglomerações industriais não podem ser criadas, assim sua gênese não deve ser alvo de políticas públicas de desenvolvimento regional. O primeiro passo, portanto, é a identificação, de regiões onde existam elementos que façam dela uma aglomeração e dos limites e possibilidades das mesmas frente às dinâmicas econômicas. Para o autor, as políticas públicas de fomento devem de uma maneira geral incentivar a construção da eficiência coletiva.

Scott (1998), identifica três políticas básicas ao fomento dessas regiões: (i) garantir fluxos constantes de insumos críticos (P&D e treinamento da mão – de – obra); (ii) incentivo a cooperação inter – firma visando inserção nas cadeias globais e (iii) construção de fóruns regionais/locais que definiriam estratégias locais, nos quais reunir-se-iam regularmente todos os principais atores (sindicatos, instituições financeiras, de pesquisa, órgãos da administração pública e etc.).

Altenburg e Meyer – Stamer (1999) constroem uma tipologia de aglomerações industriais próprias da realidade latino-americana. Assim, três são as espécies de aglomerações identificadas pelos autores, quais sejam: (A) clusters de sobrevivência; (B) clusters de produção e (C) clusters de corporações transnacionais.

Quanto às aglomerações da primeira espécie pode-se afirmar que são formadas por pequenas firmas que produzem para o mercado local e nas quais as barreiras à entrada são baixas. Os clusters do tipo C caracterizam-se por atividades produtivas complexas, nas quais se fazem necessárias altas taxas de inversões em tecnologia e existência de elevadas barreiras à entrada, são formados por grandes firmas que atuam em escala global.

A fim de atender os objetivos do presente trabalho, concentrar-se nas especificidades das aglomerações industriais do tipo B. Formadas por médias e grandes firmas que possuem maior dinamismo tecnológico do que o verificado no tipo A, mas longe do nível tecnológico das firmas do tipo C.

Historicamente ligadas ao período de substituição de importações estas firmas produzem em boa medida para o mercado interno, muito embora a abertura econômica de fins do século XX tenha – as forçado à uma espúria inserção nas cadeias globais. Suas principais características são: (i) boa capacidade administrativa; (ii) mix heterogêneo de firmas (de pequenas a grandes); (iii) produção restrita a bens de consumo de massa (móveis, calçados, vestuário, componentes mecânicos de baixa incorporação de tecnologia e etc.); (iv) pequena capacidade inovativa, exceto pela introdução de novas máquinas e equipamentos. São via de regra setores industriais dominados por fornecedores; (v) baixo investimento em P&D (elevada preocupação com certificação, visando a inserção no circuito global); (vi) relações assimétricas com as cadeias globais; (vii) baixo nível de confiança e cooperação inter – firmas; (viii) persistência de elevada verticalização de base histórica e (ix) reestruturação produtiva forçada pela abertura econômica de pouca consequência para a inserção dominante nas cadeias globais.

Dessa forma, as estratégias seguidas por estas firmas quando da abertura econômica, resumiam -se basicamente em duas ações: (A) corte radical de custos via racionalização da produção e (B) desverticalização de atividade não – centrais.

As consequências destas estratégias (adaptativa ao novo padrão de concorrência) dizem respeito a diminuição dos postos de trabalho devido à processos de reengenharia e precarização das condições de emprego à medida que a terceirização tomava forma. Os esforços inseridos na lógica da reestruturação conservadora (Matoso, 1999) dos clusters do tipo B serão particularmente importantes para as discussões posteriores sobre empreendimentos autogestionários.

De forma geral, as aglomerações industriais presentes na América Latina, possuem três grandes deficiências, quais sejam: heterogeneidade, baixa atividade inovativa e baixo grau de cooperação (Altenburg e Meyer – Stamer, 1999).

