

Silva, Sandro Pereira

Working Paper

Análise das dimensões socioestruturais dos empreendimentos de economia solidária no Brasil

Texto para Discussão, No. 2271

Provided in Cooperation with:

Institute of Applied Economic Research (ipea), Brasília

Suggested Citation: Silva, Sandro Pereira (2017) : Análise das dimensões socioestruturais dos empreendimentos de economia solidária no Brasil, Texto para Discussão, No. 2271, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Brasília

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/177487>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

2271

TEXTO PARA DISCUSSÃO

ANÁLISE DAS DIMENSÕES SOCIOESTRUTURAIS DOS EMPREENDIMENTOS DE ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL

Sandro Pereira Silva



ANÁLISE DAS DIMENSÕES SOCIOESTRUTURAIS DOS EMPREENDIMENTOS DE ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL

Sandro Pereira Silva¹

1. Técnico de planejamento e pesquisa na Diretoria de Estudos e Políticas Sociais (Disoc) do Ipea. *E-mail*: <sandro.pereira@ipea.gov.br>.

Governo Federal

Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão
Ministro interino Dyogo Henrique de Oliveira

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente

Ernesto Lozardo

Diretor de Desenvolvimento Institucional, Substituto

Carlos Roberto Paiva da Silva

Diretor de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia

João Alberto De Negri

Diretor de Estudos e Políticas Macroeconômicas

José Ronaldo de Castro Souza Júnior

Diretor de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais

Alexandre Xavier Ywata de Carvalho

Diretora de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação e Infraestrutura

Fernanda De Negri

Diretora de Estudos e Políticas Sociais

Lenita Maria Turchi

Diretor de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais

Sérgio Augusto de Abreu e Lima Florêncio Sobrinho

Chefe de Gabinete

Silvana Nascimento Neves

Assessora-chefe de Imprensa e Comunicação

Regina Alvarez

Ouvidoria: <http://www.ipea.gov.br/ouvidoria>

URL: <http://www.ipea.gov.br>

Texto para Discussão

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos direta ou indiretamente desenvolvidos pelo Ipea, os quais, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões.

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – **ipea** 2017

Texto para discussão / Instituto de Pesquisa Econômica
Aplicada.- Brasília : Rio de Janeiro : Ipea , 1990-

ISSN 1415-4765

1. Brasil. 2. Aspectos Econômicos. 3. Aspectos Sociais.
I. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.

CDD 330.908

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou do Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

JEL: J54; Z13

SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

1 INTRODUÇÃO	7
2 QUESTÕES METODOLÓGICAS.....	9
3 A ATUALIDADE DO DEBATE SOBRE ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL	13
4 ANÁLISE DAS DIMENSÕES SOCIOESTRUTURAIS DOS EES	23
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	55
REFERÊNCIAS	57

SINOPSE

Este estudo parte da premissa de que o reconhecimento da diversidade de estratégias populares para a geração coletiva de trabalho e renda é um passo fundamental para a criação de mecanismos para a valorização de seu potencial produtivo. O objetivo foi fazer uma análise das principais informações disponibilizadas pelo banco de dados do Sistema de Informações da Economia Solidária (Sies) para traçar um panorama geral da estrutura operacional dos empreendimentos de economia solidária no país. Nesse sentido, o trabalho focou mais diretamente em informações que permitissem uma caracterização mais abrangente sobre suas dimensões organizativa, econômica e política, tentando captar também os fatores de diferenciação estrutural entre os empreendimentos de economia solidária no país. Os dados debatidos reafirmam a hipótese da heterogeneidade estrutural que caracteriza esses empreendimentos.

Palavras-chave: economia solidária; empreendimentos coletivos; dimensões socioestruturais; geração de renda; políticas públicas.

ABSTRACT

This paper assumes that the recognition of the diversity of popular strategies for the collective generation of jobs and income is a key step in the creation of mechanisms to the promotion of their productive potential. The aim was to analyze the main information provided by the System database Solidarity Economy Information (Sies) to draw an overview of the operational structure of the social economy enterprises in Brazil. In this sense, the work focused more directly on information to provide a more comprehensive characterization of their organizational, economic and political dimensions, also trying to capture the structural differentiation factors among solidarity economy enterprises in the country. The data discussed reaffirm the hypothesis of structural heterogeneity that characterizes these enterprises.

Keywords: solidarity economy; collective enterprises; socio-structural dimensions; income generation; public policy.

1 INTRODUÇÃO

O mundo do trabalho no Brasil vai muito além das relações assalariadas de mercado. Toda uma gama de outras atividades econômicas que não envolvem diretamente uma relação contratual de compra e venda de força de trabalho são observadas nas diversas dimensões da sociabilidade humana. Fatores estruturais como o enfraquecimento do peso do emprego industrial no total da ocupação na economia e a precarização dos postos de trabalho ao longo dos últimos anos evidenciaram ainda mais essa realidade heterogênea das formas de ocupação laboral.

Essas relações de trabalho “alternativas” se manifestam por naturezas distintas. Elas podem simplesmente corresponderem à informalidade na atividade econômica, que tem suas raízes no processo contraditório e inacabado de desenvolvimento vivido por todos os países latino-americanos, fazendo com que um enorme contingente populacional busque diariamente estratégias individuais ou familiares precárias de inserção no circuito global de circulação de valor (Galiza, Gonzalez e Silva, 2011).

Outra possibilidade é quando grupos de indivíduos se organizam de forma associativa, sem uma relação direta de compra e venda de força de trabalho entre eles, para desempenhar diferentes atividades de teor econômico, sejam elas voltadas à produção propriamente dita e à prestação de serviços, ou a atividades de intermediação, como a constituição de fundos para microfinanças locais, trocas de produtos e serviços de interesse comum, compras conjuntas, utilização coletiva de bens ou espaços de produção, assessoramento e assistência técnica, serviços de comercialização, entre outras. Todas essas possibilidades no campo da ação coletiva se inserem na concepção de uma economia plural, em que múltiplas formas de regulação convivem concomitantemente, às vezes de maneira contraditória e conflituosa, outras de maneira complementar.

No contexto da realidade brasileira, ao longo da década de 1990, como resultado da redemocratização e o retorno da garantia de livre associação no país, muitos grupos populares (urbanos e rurais) que apresentavam entre seus pontos organizativos o cooperativismo e o associativismo passaram a ganhar maior notoriedade no cenário político regional e nacional. Como forma de unificar o discurso em torno dessa pauta, um conjunto significativo de intelectuais e representantes de movimentos sociais passou a adotar o termo “economia solidária”, como um conceito que aglutina uma miríade de

iniciativas econômicas populares, seja no campo ou na cidade, que possuíssem o trabalho coletivo e a “autogestão”¹ como elementos centrais de identidade comum, isto é, “uma unidade em meio à diversidade”. As iniciativas marcadas por essas características foram então denominadas genericamente pelos próprios atores envolvidos nesse debate como “empreendimentos econômicos solidários”.

Este estudo parte da premissa de que o reconhecimento da diversidade de estratégias populares para a geração de trabalho e renda é um passo fundamental para a criação de mecanismos para a valorização de seu potencial produtivo. Apesar de toda a sua multiplicidade, a obtenção de um conjunto considerável de informações permite compreender seus principais padrões de localização e manifestação, bem como seus pontos de conexão com o sistema econômico mais geral e os espaços de disputa política que seus atores estão envolvidos. De porte dessas informações, torna-se possível um planejamento mais contundente de programas, estratégias e tecnologias de intervenção e capacitação para melhor aproveitamento desse potencial, seja via ações diretas entre grupos na sociedade engajados nessa temática, ou via ações governamentais por meio de políticas públicas.

Em 2009, a Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes),² em parceria com o Fórum Brasileiro de Economia Solidária (FBES), iniciou a realização da segunda rodada de informações gerais a serem coletadas junto aos empreendimentos de economia solidária em todos os estados do Brasil, também chamada de Mapeamento de Economia Solidária. O mapeamento partiu da necessidade identificada por gestores, pesquisadores, técnicos e trabalhadores ligados a organizações envolvidas direta e indiretamente com o tema, de iniciar o trabalho de montagem de um Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária (Sies), com a finalidade de disponibilizar um arsenal bastante significativo e atualizado sobre as dimensões que caracterizam esses empreendimentos.

Dada essa contextualização inicial, o objetivo aqui traçado foi fazer uma análise das principais informações disponibilizadas por esse banco de dados para a construção de um panorama geral da estrutura operacional desses empreendimentos, espalhados em todo o território nacional. Nesse sentido, o estudo focou mais diretamente em

1. A autogestão é representada pelo “conjunto de práticas sociais que se caracteriza pela natureza democrática das tomadas de decisão, que propicia a autonomia de um ‘coletivo’. É um exercício de poder compartilhado”. Sua adoção implica equilíbrio de forças entre os atores dentro da organização (Albuquerque, 2003, p. 20).

2. Secretaria ligada ao Ministério do Trabalho e Emprego (MTE).

informações que permitissem uma caracterização mais abrangente sobre suas dimensões organizativa, econômica e política, no intuito de captar também os fatores de diferenciação estrutural entre os empreendimentos de economia solidária no país.

Para tanto, este texto está organizado em cinco seções, incluindo esta introdução. Na seção dois, elaborou-se uma seção metodológica explicando a trajetória de pesquisa empreendida na constituição do banco de dados do Sies, com seus conceitos básicos e também as limitações que ele apresenta, além de especificar as estratégias assumidas para a elaboração deste trabalho. Na seção três, foi realizada uma discussão sobre as principais posições teóricas envolvidas no debate sobre economia solidária no Brasil, sobretudo aspectos teóricos e empíricos a serem problematizados ao longo do texto. A seção posterior apresenta a discussão propriamente dita dos dados do Sies, tabulados e analisados a partir de três dimensões distintas, denominadas neste trabalho de “dimensões socioestruturais”: dimensão organizativa, dimensão econômica e dimensão política. Por fim, a seção cinco traz alguns comentários conclusivos sobre todo o trabalho.

2 QUESTÕES METODOLÓGICAS

O II Mapeamento de Economia Solidária no Brasil ocorreu entre 2010 e início de 2013, gerando uma nova base de dados para compor o Sies. Para elaborar sua metodologia e fazer o acompanhamento de suas etapas, foi montada uma Comissão Gestora Nacional (CGN), com representantes da Senaes e de outros órgãos relevantes para auxiliar os trabalhos das equipes estaduais de pesquisadores, entre eles o Fórum Brasileiro de Economia Solidária (FBES), o Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (Dieese) e o Ipea. Partiu-se da experiência acumulada na realização do mapeamento anterior para traçar a estratégia de articulação institucional, preparação dos instrumentos e do trabalho de campo, o que permitiu um aperfeiçoamento dos novos procedimentos na coleta de informações. Ao final, optou-se por um questionário padronizado com uma considerável amplitude de questões no intuito de possibilitar a caracterização das variadas formas de manifestação da economia solidária no país.³

3. Foram 171 questões ao todo, além das informações cadastrais dos empreendimentos. Elas foram inseridas no questionário e divididas em nove seções: *i*) identificação e abrangência do EES; *ii*) características predominantes dos(as) sócios(as); *iii*) características gerais do empreendimento; *iv*) tipificação e dimensionamento da atividade econômica e situação do trabalho dos(as) sócios(as); *v*) situação do trabalho dos não sócios; *vi*) investimentos, acesso a créditos e apoios; *vii*) gestão do empreendimento; *viii*) dimensão sociopolítica e ambiental; e *ix*) apreciações subjetivas a respeito do empreendimento.