A heterogeneidade entre os níveis (pequenas, médias e grandes) e a baixa competitividade das pequenas impossibilitam a cooperação e o *learnig by doing*. Quanto a baixa capacidade inovativa pode-se dizer que a mesma é consequência das características dos setores nos quais as firmas atuam (produção em massa

em setores dominados por fornecedores) e de condições históricas que não penalizavam firmas ineficientes, dado ao forte protecionismo do pós-guerra. Muito embora o processo de internacionalização do capital tenha promovido uma mudança nos padrões de concorrência, as firmas pequenas e médias ainda necessitam de certo grau de upgrade produtivo (Altenburg e Meyer – Stamer, 1999). Finalmente, o baixo grau de cooperação diz respeito, ao fraco desenvolvimento de capital social, a falta de confiança entre os atores e, as fortes possibilidades de comportamento oportunista dada a instabilidade dos sistemas econômicos.

No Brasil as discussões que envolvem a economia industrial e suas relações com o espaço geográfico tem se pautado no conceito de arranjos produtivos locais (APL's). Este conceito, formulado na UFRJ tem ganho recentemente grande relevância. Defini-se, portanto, como:

“Aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais – com foco em um conjunto de específico de atividades econômicas – que apresentam vínculos mesmo que incipientes. **Geralmente** envolvem a participação e a interação de empresas – que **podem** ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros – e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas formas outras de organização públicas e privadas voltadas para: formação e capacitação de recursos humanos, como escolas técnicas e universidades, pesquisa, desenvolvimento e engenharia, política, promoção e financiamento” (Cassiolato e Lastres, 2003)<sup>3</sup>.

Esta conceituação parece considerar a dinâmica geral de definição dos clusters e incorporar a ação deliberada dos agentes inseridos na realidade de determinada concentração industrial. A eficiência coletiva, que será apresentada a seguir, mostra -se presente nesta abordagem e, portanto, permite ações deliberadas e planejamento de políticas de fomento.

### 1.1 Externalidades marshalianas e ações conjuntas

Ao analisar a realidade das aglomerações industriais de sucesso em países latino - americanos, Smithz (1997) percebe a importância que as associações locais e suas estratégias coletivas desempenhavam conjuntamente com as externalidades não planejadas presentes nas concentrações geográficas. Estes elementos, planejados e não planejados, ele chamou de eficiência coletiva.

Portanto, a eficiência coletiva é formada e definida pela existência de dois fatores, quais sejam: fatores não planejados (externalidades) e fatores deliberadamente planejados (ação conjunta: cooperação vertical e horizontal).

As economias externas provenientes da incapacidade de absorção total do conhecimento produzido pelas firmas e portanto, sua inapropriabilidade permitem que grandes porções de conhecimentos, idéias e inovações “vazem” para o tecido produtivo local. Por outro lado toda a infra – estrutura implantada para atender as demandas das firmas locais constituem-se assim como o conhecimento, em bens públicos e por isso não – rivais e não – exclusivos. Ou seja, o seu uso por uma parte não impede que outrem o utilize e todos podem utilizar o bem ou o serviço. O “vazamento” de conhecimento e idéias ocorre principalmente através de encontros informais e sociais. Muito embora, a mão – de – obra que circula entre as firmas carregue ela própria conhecimento em sua forma tácita.

Assim, as localidades que possuem estes elementos exercem forte atração às firmas que de um modo geral obterão vantagens frente a outras que nesta particular região não estiverem localizadas.

Para Krugman (1991), três elementos influenciam as firmas no processo decisório locacional, quais sejam: mão – de – obra especializada, fornecedores especializados e rápida difusão de conhecimentos e idéias (technological spillovers). Smithz (1999), afirma contudo, que estes três elementos são importantes para explicar as estratégias de localização das firmas mas não são suficientes.

---

<sup>3</sup> Grifos do autor.

Pois, dizem respeito apenas às economias externas marshalianas que surgem de forma incidental e por isso não – planejada. Assim, a abordagem microeconômica neoclássica tradicional é insuficiente para compreender a real dinâmica vivida nestas concentrações industriais. Faz-se necessário dessa forma, incluir outros elementos de ordem planejada e não incidental, qual seja, as ações coletivas. Smthiz (1999), propõe pensar a economia, não através das firmas individualmente mas através da de suas ações conjuntas.

As ações conjuntas podem ocorrer horizontalmente (entre concorrentes) e verticalmente (entre membros de diferentes níveis da cadeia produtiva). Dessa forma, a ação conjunta defini-se por todas as estratégias tomadas coletivamente, que visem atingir objetivos comuns a determinados grupos de atores espacialmente delimitados.

A economia neoclássica enxerga as externalidades como elementos incapacitantes, assim as firmas tenderiam a investir menos em bens como o conhecimento dado sua elevada inapropriabilidade econômica. Contudo para Smthiz (1997), as firmas investem em bens, como idéias e conhecimento, pois, as mesmas não são apenas emanadoras de externalidades mas também receptoras, fato este que recompensaria os “vazamentos” de conhecimentos e idéias.

Estes dois elementos portanto, constituem o conceito de eficiência econômica, definindo-se como se segue: vantagem competitiva derivada das economias externas locais e da ação conjunta local (Smthiz, 1997).

Compreender a geração de conhecimentos, idéias e inovações de forma distinta do que propõe a microeconomia neoclássica tem permitido o surgimento de interessantes abordagens no plano da economia tradicional, notadamente na área do desenvolvimento econômico. A nova teoria do desenvolvimento econômico (desenvolvimento endógeno), na qual o conhecimento é o catalisador e o promotor das mudanças eminentemente abruptas, tal qual a destruição criadora schumpeteriana, tem seu maior expoente em Romer (1986), autor cujo trabalho inicia toda uma nova concepção nas teorias do desenvolvimento econômico.

Assim, as externalidades e as ações conjuntas produzem a eficiência coletiva, esta por sua vez produz, distribui e acumula, conhecimento. O caráter não – rival e não – excludente do conhecimento quando aplicado no processo produtivo tende a diminuir os insumos físicos necessários a um mesmo quantum de produção e conseqüentemente a uma elevação da receita total. Isto ocorre pois, por ser bem público o conhecimento tem custo marginal desprezível (muitas vezes zero). Assim o acúmulo de conhecimento aplicado no processo produtivo permite a queda dos custos marginais da produção e um aumento dos rendimentos, ou permite rendimentos crescentes em escala. Esta abordagem do desenvolvimento econômico, tem sofrido duras críticas e as idéias de Romer (1986) tem sido desacreditadas ao longo do tempo. Contudo, servem para demonstrar o quão importantes estão se tornando as contribuições da geografia econômica.

Smthiz (1997), acredita que as concentrações geográficas de firmas possibilitem aos pequenos empreendimentos à superação de importantes obstáculos ligados ao crescimento dos mesmos. Assim, parece razoável supor que exista também a possibilidade de consolidação das firmas de caráter autogestionários neste ambiente geograficamente delimitado, no qual podem existir fortes externalidades positivas e significativas estratégias baseadas em ações conjuntas. Estes empreendimentos autogestionários absorveriam então estas externalidades e através da ação conjunta as adaptaria à realidade cooperativa, promovendo assim, adequação sócio – técnica.

Este rápido esboço, teve o claro objetivo de elucidar o quão importante é o conhecimento e sua enorme pervasividade na economia tradicional, contudo, como a eficiência coletiva atuaria em um sistema no qual não houvesse subordinação do homem à máquina ainda é um desafio. Um desafio que este ensaio pretender incrementar. Dessa forma, apresentar – se – a, a seguir um arcabouço teórico totalmente distinto do que foi visto até agora, mas que é sobremaneira importante para a parte conclusiva do trabalho, qual seja, compreender de que forma a eficiência coletiva pode fomentar o desenvolvimento e consolidação dos empreendimentos autogestionários.

## 2. Economia Solidária e Adequação Sócio Técnica

A introdução de inovações tecnológicas seja em maquinaria ou em processo produtivo não tem sido suficiente para, nos países em desenvolvimento, notadamente no Brasil, gerar novos postos de trabalho. A situação é exatamente a oposta: a introdução de inovações ocorre via importação de novas máquinas ou técnicas de produção provenientes dos países centrais. Os postos de trabalho, destruídos pelo aumento de produtividade e pela substituição da força humana pela máquina, não tem encontrado seu correspondente, a saber, a possível (mas não provável) criação de novos postos de trabalho na indústria brasileira intensiva em tecnologia. Como a tecnologia empregada no processo produtivo nacional é importada, ela gera desemprego interno e possibilita a criação de novos postos de trabalho nos países nos quais esta tecnologia é produzida. Portanto, o efeito multiplicador “vaza” ao exterior. (Dagnino, 2002).