A unidade básica para constituição do banco de dados é o Empreendimento Econômico Solidário (EES),⁴ cuja definição foi adotada do próprio manual do Sies, como sendo aquelas organizações:

- *coletivas*, de caráter suprafamiliar, tais como: associações, cooperativas, empresas autogestionárias, grupos de produção, clubes de troca, redes etc., cujos participantes ou sócios exercem coletivamente a gestão das atividades, assim como a alocação dos resultados;
- *permanentes*, que disponham ou não de registro legal, prevalecendo a existência real; e
- que *realizam atividades econômicas* de produção de bens, de prestação de serviços, de fundos de crédito (cooperativas de crédito e os fundos rotativos populares), de comercialização e de consumo solidário (Brasil, 2005).

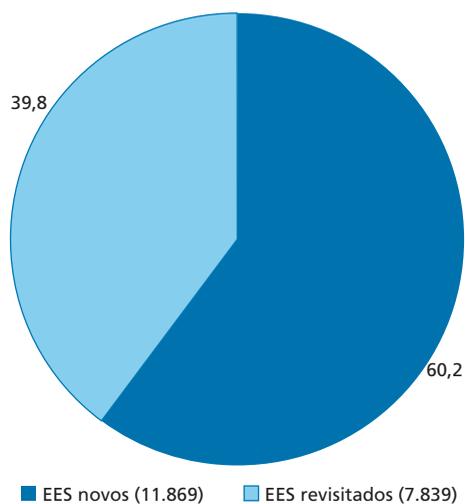
O Sies foi projetado para ser uma base permanente de informações sobre as múltiplas dimensões do cotidiano desses empreendimentos, para que seja acessado por atores com diferentes interesses (políticos, acadêmicos, profissionais etc.). O esperado pelo CGN e a equipe da Senaes era que, ao fim de sua realização, as informações geradas pudessem atender aos seguintes objetivos: *i)* identificar e caracterizar a economia solidária no Brasil; *ii)* fortalecer a organização e integrar redes de produção, comercialização e consumo; *iii)* promover o comércio justo e o consumo ético; *iv)* subsidiar a formulação de políticas públicas; dar maior visibilidade à economia solidária, para fins de reconhecimento e apoio público; e facilitar a realização de estudos e pesquisas na área. Com base em todo esse arcabouço desenvolvido ao longo de duas pesquisas de dimensão nacional, como foram os dois mapeamentos realizados, pode-se dizer que o banco de dados do Sies oferece uma ampla base de pesquisa a ser analisada com os mais variados métodos e técnicas estatísticas (Gaiger, 2014). No entanto, embora a ideia do mapeamento corresponda desde sua primeira versão a um levantamento amplo de informações, ele não surgiu com a pretensão de ser um censo sobre os empreendimentos de economia solidária no país, tampouco uma pesquisa amostral.

4. A definição de empreendimentos econômicos solidários praticamente se consolidou no contexto brasileiro da economia solidária, mas em outros países tal denominação varia. Na Argentina, por exemplo, foi realizada uma pesquisa semelhante ao mapeamento brasileiro, embora sem a mesma representatividade e institucionalidade, na qual se utilizou a expressão *emprendimientos asociativos mercantiles* (EAM) (Pateo, 2012).

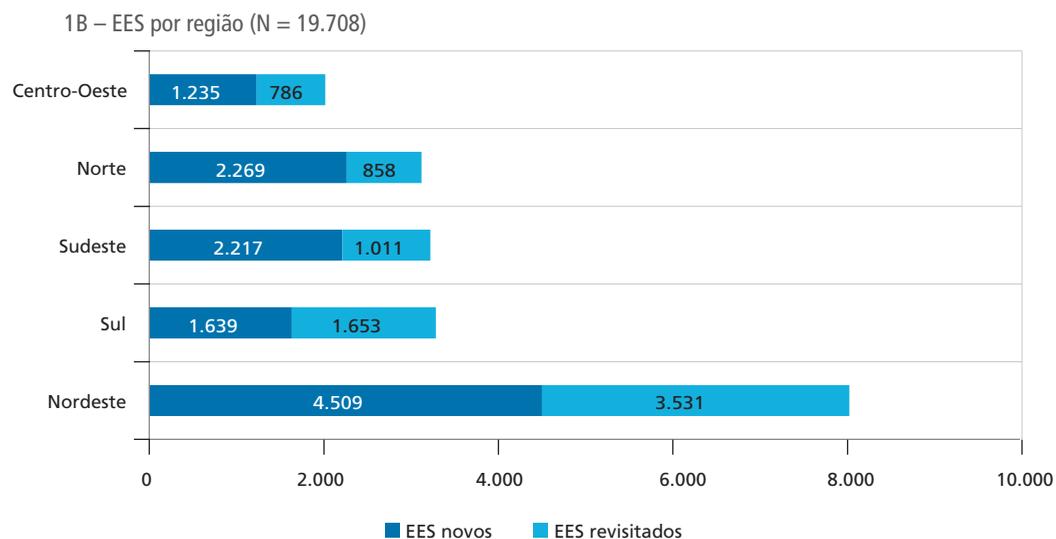
Uma inovação na realização do II Mapeamento foi a proposta de revisitar os empreendimentos registrados no mapeamento anterior, tanto para ter um ponto de partida para a pesquisa de campo como para detectar sua evolução após esse tempo. Porém, grande parte desses EES não foi encontrada para a revisita, alguns por motivos de mudança de endereço e outros por não mais existirem, o que dificulta uma análise comparativa desses grupos.

Ao todo, foram identificados 19.708 empreendimentos, com 1.423.631 pessoas associadas, distribuídos entre 2.713 municípios brasileiros, em todos os estados da Federação. Desse total, 11.869 (60,2%) são novos EES, ou seja, não haviam sido registrados no mapeamento anterior, e 7.839 (39,8%) são de EES revisitados. O gráfico 1 ilustra essas quantidades e proporções para o Brasil e suas regiões.⁵

GRÁFICO 1
Relação entre EES novos e revisitados
1A – Total de EES (N = 19.708)



5. Todos os dados do Sies podem ser acessados em: <<http://atlas.sies.org.br/sobre.html>>.



Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

Para fins deste trabalho, buscou-se elaborar as análises e problematizações a partir de tabulações e cruzamentos estatísticos entre as principais variáveis do banco de dados, sem se ater a verificar efeitos ou relações causais entre elas. Para isso, a apresentação das informações tratadas e analisadas se deu a partir de três grandes dimensões: *i*) caracterização geral dos empreendimentos; *ii*) realidade socioeconômica; e *iii*) aspectos políticos internos e externos. De forma alguma o objetivo foi exaurir todas as possibilidades de análise desse extenso banco de dados, e sim debater a partir de uma realidade nacional geral, e até certo ponto pouco conhecida, que as informações permitem levantar. Em outras palavras, este estudo tem como finalidade abrir novos canais de discussão e novos subcampos de pesquisa dentro da temática da economia solidária, cuja realidade é complexa, rica em fatores problematizáveis cientificamente e explícita a pluralidade de microdinâmicas econômicas em pleno funcionamento na sociedade brasileira.

Entretanto, deve-se ressaltar que o processo de realização do mapeamento também foi marcado por contratemplos que impactaram na qualidade do banco de dados, levando à necessidade de um cuidado maior por parte dos pesquisadores que dele forem se valer. Como esses detalhes não são tão evidentes, optou-se por fazer aqui algumas breves considerações como contribuições para futuros trabalhos.

Desde o início, uma série de problemas administrativos, sobretudo na relação com as organizações parceiras contratadas para realizar o trabalho nos municípios, acabou atrasando a conclusão das entrevistas conforme cronograma planejado inicialmente, o que prejudicou o andamento regionalmente homogêneo do trabalho de campo (regiões Norte e Sul terminaram primeiro, e as demais levaram mais tempo). Essa extensão do tempo de pesquisa implica maiores cuidados metodológicos no trato estatístico das informações para fins de comparações ou agrupamentos de EES, principalmente no tocante às informações monetárias, sujeitas à variação de seu valor real ao longo do tempo.

Além disso, embora os instrumentos e o aparato conceitual tenham sido os mesmos para a realização do mapeamento em todo o país, alguns fatores também prejudicaram a unidade metodológica entre as regiões. Como cada região ficou sob responsabilidade operacional de organizações distintas, com estratégias diferenciadas entre as equipes de pesquisa, o que pode ter gerado algum viés de escolha dos EES ou das formas de se localizá-los. Cada estado, por meio de sua respectiva comissão gestora estadual, teve autonomia (dadas as metas iniciais e os recursos pré-definidos nos convênios) para definir como e quais EES seriam procurados para serem mapeados.

Apesar desses contratemplos operacionais, o resultado final do mapeamento não deixa de ser um importante material informativo sobre o universo da economia solidária no país, envolvendo as mais distintas formas de organização coletiva, em diferentes setores da economia e em todos os estados da Federação. Um banco de dados dessa natureza é de grande relevância para o trabalho de pesquisadores, gestores públicos e representantes de empreendimentos e entidades de apoio à economia solidária no Brasil, uma vez que supre parte da demanda por informações sobre a estrutura e a dinâmica desse fenômeno em todo o país.

3 A ATUALIDADE DO DEBATE SOBRE ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL

A difusão das experiências de economia solidária e sua apropriação conceitual por grupos populares, movimentos sociais e partidos políticos não podem ser analisadas sem sua devida inserção no contexto das profundas transformações econômicas que reconfiguraram

o quadro social brasileiro (esse, por sinal, inserido num quadro de transformações mais amplas em nível global) nos anos 1990. O processo de reestruturação produtiva, resultante de uma crise do modelo de regulação fordista, afetou fortemente a configuração do mercado de trabalho no país. Como alternativa ao modelo fordista de organização industrial, que não contemplava mais as necessidades globais de acumulação, ganhou maior evidência o paradigma da “acumulação flexível”, que logo se expandiu nas escolas modernas de administração e engenharia em todo o planeta.

Para Lima (2004, p. 48), o fenômeno da acumulação flexível:

implicou a reestruturação organizacional das empresas a partir de profundas inovações tecnológicas decorrentes da chamada “revolução informacional”, com a eliminação de barreiras geográficas à produção, a formação de empresas em rede, a terceirização de atividades, a desregulamentação de mercados, a flexibilização das relações de trabalho com a eliminação de direitos sociais conquistados pelos trabalhadores, a partir da segunda metade do século XX.

No Brasil, os efeitos desse reenquadramento dos modelos de regulação do capitalismo foram rapidamente sentidos, com forte impacto para o conjunto dos trabalhadores: fechamento de fábricas em vários setores da economia, queda da participação industrial no produto nacional, elevação dos índices de desemprego, aumento da precarização do trabalho, pressões para desregulamentação do mercado de trabalho, enfraquecimento do sindicalismo, entre outros. Tais fatores, por seu turno, abriram espaços para o debate em diversos grupos da sociedade civil organizada (incluindo movimentos sociais e sindicais urbanos e rurais), bem como de gestores públicos para se repensar estratégias que elevassem a capacidade de geração de postos de trabalho. Foi nesse contexto que, entre outras estratégias específicas de atuação política, diferentes bandeiras de lutas, de ideologias não necessariamente coincidentes, convergiram para uma pauta de apoio às formas associativas de trabalho e organização comunitária.

Apesar de não representar algo novo na história,⁶ a mobilização popular em torno do apoio à formação de grupos produtivos e associativos, de caráter suprafamiliar, recebeu uma nova “roupagem” política, denominada por seus próprios atores envolvidos de “economia solidária”. Enquanto conceito, a economia solidária despontou como

6. Singer (2002) retratou as experiências cooperativistas e autogestionárias praticadas por trabalhadores na Inglaterra desde meados do século XIX.

um elemento definidor de alternativas para a organização associativa do trabalho e suas relações de produção (dada a hegemonia do trabalho assalariado no capitalismo) em busca de novas estratégias de inclusão social. O debate em torno de sua compreensão e seu papel na sociedade contemporânea ganhou destaque não apenas no Brasil, mas também em, praticamente, todos os países da América Latina e Europa.

De maneira geral, a economia solidária pode ser vislumbrada como o conjunto das atividades, sob diversos formatos organizacionais, que contribuem para a democratização econômica a partir do engajamento de grupos de indivíduos. Sua ideia traz consigo princípios que perpassam em diferentes graus a busca pela satisfação das necessidades, a igualdade de oportunidades, a preservação do meio ambiente e a luta por justiça social e garantia dos direitos fundamentais dos cidadãos. Segundo Rêgo (2014, p. 36), as experiências que compõem o universo da economia solidária abrangem um amplo espectro de objetivos e aspirações, podendo envolver desde a “perspectiva de busca de alternativa de emprego através da autogestão”, ou “uma perspectiva de construção de um modelo alternativo ou diferenciado do capitalismo”, ou ainda uma “utopia experimental de novas formas de sociabilidade e vivência compartilhada de valores”.

Para Singer (2002), a economia solidária surgiu como resposta por parte de diferentes grupos sociais às contradições do sistema capitalista e às imperfeições das relações de mercado, onde uma parcela da população excluída do mercado de trabalho “formalizado” busca sua sobrevivência coletivamente. São múltiplas as iniciativas que a caracterizam, tais como as cooperativas, com seus coletivos de trabalhadores organizados com base na democracia nas tomadas de decisões e organizadas em diferentes setores da economia, além de outras formas de associativismo ou grupos informais de produção ou comercialização de bens e serviços.

Esses grupos, organizados nas mais distintas atividades econômicas, são conhecidos comumente no Brasil como empreendimentos de economia solidária (EES), que constituem a célula básica de representação desse fenômeno social na dinâmica econômica real. O termo “empreendimento” remete, segundo Coraggio (2007), à obtenção e organização de recursos com a finalidade de atingir um determinado resultado. Seus princípios básicos de distinção são: posse coletiva dos meios de produção pelas próprias pessoas que as utilizam para produzir; gestão democrática por participação direta ou, no caso dos empreendimentos maiores, por representação; repartição da receita líquida entre os associados; destinação do excedente anual por critérios acertados entre todos os cooperadores (Singer, 2000).

Portanto, são iniciativas econômicas que não visam tecnicamente ao lucro (pois são associações de pessoas, e não de capital) e oferecem a seus integrantes uma possibilidade de superar as limitações do trabalho individual, sobretudo no caso de grupos com poucos recursos além do próprio trabalho para investirem em um negócio. Porém, seus integrantes não são cobertos diretamente pela seguridade social e pela legislação trabalhista, que são instituições preponderantemente relacionadas ao trabalho assalariado. Cabe, portanto, aos próprios trabalhadores cooperados efetuarem como autônomos seus vínculos contributivos com o sistema de seguridade para estarem elegíveis aos benefícios previdenciários.

As iniciativas econômicas que se organizam sobre esse paradigma abrangem diferentes formas de empreendimentos: associações agrícolas e unidades agroindustriais, fábricas de pequeno porte, centrais de reciclagem de resíduos sólidos, agências prestadoras de uma variada gama de serviços (limpeza, manutenção de equipamentos, construção civil etc.), entre outras. Na visão de Gaiger (2001, p. 197), elas são marcadas por duas lógicas distintas – empresarial e solidária. No tocante ao caráter empresarial dessas iniciativas econômicas, pode-se dizer que elas enfrentam os mesmos desafios que uma microempresa comum, por apresentarem estruturas produtivas análogas e se ressentirem de problemas semelhantes, tais como: “padrão tecnológico modesto, atuação em pequena escala, carência de recursos para modernização, atrelamento a empresas maiores e outros agentes econômicos etc.” Por sua vez, o caráter solidário é citado como o principal fator de diferenciação desses empreendimentos em relação às demais empresas capitalistas, que se baseiam na posse privada dos meios de produção (bens de capital) e organização assalariada do trabalho. Com isso, a cooperação na esfera do trabalho, uma vez internalizada como prática cotidiana, pode propiciar fatores adicionais de eficiência em favor do empreendimento, contribuindo diretamente para sua viabilidade. No entanto, essa “simbiose” possível entre solidarismo e empreendedorismo econômico é comprometida quando se observa que, em regra geral, os setores das atividades nos quais se situam os empreendimentos são demandantes de força de trabalho minimamente qualificada, pouco especializada e, por conseguinte, pouco valorizada. O autor entende então que o êxito dessas experiências depende da capacidade de complementaridade e articulação de suas lógicas intrínsecas, tanto no sentido empresarial, o qual envolve a busca de resultados positivos por meio de uma ação planejada e pela otimização dos fatores produtivos, humanos e materiais, quanto no sentido solidário, pela cooperação entre os associados e a utilização coletiva dos recursos disponíveis em benefício de todo o grupo.

Essa relação entre dinâmicas coletivas de organização do trabalho e viabilidade econômica dos empreendimentos é ressaltada mais uma vez por Kraychete (2015, p. 190) como um elemento definidor da própria prática da economia solidária na sociedade, geradora de relações mais igualitárias em uma unidade produtiva. Para ele:

Em um empreendimento associativo, instalações, máquinas e equipamentos pertencem ao conjunto dos associados, bem como os resultados do trabalho. Os ganhos econômicos são distribuídos ou utilizados conforme as regras definidas pelos seus participantes. Para que a atividade funcione, é preciso que cada um dos trabalhadores assuma, de comum acordo, compromissos e responsabilidades. As condições de viabilidade de um empreendimento associativo, portanto, têm por substrato a reprodução de uma determinada relação social de produção, marcada pela condição de não mercadoria da força de trabalho e pela apropriação do resultado do trabalho pelos trabalhadores associados, conforme as regras por eles definidas.

Outros autores também destacaram tais especificidades presentes na racionalidade constituidora dessas iniciativas de economia solidária. Segundo Radomsky (2006, p. 63), elas possuem a peculiaridade de conjugarem princípios usualmente chamados de “tradicionais”, tais como “o reforço dos laços de reciprocidade e proximidade nas comunidades”, sejam elas rurais ou urbanas, com “relações tipicamente capitalistas nos mercados de trabalho e de produtos”. Dessa relação decorre uma forma particular de ação de indivíduos e de famílias que assegura a sua reprodução econômica, mas que tem como objetivo também a manutenção, ainda que diferenciada, de suas relações de sociabilidade local.

Para Demoustier (2006, p. 104), um empreendimento do campo da economia solidária não se reduz a uma soma de empreendedores individuais. Seus integrantes constroem sinergias, à medida que conjugam suas motivações e seus recursos, que permite uma acumulação de competências internas (por meio do aprendizado mútuo) e externas (por meio da constituição de diferentes tipos de articulações), que vão gerar a “combinação produtiva” necessária e essencial para a viabilidade do projeto. Com isso, o princípio da “dupla qualidade” de seus membros (de serem ao mesmo tempo sócios e trabalhadores ou usuários do empreendimento) insere-se como a base do agrupamento de um empreendimento coletivo, “pois ele vincula o poder de decisão não à propriedade do capital e sim à participação na realização da atividade”. Por sua vez, a autora resalta que os empreendimentos coletivos (dada a coabitação de atores de origens, motivações e identidades diversas) enfrentam o desafio de combinar e articular difíceis

lógicas econômicas, sociais, culturais e políticas, que resultam em uma difícil missão de “conciliar a autonomia individual e o engajamento coletivo” em torno de “identidades sociais” e compromissos comuns.

Além do caráter coletivo e da autogestão na organização da atividade produtiva, outro fator que geralmente caracteriza um EES é que seus trabalhadores, ou pelo menos uma boa parte deles, já mantinham previamente alguma relação social entre si, seja por já dividirem outros ambientes de trabalho ou por serem de uma mesma localidade, ou familiares, ou até mesmo por pertencerem a grupos étnicos em comum. Por tal motivo, a razão econômica presente nesses empreendimentos tende a se combinar com outros vínculos sociais geradores de “solidariedade de proximidade”, que vão além das “solidariedades naturais” presentes na esfera doméstica. Isso se traduz tanto em um maior envolvimento dos participantes nas questões relativas ao empreendimento quanto no seu relacionamento com as questões locais e comunitárias nas quais estão inseridos (França Filho e Laville, 2006; Leite, 2009).

A multiplicidade de formas organizativas presentes no universo da economia solidária no Brasil torna uma tarefa bem difícil a tentativa de buscar uma caracterização geral de seus EES, dada toda a diversidade de motivações, contextos e dinâmicas em que eles se veem envolvidos permanentemente. Para Gaiger (2014, p. 83), duas características constitutivas são bem exemplares dessa realidade diversa que cerca esses empreendimentos: *i*) eles desenvolvem múltiplas atividades econômicas simultâneas, relacionadas por vezes a finalidades não econômicas em sentido estrito; e *ii*) eles apresentam considerável complexidade em termos de estrutura e funcionamento, na qual combinam atividades coletivas e individuais com diferentes graus de importância para seus associados.

Na mesma linha, Pamplona (2003) analisou os principais fatores que podem determinar ou não o sucesso de empreendimentos econômicos autônomos e autogeridos. Embora não tenha focado especificamente em iniciativas associativas, seus resultados podem ser levados em conta para a análise de EES, conforme debatido neste trabalho. O autor criticou as definições usuais de viabilidade baseadas unicamente na dimensão econômica dos empreendimentos, ao se considerarem apenas os níveis de lucro e patrimônio líquido. Não significa dizer que os indicadores financeiros não tenham importância, mas esses empreendimentos são constituídos a partir

de diferentes motivações, de modo que uma análise de seu “sucesso” baseado apenas nesses indicadores se torna incompleta, por negligenciar o que ele chamou de “objetivos intangíveis”, como: experiência profissional, aumento da autoestima, melhora no sentimento de bem-estar individual e familiar, jornada de trabalho mais flexível e adaptada a certas necessidades dos associados, maior participação na vida comunitária e política, entre outros fatores possíveis, que irão variar de acordo com a natureza e o histórico de cada empreendimento.