A realidade, dessa forma, nos setores de baixo dinamismo tecnológico cujo principal esforço inovativo ocorre através da importação de inovações (vide PINTEC, 2000) é marcada pela forte correlação entre introdução de inovações e destruição de postos de trabalho. Dado que as políticas de fomento as aglomerações indústrias tem ganhado força nas décadas recentes, torna-se pertinente compreender quais são as conseqüências desta nova realidade: Desemprego e exclusão social são as mais palpáveis.

Na medida em que o trabalhador brasileiro sofre de baixa qualificação e que sua redundância no circuito formal não o tem transformado em mão – de – obra qualificada, mesmo que se existisse esforço para produzir tecnologia internamente, não haveria quem a produzi-se no chão de fábrica. Dessa forma, os promotores dos arranjos produtivos locais devem incorporar em sua agenda a dinâmica da substituição da força humana pela tecnológica e suas perversas conseqüências para as economias locais.

No ano de 1999 o Brasil possuía em torno de 5.000 empreendimentos autogestionários, sendo que a grande maioria dividia-se principalmente entre o setor agropecuário e o de mão – de – obra (trabalho):

### Número de cooperados, cooperativas e empregados em cooperativas no ano de 1999.

| Segmentos                  | Número de Cooperativas | Número de Cooperados | Número de Empregados |
|----------------------------|------------------------|----------------------|----------------------|
| Agropecuário               | 1.408                  | 1.028.378            | 107.086              |
| Consumo                    | 193                    | 1.412.664            | 8.017                |
| Crédito                    | 890                    | 825.911              | 5.800                |
| Educacional                | 193                    | 65.818               | 2.330                |
| Energia e Telecomunicações | 187                    | 523.179              | 5.161                |
| Especial – escolar         | 4                      | 1.964                | 6                    |
| Habitacional               | 202                    | 46.216               | 1.226                |
| Mineração                  | 15                     | 4.027                | 24                   |
| Produção                   | 91                     | 4.372                | 35                   |
| Saúde                      | 585                    | 288.929              | 15.443               |
| Trabalho                   | 1.334                  | 227.467              | 5.057                |
| Total                      | 5.102                  | 4.428.925            | 150.185              |

Fonte: Extraído de Gaiger (2000)

A economia solidária que segundo Tauli (apud Dagnino, 2002), rege a realidade vivida pelos “trabalhadores excluídos do mercado formal de trabalho que constituem novos empreendimentos coletivos de produção e serviços ou que assumem empresas falidas ou em dificuldades”, tem por principal objetivo recolocar aqueles antes excluídos pelo circuito formal à uma lógica menos perversa, na qual possam construir suas vidas de forma digna e longe da marginalidade social da economia informal.

As abordagens teóricas que tratam da economia solidária tem sido aprimoradas concomitantemente à execução de políticas públicas. Isto se deve a imediata necessidade de reinserção dos indivíduos excluídos pela dinâmica acima descrita. Assim, as contribuições teóricas da economia solidária ainda requerem muita elaboração e estão longe de se constituírem num arcabouço teórico concluído e estável. O elemento cognitivo esta por assim dizer, incompleto e requer rápida construção dada a urgência do tema.

Para Razeto (1993) a economia solidária define-se como:

“Uma formulação teórica de nível científico, elaborada a partir e para dar conta de conjuntos significativos de experiências econômicas [...] que compartilham alguns traços constitutivos e essenciais de solidariedade, mutualismo, cooperação e autogestão comunitária, que definem uma racionalidade especial, diferente de outras racionalidades econômicas”.

Archimbaud (2000), o termo economia solidária diz respeito à:

“iniciativas cuja finalidade primeira é o interesse coletivo e não lucrativo. O dinheiro como meio e não como fim, eis o que inscreve a economia solidária dentro da tradição mais antiga da economia social, ou seja, a tradição das cooperativas, dos montepios ou associações”.