Outro ponto bastante enfatizado pelos estudiosos do tema refere-se à necessidade da formação de redes para romper o isolamento e a marginalização que esses empreendimentos enfrentam em suas dinâmicas setoriais específicas. Segundo Gaiger (2003, p. 206), as redes são experiências de intercooperação que “estimulam e sustentam expressões de uma economia do trabalho”, atenuando suas vulnerabilidades intrínsecas a sua natureza organizacional. Para o autor, o universo da economia solidária ainda carece de práticas efetivas de intercâmbio econômico que busquem envolver os segmentos sociais para os mais variados objetivos: produção, tecnologia, comercialização, logística etc. Essa seria uma estratégia possível, embora ainda muito incipiente, para superar ou ao menos minimizar problemas estruturais que os EES enfrentam no cotidiano de suas atividades, muito em função de emergirem, em sua maioria, a partir de iniciativas populares subcapitalizadas ou empresas em processo falimentar (caso das empresas recuperadas). Tais experiências partem de uma situação precária de acesso a mercados, dado seu baixo padrão tecnológico e sua capacidade restrita de investimentos em novos processos produtivos, como a aquisição de equipamentos, insumos e a qualificação de sua força de trabalho.

Sob outra perspectiva, articulações dessa natureza ocorrem não apenas no lado da produção, mas também no lado do consumo e da comercialização. Existem grupos de consumo solidário, na perspectiva do “comércio justo”, que envolvem pessoas e organizações no intuito de comprar determinados produtos com base em relações diferentes daquelas comuns ao mercado convencional, isto é, buscando estabelecer novas relações entre produtores e consumidores com vistas a superar a intermediação comercial, sobretudo no caso de alimentos (como nas compras de alimentos agroecológicos e produtos tradicionais). Segundo Rêgo (2014), esses grupos surgem como alternativa no sentido de construir estratégias de compra e venda baseadas em relações de ética e transparência entre produtores, vendedores e consumidores. Como consequência,

são estimulados os chamados “circuitos curtos de comercialização”, cuja proximidade entre produtores e consumidores permite minimizar problemas como os altos custos de transporte, a necessidade de embalagens e armazenamentos por maior período, além de favorecer a relação direta entre as partes envolvidas nas negociações e a desconcentração do poder de mercado de grandes redes varejistas. Em muitos casos, grupos de consumo são organizados também como uma atitude de militância política, visando à sustentabilidade ambiental e à valorização de saberes tradicionais de produção.⁷

Entre as possibilidades de aproximação e comercialização dos produtos estão as “feiras de economia solidária”, que ocorrem em diversas escalas territoriais (local, municipal, estadual e nacional). Tais eventos são relevantes tanto por seu potencial de integração entre produtores e consumidores, quanto pela integração dos próprios empreendimentos e seus associados, propiciando a troca de saberes e de vivências entre grupos de diferentes localidades. No Brasil, a feira mais conhecida no campo da economia solidária e que mobiliza o maior número de atores sociais é a Feira Nacional de Economia Solidária, que ocorre anualmente no município de Santa Maria (RS), há mais de duas décadas, estruturada por um conjunto de organizações, entre elas a Cáritas Brasileira e o FBES. A Feira de Santa Maria, como é comumente conhecida, conta com a participação de empreendimentos e grupos de apoio à economia solidária de todas as regiões do Brasil e também de outros países.

Além das feiras, a constituição de centrais de comercialização surge como outra estratégia comum de articulação envolvendo um conjunto de empreendimentos. Elas são geralmente constituídas em forma de lojas ou espaços fixos de comercialização, muitas vezes em parceria com o poder público local. Independentemente de seu formato ou tamanho, as centrais têm como objetivo superar de forma coletiva algumas barreiras para a comercialização que os empreendimentos encontram ao agirem individualmente, como a diminuição dos custos de instalação e divulgação, aquisição de preços mais vantajosos de insumo por meio da compra coletiva, compartilhamento logístico e de estrutura de armazenamento, maior fluxo de informação entre produtores e consumidores, entre outras vantagens (Rêgo, 2014).

7. Em nível mundial, um dos movimentos que se primam por essas diretrizes é o chamado *slow food*, que surgiu na Itália e atualmente possui adeptos em todo o mundo, cujo lema é a busca pelo alimento (e outros produtos necessários à vida humana) “bom, limpo e justo”.

Cabe destacar ainda o papel de uma série de entidades que fornecem apoio e assessoria à grande parte dos EES no Brasil, com atuação tanto no meio rural quanto no urbano, sendo inclusive responsáveis pelo aumento dessas experiências nos últimos anos. Elas são estruturadas ou organizadas por igrejas, organizações não governamentais (ONGs), universidades, movimentos sociais, centrais sindicais, fóruns nacionais e estaduais, entre outros. Algumas delas tiveram atuação mais decisiva em momentos específicos, ou em setores econômicos específicos, enquanto outras seguem como pontos de referência importante para a realidade atual da economia solidária no país. A tabela 1 apresenta as principais entidades citadas pelos pesquisadores da área, além de possuírem um histórico bem participativo nas atividades organizadas pelo FBES.

TABELA 1
Entidades de representação e/ou assessoria a EES

Entidade	Descrição
Projetos alternativos comunitários (PACs) – apoiados pela Cáritas Brasileira	A Igreja Católica, por meio de grupos internos de viés mais progressista, teve um papel preponderante na organização de trabalhadores em sindicatos e cooperativas no Brasil. No caso dos PACs, com início nos anos 1980, a proposta era desenvolver projetos essencialmente assistenciais junto a grupos sociais em situação de exclusão. Com recursos próprios e parcerias com outras organizações internacionais, foram apoiados projetos econômicos coletivos de produção e prestação de serviços em todo o Brasil, no intuito de auxiliar na criação das condições para a geração de renda de forma associada e solidária entre pessoas de grupos sociais idênticos.
Movimento Nacional de Luta por Moradia; e União Nacional por Moradia Popular	Principais organizações representativas do movimento por moradia no país nos anos 1980. Possuíam entre suas estratégias as ocupações urbanas, os mutirões autogeridos e as cooperativas habitacionais.
Confederação das Cooperativas de Reforma Agrária do Brasil (Concrab) – ligada ao Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST)	Foi criada em 1992 para articular diversos tipos de organizações econômicas dos movimentos de reforma agrária, tendo na cooperação o seu eixo base. A cooperação foi assumida como uma estratégia para dar viabilidade econômica aos assentamentos por meio do fortalecimento da democracia participativa dos assentados na gestão dos próprios assentamentos e nos empreendimentos econômicos criados para gerir a produção, comercialização e consumo. A estratégia inicial seria congrega cooperativas de produção agropecuária (CPAs) no nível local com as cooperativas centrais de assentados (CCAs), no nível estadual, e a Concrab seria a representação nacional e responsável pela articulação de todo o sistema. Com o tempo, o MST foi pensando seu modelo de cooperativismo, abrindo espaço para outros formatos de organização.
Cooperativas de Crédito com Interação Solidária Ltda. (Cresol)	A Cresol foi constituída em 1995 partir de experiências de fundos rotativos solidários existentes no sudeste do estado do Paraná. Com o tempo, o sistema conseguiu constituir, a partir de uma estratégia própria de organização, um amplo sistema de cooperativas de crédito pelos agricultores familiares. As cooperativas se expandiram, inicialmente, para os demais estados da região Sul, e atualmente contam com unidades e sistemas descentralizados em outras regiões do país.
Banco Palmas (Associação de Moradores do Conjunto Palmeiras – Fortaleza/CE)	Criado no final dos anos 1990, é um caso emblemático de promoção da economia solidária articulada à luta urbana em busca da melhoria das condições de vida de uma comunidade pobre de Fortaleza/CE. Sua estratégia baseava-se na construção de uma rede solidária de produção e consumo local envolvendo: microcrédito para a produção, cartão de crédito voltado para o consumo local, moeda social, loja solidária e apoio a diversas unidades produtivas coletivas e familiares.
Movimento Nacional de Catadores de Material Reciclável (MNCR)	Surgiu da organização política coletiva dos catadores de material reciclável no final dos anos 1990. Promove a articulação destes trabalhadores para a conquista de direitos e melhores condições de trabalho, bem como a formação de cooperativas e associações. O MNCR compõe o Fórum Lixo e Cidadania, que congrega entidades governamentais e organizações e movimentos sociais.
Associação Nacional de Empresas de Autogestão (Anteag)	Foi criada em 1994 com o objetivo de apoiar e acompanhar as experiências de recuperação de empresas falidas realizadas pelos trabalhadores por meio da autogestão. Geralmente, as experiências de recuperação de empresas falidas são iniciativas de trabalhadores ligados ao movimento sindical que encontraram na autogestão alternativa de ocupação para os trabalhadores diante do quadro de desemprego em massa. A Anteag participou diretamente da política estadual de economia solidária no governo do Rio Grande do Sul, no fim dos anos 1990, e chegou a assessorar e representar 365 empresas autogestionárias em 2002, mas foi perdendo espaço nos anos subsequentes.

(Continua)

(Continuação)

Entidade	Descrição
Agência de Desenvolvimento Solidário (ADS)	Foi criada em 1999 para promover a constituição, o fortalecimento e articulação de empreendimentos autogestionários. Surgiu como estratégia já incorporada pelas instâncias da Central Única dos Trabalhadores (CUT) para apoiar formas alternativas de organização dos trabalhadores num contexto de crise do próprio movimento sindical diante do desemprego e da informalização do trabalho.
Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares (ITCPs)	As ITCPs são projetos que se desenvolvem por meio da extensão universitária voltada a apoiar iniciativas de trabalho coletivo, em geral localizados em municípios próximos às unidades universitárias. Elas prestam assessoria de diversas naturezas a esses grupos, diretamente ou via parceria com outras organizações, envolvendo gestão, tecnologias de produção, comercialização, formação de redes, acesso a políticas, capacitação técnica, entre outras possibilidades. A primeira ITCP foi criada em 1998, na Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Atualmente, são mais de sessenta unidades em todo o país, que se articulam em duas redes independentes: a Rede de ITCPs e a Rede Unitrabalho.
União e Solidariedade das Cooperativas e Empreendimentos de Economia Solidária no Brasil (Unisol)	Foi criada em 2000, também no âmbito da CUT. Inicialmente, sua abrangência era limitada ao ABC Paulista, e a partir de 2004 passou a ter abrangência nacional. Seu objetivo é representar, organizar e articular empreendimentos de economia solidária no Brasil, promovendo uma ponte entre movimento sindical e cooperativismo.
União Nacional de Cooperativas da Agricultura Familiar e Economia Solidária (Unicafes)	Foi criada em 2005 como uma organização nacional que objetiva representar os empreendimentos cooperativos de agricultores familiares e de economia solidária. Estão associadas à Unicafes cooperativas de crédito, de produção, de trabalho, de comercialização e de infraestrutura que atuam diretamente com a agricultura familiar.

Fonte: Schiochet (2011).
Elaboração dos autores.

No que tange à prática concreta da autogestão nos EES, um dos aspectos centrais de distinção das práticas caracterizadas como de economia solidária, a constituição de mecanismos internos que incentivem os associados a participarem diretamente das decisões cotidianas nos empreendimentos surge como um dos grandes desafios. Isto porque a própria ideia de que os trabalhadores são sócios e trabalhadores ao mesmo tempo – o que gera responsabilidades diferenciadas em relação a uma empresa comum – não é algo tão simples de ser assimilado internamente pelos associados. Em grupos menores, a circulação de informações é maior e os custos da participação são menores, mas em empreendimentos com um maior contingente de sócios há uma necessidade de se estabelecer estratégias diferenciadas para garantir o exercício da gestão democrática. A assembleia geral é reconhecida como instância máxima decisória, onde o princípio cooperativista clássico de “uma pessoa, um voto” é imprescindível, embora outras instâncias coletivas também possam ser deliberadas de acordo com a natureza de cada grupo. No caso específico das cooperativas, há na legislação a necessidade de se realizar uma assembleia geral anual, além da obrigação de estabelecer conselhos específicos e uma diretoria executiva na qual a função principal é a do presidente.

No entanto, qualquer empreendimento coletivo está sujeito a riscos que podem desvirtuar o caráter democrático de sua organização, tais como a não realização ou não divulgação das assembleias, a baixa participação social, a pouca rotatividade das lideranças, a falta de transparência sobre os negócios operacionalizados, entre outros que tendem a concentrar o poder decisório nas mãos de poucos dirigentes que buscam

perpetuar seu poder de influência. Tais riscos podem ferir o ideal autogestionário do empreendimento, acarretando em uma situação de “heterogestão camuflada”, onde as assembleias tornam-se meramente figurativas e os antigos elementos da gestão hierárquica são mantidos (Pateo, 2012; Locks e Gugliano, 2013). Cabe a cada grupo desenvolver mecanismos organizacionais e normativas internas que visem minimizar esses riscos e incentivar a real participação de seu corpo de associados na prática cotidiana da gestão coletiva.

Por fim, é importante destacar que a temática da economia solidária também vem se consolidando como estratégia de política pública de geração de trabalho e renda, muito em função dessa articulação de várias frentes que defendem a necessidade de apoio público a essas iniciativas como experiências legítimas no mundo do trabalho. Alguns casos de programas isolados ocorreram já no início da década de 1990 em alguns municípios, como em Porto Alegre (RS) e Santo André (SP). Desde então, tem-se identificado o aumento de experiências nessa área, nas três esferas administrativas, que culminaram, inclusive, em 2003, na criação de uma Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes), inserida na estrutura do Ministério do Trabalho e Emprego (Silva, 2010; Nagem e Silva, 2013, Cunha, 2013).

4 ANÁLISE DAS DIMENSÕES SOCIOESTRUTURAIS DOS EES

As análises foram organizadas em três dimensões socioestruturais, definidas a partir das variáveis disponíveis do banco de dados do Sies. São elas:

- *dimensão organizativa*: buscou-se obter as informações mais gerais sobre a forma de organização, a quantidade de participantes e o tipo de atividades desenvolvidas;
- *dimensão econômica*: foram analisadas questões como as formas de captação de recursos, os investimentos realizados, o nível de renda possibilitado e as formas de comercialização e inserção no mercado; e
- *dimensão política*: abordou-se o aspecto da (auto)gestão e da articulação política dos EES, verificando-se como se dá o processo de tomada de decisões e de que forma eles se envolvem com a comunidade em que se inserem.

4.1 Dimensão organizativa dos EES

O questionário aplicado nos EES registrados no mapeamento foi estruturado levando-se em consideração uma diferenciação entre eles no tocante à atividade econômica principal, podendo ser de: *i*) troca; *ii*) produção; *iii*) comercialização; *iv*) prestação de serviços; *v*) crédito ou finanças; e *vi*) consumo/uso coletivo. A tabela 2 a seguir mostra o número de EES por atividade e sua participação em relação ao total.

TABELA 2
EES por atividade econômica principal

Atividades dos EES	Total	%
Produção ou produção e comercialização	11.081	56,2
Consumo, uso coletivo de bens e serviços pelos sócios	3.945	20,1
Comercialização ou organização da comercialização	2.628	13,3
Prestação de serviço ou trabalho a terceiros	1.296	6,6
Troca de produtos ou serviços	430	2,2
Poupança, crédito e/ou finanças solidárias	328	1,7
Total	19.708	100

Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

Em termos regionais, a maior parte se encontra na região Nordeste, responsável por 40,8% do total de empreendimentos mapeados. As regiões Sul, Sudeste e Norte apresentaram proporções próximas, em torno de 16%, e o Centro-Oeste concentra o menor percentual, 10,3% (gráfico 2). Não houve uma alteração muito grande em termos da proporção de EES por região em relação ao primeiro mapeamento, realizado entre 2005 e 2007 (Pereira, 2012). As regiões que apresentaram maior magnitude de variação em termos de sua participação percentual no total foram: Nordeste (que caiu de 43,5% para 40,8%) e Norte (que subiu de 12% para 15,9%).

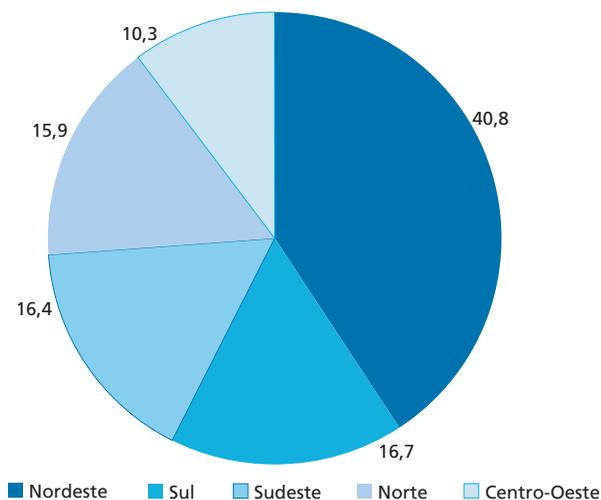
No tocante à área de atuação nos municípios, mais da metade atua predominantemente em áreas rurais, 54,8%, contra 34,8% de EES que atuam em áreas urbanas, e 10,4% que se identificaram com atuação simultânea tanto em rurais quanto urbanos. Esses números também são bem próximos aos obtidos no primeiro mapeamento, que já havia detectado essa predominância de empreendimentos coletivos no meio rural, muito em função das organizações da agricultura familiar que buscam diferentes estratégias associativas de beneficiamento e comercialização de sua produção. Quanto à atividade, o meio rural destaca-se também pela alta proporção dos EES que desenvolvem atividades de consumo (85%), troca (65%), finanças (62%) e produção (52%).

O meio urbano apresenta maior proporção entre os EES de prestação de serviços (64%) e de comercialização (48%). Em termos regionais, os EES rurais são a grande maioria na região Nordeste (72%), e também nas regiões Centro-Oeste (54%) e Norte (50%). Os EES de atuação predominantemente urbanas são maioria no Sudeste com uma boa margem (61%). Já a região Sul possui o mesmo percentual entre urbanos e rurais (42%), e 16% de EES que atuam simultaneamente nas duas áreas.

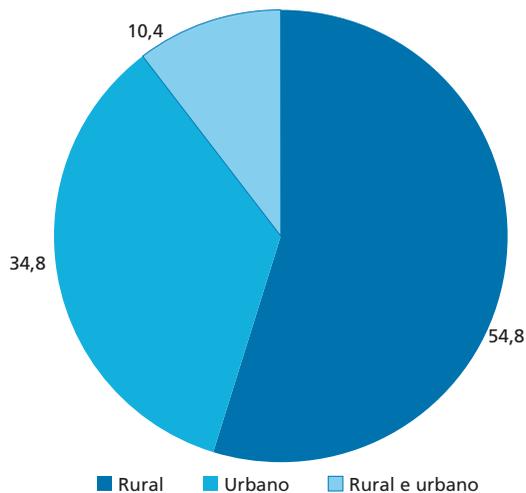
GRÁFICO 2

Distribuição dos EES por região e por área de atuação

2A – EES por região (%)



2B – EES por área de atuação (%)

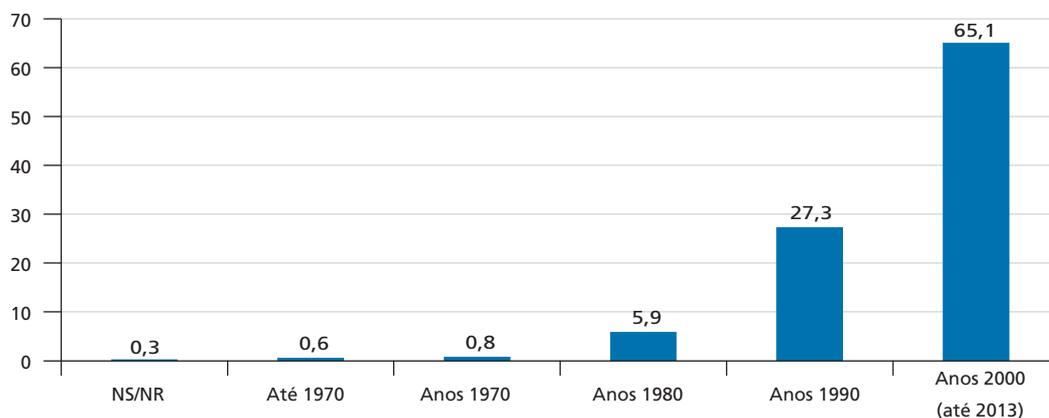


Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

Porém, como bem ressaltou Gaiger (2014, p. 58), esses números não almejam apresentar uma contraposição entre os universos rurais e urbanos. Pelo contrário, o que se percebe na prática é que a economia solidária busca, embora ainda de forma bastante incipiente em termos de resultados concretos, se constituir nesses espaços “mediante processos coletivos de mobilização que os revitalizam e dinamizam por vias distintas, mas convergentes” territorialmente.

A maioria dos EES mapeados são relativamente recentes, pois cerca de dois terços desse total foram constituídos a partir do início da década de 2000. No entanto, alguns casos são dignos de destaque. O empreendimento registrado como o mais antigo é do fim do século XIX, ano de 1885, e refere-se a um grupo de artesanato de mulheres em uma comunidade quilombola no Nordeste.⁸ Além deste, outros dez EES relataram ter suas atividades iniciadas antes de 1930. Em termos de área de atuação, os EES rurais passam a predominar a partir dos anos 1990, embora nos últimos anos precedentes ao mapeamento, tenha havido um aumento na taxa de EES urbanos. O gráfico 3 ilustra o surgimento histórico dos EES registrados pelo mapeamento.

GRÁFICO 3
Distribuição dos EES por data de fundação
(Em %)



Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

8. De acordo com Gaiger (2014), ao verificar esse caso específico, é provável que o ano de 1885 se refira à história da comunidade quilombola, não ao grupo de mulheres em si, o que não invalidaria a resposta do ponto de vista da origem imemorial e do contexto comunitário indissociável daquela atividade econômica.