Contudo, dentre os conceitos e definições encontrados na literatura moderna, não se verifica, como constatado por Dagnino (2002), a preocupação com a necessidade de adequação sócio – técnica no processo produtivo quando do início dos trabalhos de firmas autogestionárias. Assim, a literatura que trata da economia solidária não percebe que a tecnologia produzida sobre a lógica capitalista carrega com ela as relações sociais eminentemente capitalistas, quais sejam, relações hierarquizadas de dirigentes e chefia. Estas abordagens, consideram mesmo que sem consciência do fato, que a tecnologia é neutra. Ou seja, que artefatos ou técnicas de produção podem ser empregados em empreendimentos autogestionários sem a necessidade de que eles sejam adaptados a nova realidade coletiva/social.

Nesse sentido, inclusive as universidades, que teriam forte influencia nas redes de economia solidária estariam, inconscientemente, reincorporando a lógica capitalista nos empreendimentos autogestionários, uma vez que ignorariam o fato da impossibilidade de neutralidade da ciência e por serem instituições construídas tal como a ciência moderna, sob a lógica do modo de produção capitalista. Portanto, a questão que se coloca nesta dinâmica, é de qual é a possibilidade real das universidades brasileiras em promover firmas autogestionárias que não reproduzissem no médio e longo prazos as relações capitalistas de produção.

Para Dagnino (2002), caso não se proceda numa adequação sócio – tecnológica, as firmas autogestionárias tenderam a reproduzir as relações capitalistas de produção e falharam na tentativa de transformar o lucro em meio e a vida em fim.

Nesse contexto, adequação sócio – técnica define-se como:

“Processo que busca promover uma adequação do conhecimento científico e tecnológico, esteja ele já incorporado em equipamentos, insumos e formas de organização da produção e ainda sob a forma intangível e mesmo tácita, não apenas aos requisitos e finalidades de caráter técnico [...] mas ao conjunto de aspectos de natureza sócio – econômica e ambiental que constituem a relação ciência, tecnologia e sociedade” (Dagnino, 2002).

O termo adequação sócio – técnica teve sua gênese através da fusão de duas correntes do pensamento: (i) teorias da construção social da ciência, e da impossibilidade de neutralidade da mesma e (ii) contribuição de autores que tratam da questão da ciência, tecnologia e sociedade na América Latina.

O processo de adequação sócio –técnica possui segundo Dagnino (2002) seis níveis distintos de intensidade, quais sejam:

- (i) utilização da tecnologia capitalista apenas repartindo-se os lucros;

(ii) apropriação do processo produtivo capitalista pelo trabalhador cooperado;

(iii) adaptação do processo produtivo e da organização e divisão do trabalho à realidade das firmas autogestionárias, questionando assim a divisão técnica do trabalho impregnada na tecnologia apropriada;

(iv) busca e seleção de alternativas tecnológicas dada a impossibilidade de adaptação das tecnologias possuídas;

(v) incorporação de novos conhecimentos técnicos – científicos através do desenvolvimento e difusão de inovações incrementais e finalmente;

(vi) incorporação de inovações radicais que explorem as fronteiras da ciência normal kuhniana.

Dado que as técnicas de produção capitalistas sempre serão mais produtivas que as técnicas adaptadas aos empreendimentos autogestionários, faz-se necessário entender como inserir as firmas autogestionárias na economia tradicional sem que esta inserção seja marcada pelo relacionamento assimétrico e eminentemente precário da subcontratação.

### 3. Inserção das firmas autogestionárias no circuito econômico formal

Afim de pensar a respeito das possibilidades de viabilidade sócio – econômica das firmas autogestionárias presentes nos diferentes arranjos produtivos locais e traçar as possibilidades de viabilidade econômica das mesmas, suponhamos que: (a) as firmas tradicionais presentes em arranjos produtivos locais possuam forte comprometimento local; (b) as firmas tradicionais produzam bens de consumo de massa com competição via preço; (c) as firmas tradicionais sendo mais eficientes do ponto de vista econômico – financeiro – produtivo frente às firmas autogestionárias e que (d) as firmas autogestionárias não sejam fornecedoras de insumos a outras firmas tradicionais.

Toda modelagem e ou simplificação da realidade possui problemas, muitas vezes por não considerar importantes exceções estas simplificações distanciam-se da realidade, contudo, dado os objetivos do presente trabalho, as suposições acima descritas parecem razoáveis.