Como assinalado anteriormente, a economia solidária é marcada por uma diversidade de formatos organizativos. No caso específico dos EES mapeados, são quatro os formatos identificados: associações, cooperativas, grupos informais e sociedades mercantis. As associações são predominantes, com 60% do total. Outros 30,5% são grupos informais, e apenas 8,8% são formalizados enquanto organização cooperativa, além de um percentual residual de sociedade mercantil com menos de 1%. As associações estão mais presentes em áreas rurais, que congregam 69% dos empreendimentos sob esse formato. Os grupos informais e as cooperativas são mais presentes em áreas urbanas (59% e 46%, respectivamente). Dentre os formatos organizacionais, o único que aumentou sua participação relativa em comparação com o mapeamento anterior foi o das associações, que subiu de 52% para 60%. A maior queda foi entre os grupos informais, de 36,5% para 30,5%.

Esse resultado demonstra um considerável grau de fragilidade institucional dos empreendimentos. Isso porque, embora as associações constituam uma alternativa intermediária de formalização, dada sua simplicidade jurídica, elas são formas organizacionais muito limitadas em termos de atividade comercial. De acordo com o Código Civil brasileiro, elas não podem exercer atividade econômica e emitir nota fiscal de seus produtos, por exemplo. No caso dos grupos informais, torna-se bem mais difícil o acesso a financiamentos e programas governamentais de apoio, além de diminuírem as garantias contratuais de seus associados em termos de horizonte de funcionamento do empreendimento e garantia de seu trabalho. Tal realidade traz à tona a importância do desenvolvimento de programas de apoio e assessoria técnica a esses empreendimentos para que consigam atender aos requisitos necessários para sua formalização, de acordo com as características de cada um.

A personalidade jurídica de sociedade cooperativa seria, nesse entendimento, a mais recomendada institucionalmente para o exercício social de uma atividade econômica coletiva. No entanto, a proporção de EES formalizados em cooperativas ficou, inclusive, abaixo do mapeamento anterior, em torno de 10%. Ocorre que o excesso de procedimentos burocráticos previstos em lei para a formalização de cooperativas no Brasil e a maior complexidade administrativa que lhe é exigida faz com que muitos coletivos de trabalhadores não se sintam motivados a despender tempo e recursos adicionais para realizar essa formalização de seu empreendimento, mantendo-se como associação ou mesmo na informalidade. Grande parte desses fatores resulta do próprio marco normativo do cooperativismo no Brasil, regido por uma lei geral antiga e bastante controversa (Lei nº 5.764/1971).

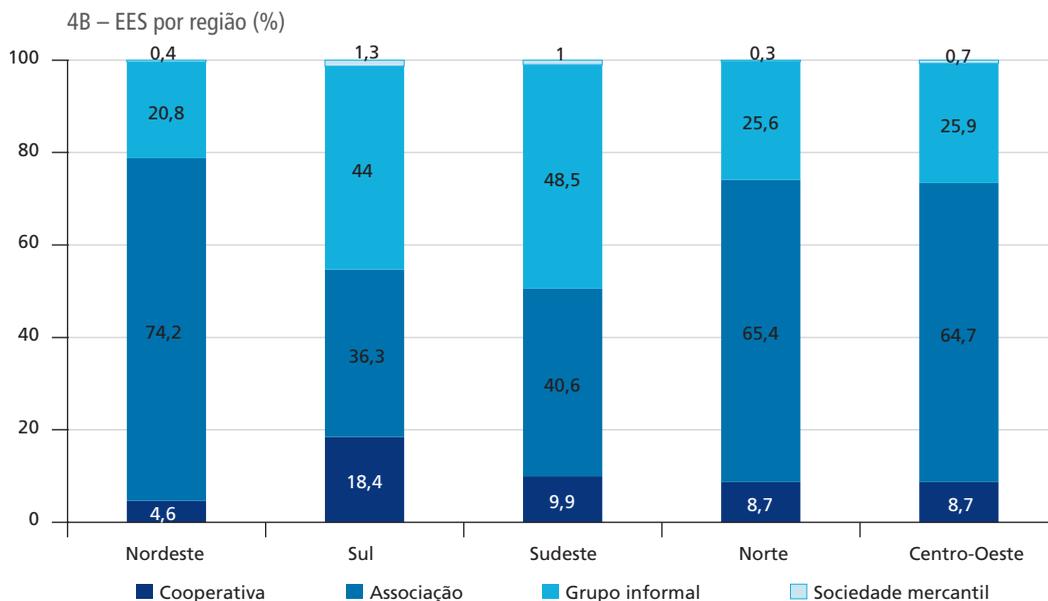
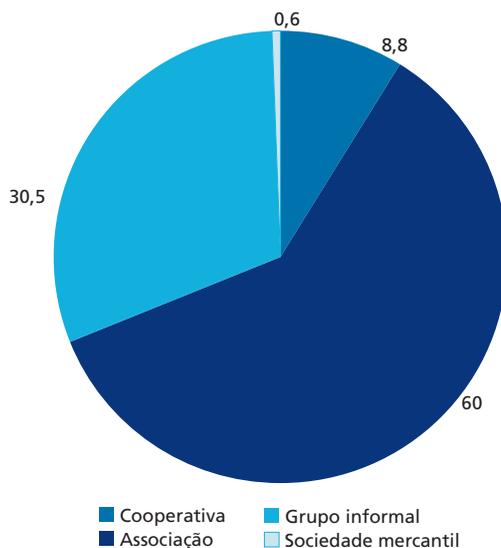
Além disso, há também pelo menos dois estigmas negativos criados em torno do termo “cooperativa”. Um deles refere-se à proliferação de cooperativas de trabalho como instrumento para viabilizar a terceirização do trabalho em empresas e em repartições do setor público, na maioria das vezes sem nenhum compromisso com os ideais da autogestão e com os direitos dos trabalhadores, apenas interessadas em diminuir custo com a força de trabalho. Essas cooperativas atuam de forma fraudulenta na intermediação de mão de obra, por isso são comumente chamadas de “cooperfraudes”, e não são raros os processos do Ministério Público do Trabalho contra os responsáveis por esses grupos. Tal fato é prejudicial ao cooperativismo, pois faz com que todas as cooperativas, inclusive aquelas autênticas, sejam mal vistas pela justiça brasileira e por parte da população. Recentemente, foi promulgada a nova Lei do Cooperativismo de Trabalho (Lei nº 12.690/2012) no intuito de regular melhor a contratação de cooperativas e salvaguardar os direitos dos trabalhadores envolvidos, mas ainda não há como saber seus resultados práticos (Pereira e Silva, 2012).

Outro estigma diz respeito à restrição que muitas pessoas ainda possuem, sobretudo em áreas onde as atividades rurais possuem forte relevância na economia local, decorrente de experiências malsucedidas que permanecem na memória de famílias envolvidas, fruto de ação de estelionatários que usaram do artifício de cooperativas (os “donos da cooperativa”) para enganar ou sobre-explorar agricultores familiares; ou mesmo de projetos governamentais, onde a formação de cooperativas figurava como uma de suas estratégias de desenvolvimento local, mas que quase invariavelmente eram organizadas de forma autoritária, sem a participação dos trabalhadores e descoladas das relações locais de proximidade e confiança. Embora tais casos não constituam por si só um fator limitante para a consolidação de cooperativas e outros projetos de trabalho coletivo em uma determinada região, eles implicam a necessidade de se realizar um trabalho de base e de inserção social muito mais consistente para dirimir tais incertezas (Dias e Diniz, 2004; Silva, 2014; Silva e Rocha, 2014).

Ao realizar o cruzamento entre as formas organizacionais por região, pode-se notar que a região Sul abriga a maior proporção de cooperativas, com 18,4% de seus EES formalizados sob esse formato, o que representa 34,8% de todas as cooperativas mapeadas no país pelo Sies. Por sua vez, a região Sul também possui alto percentual de grupos informais (44%), atrás apenas do Sudeste, com 48,5%.

O Nordeste abriga mais da metade das associações mapeadas em todo o país, e estas representam 74,2% de todos os seus EES. O gráfico 4 e a tabela 3 a seguir ilustram os dados desse cruzamento.

GRÁFICO 4
Distribuição dos EES por forma de organização
4A – EES no Brasil (%)



Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

TABELA 3
Distribuição regional dos EES por forma de organização

Forma de organização	Regiões					Total
	Nordeste	Sul	Sudeste	Norte	Centro-Oeste	
Cooperativa	368 (21,1%)	606 (34,8%)	318 (18,3%)	273 (15,7%)	175 (10,1%)	1.740 (100%)
Associação	5.969 (50,5%)	1.194 (10,1%)	1.309 (26,2%)	2.044 (17,3%)	1.307 (11,1%)	11.823 (100%)
Grupo informal	1.675 (28,0%)	1.450 (24,2%)	1.567 (26,2%)	802 (13,4%)	524 (8,8%)	5.973 (100%)
Sociedade mercantil	28 (22,0%)	42 (33,1%)	34 (26,8%)	8 (6,2%)	15 (11,8%)	127 (100%)
Total	8.040 (40,8%)	3.292 (16,7%)	3.228 (16,4%)	3.127 (15,9%)	2.021 (10,3%)	19.708 (100%)

Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

Quanto ao período de criação dessas iniciativas, as associações tendem a ser mais predominantes entre as mais antigas, com destaque para o crescimento no período 1994-2004; as cooperativas apresentaram dois períodos de pico em sua taxa de crescimento, o primeiro entre 1997 e 2000, e o segundo entre 2002 e 2007; por fim, os grupos informais são mais recentes, constituídos predominantemente a partir de 2005, muito em função da alta taxa de mortalidade que caracteriza os empreendimentos formais na economia brasileira em geral.

Os empreendimentos mapeados pelo Sies são caracterizados por uma forte heterogeneidade estrutural, conforme se pretende mostrar ao longo deste trabalho. As diferenças estruturais entre eles são das mais diversas ordens: econômica, social, cultural e territorial. Eles também são marcados por distintas motivações para sua constituição. Os dados levantados pelo Sies apontam essa miscelânea de motivações indicadas pelos próprios sócios entrevistados. As respostas mais comuns encontradas sobre a motivação para a constituição dos empreendimentos foram: obter uma fonte complementar à renda da família; alternativa ao desemprego; obter maiores ganhos com um empreendimento coletivo; estar em uma atividade onde todos são donos; e auxiliar no desenvolvimento comunitário (tabela 4). Algumas especificidades dessas respostas, até certo ponto bem intuitivas, são: *i*) as opções de motivação “obter uma fonte complementar de renda” ou “uma alternativa ao desemprego” estão relacionadas mais fortemente aos grupos informais; *ii*) a opção “condições para o acesso a financiamento e apoios” está mais relacionada com a forma de organização de associações; *iii*) a opção “maiores ganhos em empreendimento associativo” e “atividade na qual todos são donos” relaciona-se com mais frequência com o grupo de cooperativas (Gaiger, 2014).

TABELA 4
Principais motivações para a constituição dos EES

Motivações	Total	%
Fonte complementar de renda	9.624	48,8
Alternativa ao desemprego	9.106	46,2
Maiores ganhos em empreendimento associativo	8.471	43,1
Atividade na qual todos são donos	8.024	40,7
Desenvolvimento comunitário	5.646	28,6
Condição para ter acesso a financiamentos e apoios	4.130	21,2
Motivação social, filantrópica ou religiosa	3.801	19,3
Alternativa organizativa e de qualificação	3.160	16,1
Incentivo de política pública	3.113	15,8
Atuação profissional em atividade específica	2.828	14,3
Fortalecimento grupo étnico	1.912	9,7
Produção/comercialização de produtos orgânicos	1.607	8,2
Organização de beneficiários de políticas públicas	1.510	7,7
Recuperação de empresa privada	601	3,1
Outro	1.890	9,6

Fonte: Banco de dados do Sies.

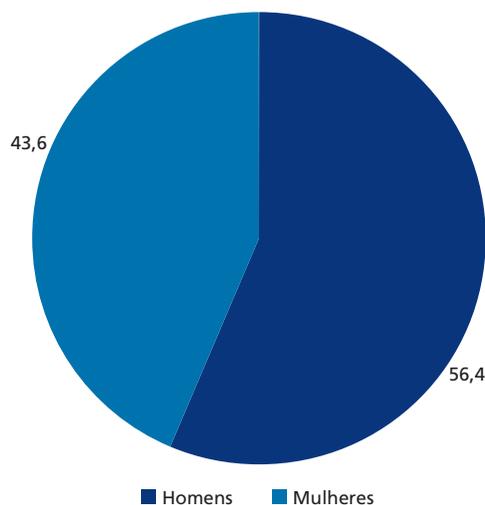
Elaboração dos autores.

Obs.: Essa questão comportava mais de uma resposta por EES.

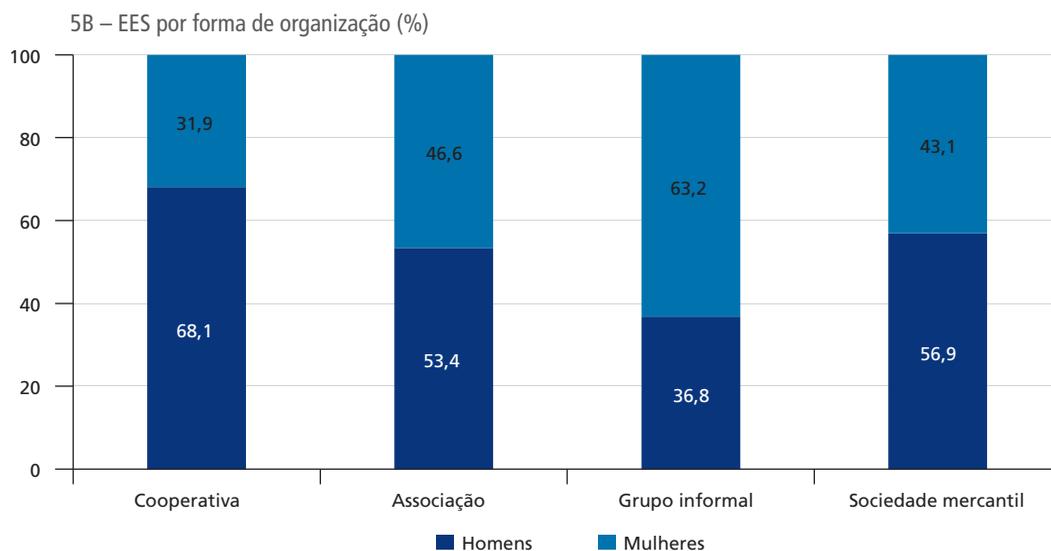
Ao todo, estão envolvidos nesse conjunto de EES 1.423.631 pessoas associadas, demonstrando que tais iniciativas englobam um contingente nada desprezível de trabalhadores em todo o território nacional. Essa informação é de grande relevância, uma vez que a capacidade de trabalho é a principal fonte de sustentação das experiências de economia solidária (Ribeiro e Muylder, 2014). Em média, são 73 associados(as) por empreendimento, embora esse número varie muito entre as regiões (de 37 na região Sudeste até 117 na região Sul). Além disso, a maioria dos EES são compostos por menos de vinte sócios(as), 41,7%, e outros 32,6% possuem entre 21 e 50 sócios(as) (tabela 5). Um detalhe digno de nota é o fato de que a média de sócios(as) em empreendimentos de atuação rural e urbana é de 155 por EES, bem acima daqueles que possuem atuação apenas rural ou apenas urbana (64 e 62, respectivamente). Um fator explicativo desse resultado é que os EES de atuação urbana e rural possuem uma proporção mais alta de cooperativas que as demais, e as cooperativas apresentam número médio de sócios(as) de 249 por EES, bem superior aos outros tipos de organização. Para se ter uma ideia, embora as cooperativas correspondam a apenas 8,9% dos EES mapeados, elas respondem por 29,9% do total de sócios(as) envolvidos nesses empreendimentos. Por sua vez, em uma relação inversa, enquanto os grupos informais somam 30,5% dos EES, a soma de seus associados responde por apenas 8,3% do total.

Em termos de relação de gênero, a maioria do quadro social desses EES é do sexo masculino: 803.373 (56,4% do total), contra 620.258 do sexo feminino (43,6%), com uma média de 41 homens e 32 mulheres por EES. Nesse quesito, as cooperativas e os grupos informais apresentam outra relação inversa: enquanto as cooperativas possuem a maior proporção de homens (63,8%) dentre as formas de organização dos empreendimentos, os grupos informais são os únicos com média superior de mulheres (63,2%). Embora não conste no questionário do Sies a pergunta sobre quantidade de horas trabalhadas semanalmente no empreendimento, as experiências empíricas do mundo do trabalho permitem supor que parte dessa realidade é explicada pela necessidade de muitas mulheres buscarem uma ocupação em tempo parcial que lhe permita uma complementação da renda familiar e que ela possa conciliar com outros afazeres que ainda são majoritariamente desempenhados pela população feminina, como os cuidados do lar e da família. Isso explica parte da razão de um alto percentual de mulheres em empreendimentos informais, por exigirem dinâmicas administrativas mais simples e serem mais fáceis de serem desfeitos em caso de uma eventualidade.⁹ Já com relação à área de atuação, os EES urbanos apresentam média de homens e mulheres mais equilibrada, enquanto, nos rurais e rurais/urbanos, a predominância é masculina.

GRÁFICO 5
Composição dos EES por gênero
5A – EES no Brasil (%)



9. Silva, Goes e Alvarez (2013) identificaram essa realidade para os empreendimentos coletivos de reciclagem de resíduos sólidos.



Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

TABELA 5
Distribuição dos EES por número de sócios(as)

EES por faixa de associados(as)	Total	%
Até 20 sócios(as)	8.217	41,7
Entre 21 e 50	6.419	32,6
Entre 51 e 100	2.873	14,6
Entre 101 e 500	1.759	8,9
Mais de 500 sócios(as)	345	1,8
NS/NR	95	0,5
Total	19.708	100

Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

Importante ressaltar ainda que 2.822 EES (14,3%) afirmaram que contratam trabalhadores não associados para suas atividades, seja de forma permanente ou temporária. O banco de dados do Sies traz algumas informações sobre o perfil desses trabalhadores e sua relação de contratação com os empreendimentos. Porém, optou-se por não avançar nessas informações, dado os objetivos específicos deste estudo.

4.2. Dimensão econômica

Para iniciar esta seção, é importante avaliar as informações sobre o faturamento mensal dos EES pesquisados.¹⁰ Uma das primeiras inferências que podem ser feitas refere-se ao baixo valor indicado pelos associados. A tabela 6 mostra que cerca de 60% dos EES que responderam a essa questão afirmaram possuir um faturamento médio mensal inferior a R\$ 5 mil à época da pesquisa. De modo geral, o rendimento mensal médio dos EES foi de R\$ 28.800,85. Essa informação é importante, pois é com o faturamento que os EES conseguem arcar com seus compromissos financeiros e também remunerar seus trabalhadores associados.

TABELA 6
Distribuição dos EES por faixa de faturamento

Faixa de faturamento	Total	%	Cumulativa %
Até R\$ 1.000,00	6.730	34,1	34,1
De R\$ 1.000,01 a R\$ 5.000,00	5.052	25,6	59,7
De R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00	1.963	10	69,7
De R\$ 10.000,01 a R\$ 50.000,00	2.950	15	84,7
De R\$ 50.000,01 a R\$ 100.000,00	484	2,5	87,2
Mais de R\$ 100.000,01	497	2,5	89,7
NS/NR	2.032	10,3	100
Total	19.708	100	

Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

Embora tenha sido explicado no início deste estudo que algumas falhas operacionais e metodológicas na realização do trabalho de campo impedem um aprofundamento maior sobre as variáveis de valor monetário desse banco de dados, ainda assim algumas observações importantes podem ser feitas. Ao serem questionados sobre a relevância da renda gerada nesses empreendimentos para seus associados, somente 38,2% optaram por responder. Entre os que responderam, 45,8%

10. A variável de faturamento deve ser analisada com alguns cuidados. Primeiro, os valores informados são valores monetários correntes, e como os empreendimentos foram mapeados em períodos diferentes e relativamente longos, fica difícil fazer um deflacionamento dos valores para uma comparação mais efetiva dos valores declarados. Segundo, é um problema típico de outras pesquisas que buscam auferir variáveis como faturamento ou rendimento, os valores são declaratórios, sem a exigência de nenhum documento ou registro para sua comprovação, o que pode incorrer em erros de declaração. Mesmo assim, manteve-se a variável por considerá-la importante, assumindo que esses problemas amostrais não comprometem a validade da informação para fins comparativos entre os EES em um plano agregado.

afirmaram que a renda obtida é a fonte principal para os sócios que lá trabalham, e outros 43% disseram que a renda serve como complementação de outras atividades. Um percentual menor afirmou que a renda complementa outros recursos advindos de programas sociais (assistenciais e previdenciários). Outro ponto relevante da pesquisa sobre esta questão é se a receita gerada no EES é suficiente para pagar as despesas de cada exercício e gerar sobras monetárias a seus associados. Inicialmente, 2.737 EES (13,9% do total mapeado) responderam que essa pergunta não se aplica à natureza de seu empreendimento. Dos demais (16.971 EES), 43,6% afirmaram que conseguiram pagar as despesas mas não obtiveram sobras, enquanto 43,2% pagaram as despesas e tiveram sobras em suas atividades, e 13,2% não levantaram receitas suficientes para cobrir as despesas do último exercício. Os dados estão tabulados nas tabelas 7 e 8.