Dessa forma, a viabilidade sócio – econômica das firmas autogestionárias presentes nas aglomerações industriais brasileiras esta ligada à construção de competências em mercados nos quais as firmas tradicionais da localidade não se insiram. Ou seja, a firma autogestionária não pode competir nos mesmos mercados e atender as mesmas demandas da firma tradicional, uma vez que, tal como dito acima, em termos de eficiência produtiva a firma tradicional esta a frente dos empreendimentos autogestionários.

Uma possibilidade pertinente é a da atuação em mercados cujo padrão de concorrência ocorra via diferenciação de produtos, destinados a nichos específicos de mercado formados por consumidores de alto padrão aquisitivo que além da qualidade dos produtos levariam em consideração em suas estratégias de escolhas o fato de estarem adquirindo produtos produzidos sobre a lógica da economia solidária. As cooperativas, portanto, não teriam de produzir em grande escala e nem com pressões de entrega. Produziriam artesanalmente, primando pela qualidade e incorporando esta preocupação com padrões de qualidade na formação de seus preços. A *kraft production* explorando mercados de concorrência via diferenciação estaria então nos alicerces da sobrevivência das cooperativas no cenário atual.

Considerando esta sendo uma estratégia vencedora, como obter vantagens das eficiências coletivas presentes nos arranjos locais nos quais estas firmas se fazem presentes?

Primeiro há que se verificar como o elemento não – planejado pode fornecer importantes vantagens a firma autogestionária.

Por elemento não – planejado entende-se todas as externalidades marshalianas, nas quais se fazem presentes as vantagens obtidas através da utilização de estradas, instituições de ensino e pesquisa, mão – de – obra qualificada e especializada, fornecedores especializados, cultura e hábitos próprios a certa atividade econômica, difusão de conhecimento e toda a infra – estrutura física e humana já existente.

Neste sentido, quando localizados nestas concentrações, os empreendimentos autogestionários poderiam realizar economias de aglomeração e aumentar significativamente sua chance de sucesso: a mão – de – obra especializada e qualificada (nos setores de baixo dinamismo tecnológico) expulsa de seus postos de trabalho pela introdução de inovações tecnológicas, reuni-se para formar e iniciar atividades autogestionárias, impregnado a ela está significativa parcela de conhecimento tácito incorporado aos anos de produção em unidades produtivas tradicionais, este conhecimento tácito é a chave para o sucesso da viabilidade econômica de uma organização que produzira nos moldes da *kraft production*. A dinâmica de transferência de conhecimento e inovações no âmbito destas concentrações industriais esta descrito nos *Princípios de Economia*:

“os segredos da profissão deixam de ser segredos, e, por assim dizer, ficam soltos no ar, de modo que as crianças absorvem inconscientemente grande número deles” (Marshall, 1982).

Contudo, há que se ter em mente, que esta utilização de conhecimento tácito proveniente de experiências em firmas capitalistas tradicionais tem de passar por um processo de adaptação (estratégia a ser adotada no elemento planejado da eficiência coletiva), caso contrário as firmas formadas por estes ex – trabalhadores de empresas tradicionais reproduzira as velhas formas de dominação capitalista.

Mesmo exigindo adequação sócio – técnica, pois o conhecimento carregaria com ele elementos da tecnologia capitalista, a tacitividade do conhecimento que se faz presente nestes indivíduos que por anos exerceram suas atividades profissionais em firmas tradicionais não pode ser codificado e por isso apropriado pela firma cuja estratégia destruiu postos de trabalho. Mas pode, contudo, permitir a construção de firmas autogestionárias formadas por indivíduos extremamente carregados com esta espécie de conhecimento, que circula dentro da região/localidade incorporado na mão – de – obra, cujo processo produtivo estaria fundamentado justamente neste conhecimento quase impossível de replicar.

Portanto, se por um lado as pequenas firmas autogestionárias podem realizar economias de aglomeração aumentando suas chances de sucesso, por outro devem estas firmas, incorporar no elemento planejado (ações coletivas) suas demandas.

Quando inseridas num contexto de arranjos produtivos locais de firmas capitalista tradicionais, os empreendimentos autogestionários podem realizar economias de aglomeração, como visto acima, e possuem a possibilidade de se engajar em ações conjuntas (planejadas e deliberadas) com outros atores tradicionais. Não se trata de separar, firmas tradicionais X firmas autogestionárias, mas de verificar como as demandas dos empreendimentos autogestionários podem ser colocadas nas agendas de discussões dos fóruns locais/regionais.

Contudo, quais seriam estas demandas? As cooperativas ao colocarem suas necessidades em encontros com firmas tradicionais, tem de fazer-lo de maneira que ambas ganhem, tanto as firmas tradicionais, quanto as cooperadas. Assim, a alternativa acima mencionada, produzir bens que compitam em mercados via qualidade com forte desenvolvimento de marcas, seria uma estratégia que permitiria a utilização da eficiência coletiva e de seu elemento planejado em prol da pequena firma cooperada. Uma vez que, a competição com as firmas tradicionais de bens de consumo de massa não existiria.

Ao não incorrer em competição direta com as firmas tradicionais (que produzem bens de consumo de massa), e ao produzir bens de alta qualidade as firmas cooperadas estariam criando nos mercados consumidores forte identificação do produto com a região produtora, o que geraria externalidades positivas às firmas tradicionais e portanto, permitiria a inserção das demandas das cooperativas na agenda dos fóruns locais. Supondo que as firmas tradicionais possuam forte comprometimento regional, então é razoável crer que apoiar os empreendimentos autogestionário seja uma estratégia interessante, pois, por um lado as firmas autogestionárias estariam consolidando uma imagem positiva do arranjo no exterior (o que facilitaria vendas futuras) e por outro, a reinserção dos indivíduos antes desempregados favoreceria a construção de um ambiente local/regional de maior qualidade de vida.

Dentre os elementos que dizem respeito as demandas dos empreendimentos autogestionários, que podem ser fomentados pela ação coletiva deliberada, estão: (i) acesso a canais de financiamento; (ii) acesso

diferenciado a insumos críticos (mesmo que provenham de firmas tradicionais); (iii) acesso a centros de pesquisa públicos (que promoveriam adequação sócio – técnica); (iv) possibilidades de inserção em mercados globais e (vi) aproximação com redes de cooperativas nacionais e internacionais.

A utilização da eficiência coletiva, seja de seu elemento planejado ou seja de seu elemento incidental, ou de ambos, permite inclusive que, as firmas autogestionárias concorram, nos mercados cujo padrão de concorrência ocorra via diferenciação, com as firmas tradicionais capitalistas presentes em outras localidades/regiões. Uma vez que, a utilização da eficiência coletiva por parte das cooperativas, permitiria a consolidação de vantagens competitivas destas frente à suas concorrentes capitalistas tradicionais de outras regiões.

#### **4.Considerações finais**

A atual realidade, marcada pelo aumento significativo do desemprego, notadamente no nível das concentrações industriais de baixo dinamismo tecnológico, em boa medida devido a introdução de inovações tecnológicas, força a repensar o modelo pelo qual a economia brasileira tem sido fomentada, permitindo inclusive que alternativas sejam lançadas com o intuito de recolocar na sociedade aqueles indivíduos expulsos de seus postos de trabalho e deixados a margem da economia. Após anos de trabalho e um imenso conhecimento (muito embora em atividades de baixo valor tecnológico) estes indivíduos buscam atividades muitas vezes informais e acabam por desperdiçar o conhecimento tácito que lhes faz presentes.

Para dirimir estes problemas e tratar desta realidade surge o conceito e as práticas de economia solitária, que visam recolocar estes indivíduos na sociedade através de novas relações, que não, as capitalista. O lucro passa de fim, a meio e a força humana (intelectual) não mais se subordina a máquina capitalista.

Porém, os empreendimentos autogestionários tem de se inserir numa lógica na qual se faz presente o modo de produção capitalista. Assim, tem de serem viáveis frente ao capital, do contrario não podem garantir emprego e renda para seus participantes. O que este ensaio procurou mostra é que a firma capitalista tradicional, sempre será do ponto de vista da produtividade mais viável que a firma autogestionária, resta, portanto, a última, a produção de bens cujo padrão de concorrência não se de por preço mas por qualidade.

Neste sentido, o empreendimento autogestionário estariam em condições de competir inclusive com firmas tradicionais de outras localidades (caso o mesmo esteja inserido num arranjo produtivo local onde exista eficiência coletiva). Cabe a firma autogestionária produzir bens para consumidores de alto poder aquisitivo cujo preço não esteja entre as preocupações destes consumidores, a utilização da eficiência coletiva por parte das cooperativas permitiria então, frente a empreendimentos tradicionais de outras regiões, a obtenção de vantagens competitivas e conseqüente viabilidade econômica.

Portanto, se o objetivo for dotar as cooperativas de elementos que possibilitem a viabilidade econômico – financeira das mesmas frente a realidade capitalista, a utilização das potencialidades presentes nas concentrações geográficas permite que uma estratégia vencedora tenha início.

Um último e oportuno ponto, não se propôs aqui um modelo único de inserção das firmas autogestionárias no contexto econômico capitalista, mas apresentou-se uma solução alternativa imediata, talvez paliativa, para o problema da exclusão e do desemprego em concentrações industriais brasileiras.

## 5. Referências bibliográficas

- Archimbaud**, A. Economia Solidária: É possível sair da fase de experimentação? Moouvements. Disponível em: [www.ecosol.org.br/archimbaud\\_ravenel\\_ecosol.doc](http://www.ecosol.org.br/archimbaud_ravenel_ecosol.doc). Acesso em 02 de setembro de 2004.
- Petit**, P. Technology and employment: Key questions in a context of high unemployment. STI Review (15). 1995.
- Matoso**, J. A desordem do trabalho. Scritta. São Paulo. 1995.
- Freeman**, C. Innovation in a new context. STI Review (15). 1995
- Castells**, S. A sociedade em rede. Paz e Terra. Rio de Janeiro. 1999.
- Dupas**. Economia global e exclusão social. Pobreza, Emprego, Estado e Futuro do Capitalismo. Paz e Terra. Rio de Janeiro. 1999.
- Chesnais**, F. A mundialização do Capital. Xamã. Rio de Janeiro. 1996.
- Dagnino**, R. Em direção a uma estratégia para a redução da pobreza: a Economia Solidária e a Adequação Sócio – Técnica. Disponível em <http://www.campus-oei.org/salactsi/rdagnino5.htm>, 2002.
- Cassiolato**, J. e **Lastres**, H. Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais. Rede de pesquisa em sistemas produtivos e inovativos locais. Disponível em <http://www.ie.ufrj.br/redesist>. Acesso em 12 de agosto de 2004.
- Suzigan**, W. Aglomerações industriais: avaliação e sugestões de políticas. O futuro da Indústria: Oportunidades e desafios – a reflexão da universidade. 2001.
- Schmitz**, H. Collective efficiency and increasing returns. IDS Working Paper. 1997.
- Schmitz**, H. e **Humphrey**, J. Governance and upgrading: Linking industrial clusters and global value chain research. IDS Working Paper. 2000.
- Altenburg**, T. e **Meyer – Stamer**, J. How to promote clusters: Policy experiences from Latin America. World Development. 1999.
- Razeto**, L. Economia de solidariedade e organização popular. In Gadotti, M. e Gutierrez, F. Educação comunitária e economia popular. Cortez, São Paulo. 1993.
- Krugman**, P. Geography and trade. Cambridge. MIT Press.
- Romer**, P. Increasing Return and Long-Run Growth. Journal of Political Economy. 1986.
- Gaiger**, L. Economia Solidária: Dados quantitativos. Grupo de Pesquisa em Economia Solidária. Unisinos. Apresentação em Power Point. s/d. Disponível em [www.ecosol.org.br/HP\\_conceitos.ppt](http://www.ecosol.org.br/HP_conceitos.ppt). Acesso em 02 de setembro de 2004.
- Marshall**, A. Princípios de Economia. Os economistas. Abril Cultural. 1982.
- Tauile**, J. Do Socialismo de Mercado à Economia Solidária. 2001. Disponível em [http://www.itcp.unicamp.br/site/downloads/ext\\_doc6.doc](http://www.itcp.unicamp.br/site/downloads/ext_doc6.doc). Acesso em 30/09/2004.