TABELA 7
Importância da renda gerada nos EES para seus associados

Respostas	Total de EES	%
A fonte principal da renda dos sócios	3.453	45,8
Complementação de rendimentos recebidos em outras atividades econômicas	3.243	43,0
Complementação de recursos recebidos de programas assistenciais	526	7,0
Complementação de rendimentos de aposentadorias ou pensões	244	3,2
Outro tipo	69	0,9
Total	7.535	100,0

Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

TABELA 8
A renda gerada no último exercício foi suficiente para

Respostas	Total de EES	%
Pagar as despesas e não ter nenhuma sobra	7.404	43,6
Pagar as despesas e ter uma sobra/excedente	7.333	43,2
Não deu para pagar as despesas	2.234	13,2
Total	16.971	100,0

Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

Sobre tais questões referentes à geração de renda, Gaiger (2014, p. 36) identificou que a variável “forma de organização” interfere diretamente no papel que os EES cumprem para seus membros. Segundo o autor:

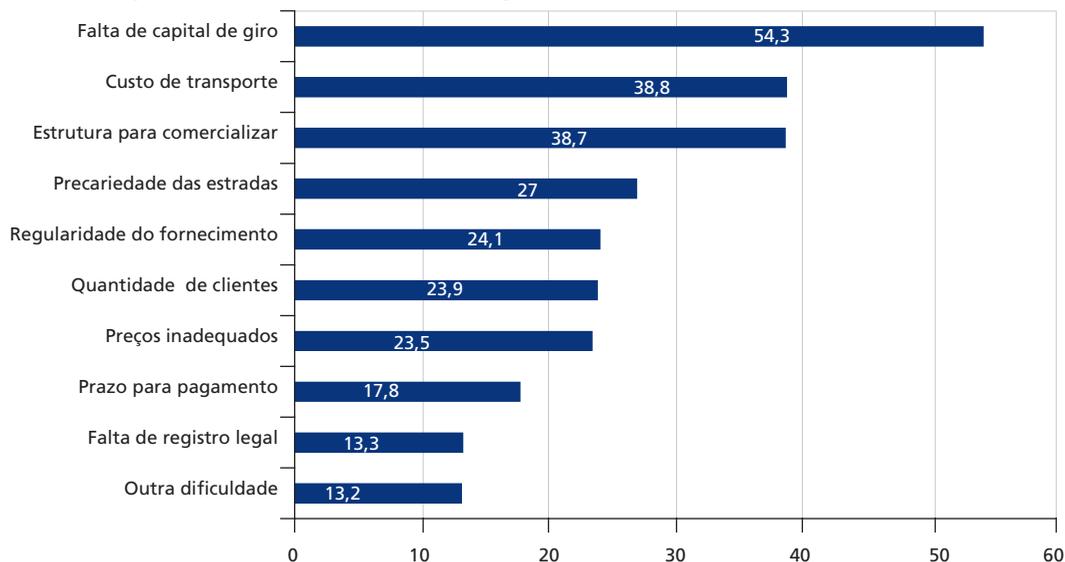
os dados demonstram que as empresas mercantis e as cooperativas se identificam com a finalidade de gerar a renda primordial dos sócios, especialmente nos EES de prestação de serviços ou trabalho a terceiros, quando essa característica alcança 80%. Entre os grupos informais, o objetivo de gerar uma renda complementar prevalece, chegando ao máximo de 53,2% entre os EES de produção. Caberia ainda acrescentar que os grupos informais também se destacam na função de complementar rendimentos de aposentadorias ou pensões, ficando acima das outras formas de organização nesse quesito. As associações ficam divididas, servindo a múltiplos objetivos.

Dessa forma, Gaiger (2014) elaborou uma síntese sobre a relação das três formas organizacionais mais presentes nos EES mapeados de acordo com as motivações e suas capacidades de geração de renda aos associados:

- *grupos informais*: demonstram situação de maior precariedade econômica, relacionada a desemprego e insuficiência de renda, com menor incidência em objetivos de financiamento ou de ação reativa provocada por políticas públicas;
- *associações*: relacionam-se mais frequentemente com fatores externos e com políticas de apoio, de financiamento, de assistência social ou outras; e
- *cooperativas*: respondem a motivações mais variadas, principalmente, de ganhos maiores para os sócios e de esses se converterem em donos do empreendimento, mas também como uma alternativa de qualificação, atuação profissional, produção ecológica ou como via de recuperação de empresas privadas falidas (Gaiger, 2014, p. 37).

Um ponto relevante para se problematizar no tocante ao potencial de geração de renda dos empreendimentos é a sua capacidade de comercializar seus produtos e serviços. Dos EES mapeados, a soma dos grupos que têm entre suas finalidades comercializar bens e serviços totalizou 15.005 EES, representando 76% do total. Desse conjunto, 61,7% afirmaram ter alguma dificuldade na comercialização. Entre as principais dificuldades elencadas por eles, destacam-se: a falta de capital de giro, a estrutura inadequada para a comercialização, o elevado custo de transporte, além da concorrência dos intermediários comerciais, também conhecidos popularmente como “atravessadores”. O gráfico 6 apresenta cada uma das principais dificuldades listadas pelos EES por ordem de importância.

GRÁFICO 6
Principais dificuldades na comercialização (n = 6.839)



Fonte: Banco de dados do Sies.

Elaboração dos autores.

Obs.: Essa questão comportava mais de uma resposta por EES.

Para enfrentar tais problemas, os EES buscam diferentes estratégias, seja em termos de processos internos de produção, seja em termos de relações externas de parceria com outras organizações, como discutido na seção anterior. No plano interno, eles podem desenvolver novas estratégias de produção para qualificar os produtos e serviços a serem ofertados. Dentre as mais citadas pelos EES no mapeamento estão: adoção de menores preços ou custos mais baixos (47,1%); processo de controle de qualidade (44,8%); preocupação ambiental (33,5%); entre outras. A tabela 9 detalha esses resultados.

TABELA 9
Ações praticadas pelos EES como estratégia de comercialização

Estratégias	Total de EES	%
Menores preços ou custos mais baixos	9.278	47,1
Processo de controle de qualidade	8.833	44,8
Preocupação ambiental	6.605	33,5
Garantia de origem social	5.925	30,1
Informações sobre a composição ou especificação	4.200	21,3
Produtos orgânicos ou livres de agrotóxicos	3.165	16,1
Outra	2.459	12,5

Fonte: Banco de dados do Sies.

Elaboração dos autores.

Obs.: Essa questão comportava mais de uma resposta por EES.

No plano externo, uma das possíveis formas de resolver parte das dificuldades de comercialização é a organização de redes de cooperação entre empreendimentos, que por sinal é a base da “intercooperação”, um dos sete princípios fundamentais do cooperativismo. No entanto, apenas 21,5% dos EES mapeados com fins comerciais afirmaram que participam de alguma rede. As redes de comercialização são as mais comuns entre aqueles que afirmaram participar de alguma rede, com 56,8% desse conjunto, somados àqueles que responderam participar de centrais de comercialização junto com outros empreendimentos, e também com os que participam de redes de comércio justo, esse total sobe para 74,9%. As redes de produção também foram significativas entre esse grupo de EES, superando os 30%, lembrando que um EES pode participar de mais de um tipo de rede. A tabela 10 permite uma noção geral do grau de integração e articulação desses empreendimentos com outras formas de mobilização coletiva. Como relatado anteriormente, a formação de redes entre empreendimentos favorece a expansão de seus laços sociais e abre espaços para novos aprendizados e novas oportunidades que podem lhes auxiliar a enfrentar outras dificuldades estruturais que eles apresentam.

TABELA 10
Tipos de redes de colaboração com participação dos EES

Tipos de rede	Total de EES	%
Rede de comercialização	1.312	56,8
Rede de produção	759	32,86
Central de comercialização	255	11,04
Rede ou organização de comércio justo e solidário	164	7,1
Rede de crédito ou finanças solidárias	148	6,41
Cooperativa central	121	5,24
Cadeia produtiva solidária	99	4,29
Complexo cooperativo	83	3,59
Rede de consumo	63	2,73

Fonte: Banco de dados do Sies.

Elaboração dos autores.

Obs.: Essa questão comportava mais de uma resposta por EES.

Em termos de alcance de mercados, a atividade comercial dos EES está restrita basicamente ao âmbito local, com os produtos sendo comercializados em mercados locais e municipais. Essas vendas ocorrem principalmente, conforme discutido anteriormente, pela entrega direta a clientes ou, então, por via de feiras livres ou espaços públicos de comercialização, além de espaços próprios mantidos pelos empreendimentos para esse fim.

De acordo com os dados da tabela 11, nota-se que 86% dos EES que responderam a essa questão afirmaram que comercializam seus produtos diretamente com os consumidores finais, e outros 39% negociam com revendedores ou atacadistas. Um número digno de nota também é o comércio direto com órgãos governamentais, que envolve 15% dos EES, em sua maioria empreendimentos de agricultores familiares, que contam com programas governamentais de compras públicas, tais como o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), que possibilitam a compra de produtos alimentícios de agricultores familiares sob um processo mais simplificado (Silva e Silva, 2011). Esse percentual praticamente dobrou em relação ao primeiro mapeamento, o que indica que esses programas vêm tendo uma importância crescente para a comercialização de produtos da economia solidária em geral. Apenas 13% afirmaram que vendem ou trocam parte de seus produtos com outros EES, ato que, se potencializado, poderia fortalecer o surgimento de “cadeias produtivas solidárias” entre eles.

Quanto à abrangência territorial dos mercados de realização das vendas ou trocas de produtos, o comércio local ou comunitário é apontado por 72,3% dos EES como o principal meio de realizar sua comercialização. O comércio municipal também foi lembrado por 67,1% dos EES. Esse percentual vai caindo à medida que se eleva a abrangência territorial dos mercados, já que além dos custos e da estrutura de logística que é exigida para conseguir acessá-los, há também especificidades legais e tributárias que se tornam barreiras para a entrada de determinados produtos. Somente 2,9% desses EES responderam que conseguem exportar parte de sua produção, seja em canais tradicionais de mercado ou via estratégias alternativas, como as redes internacionais de “comércio justo”. A questão territorial da comercialização é relevante pois, como ressaltou Rêgo (2014, p. 54), “quanto maior a abrangência do empreendimento, mais opções ele tem de comercialização, ou seja, o EES que exporta também pode comercializar na sua comunidade; o mesmo não acontece com aquele que não consegue sair do seu município”. Por fim, os locais utilizados pelos EES para venderem seus produtos também seguem estratégias variadas, que vão desde lojas ou espaços próprios, até feiras livres, exposição em eventos, entrega direta a clientes e espaços coletivos de venda.

TABELA 11
Formas de comercialização de produtos e serviços dos EES

Para quem é feita a comercialização (N = 10.741)	Total	%
Venda direta ao consumidor final	9.189	86,0
Venda a revendedores/atacadistas	4.149	39,0
Venda a órgão governamental	1.602	15,0
Venda para empresa(s) privada(s) de produção	959	8,9
Venda a outros empreendimentos de economia solidária	976	9,1
Troca com outros empreendimentos	421	3,9
Mercado de venda e/ou troca de produtos (N = 10.741)	Total	%
Mercado/comércio local ou comunitário	7.765	72,3
Mercado/comércio municipal	7.205	67,1
Mercado/comércio territorial ou microrregional	2.483	23,1
Mercado/comércio estadual	1.927	17,9
Mercado/comércio nacional	817	7,6
Mercado/comércio externo (exportação)	315	2,9
Espaços de comercialização (N = 10.741)	Total	%
Lojas ou espaços próprios	3.208	29,9
Espaços coletivos de venda (centrais de comercialização, Ceasa)	1.888	17,6
Feiras livres	5.801	54,0
Feiras e exposições eventuais/especiais	3.549	33,0
Feiras de economia solidária e/ou agroecologia	2.568	23,9
Entrega direto a clientes	5.818	54,2
Outros	639	5,9

Fonte: Banco de dados do Sies.

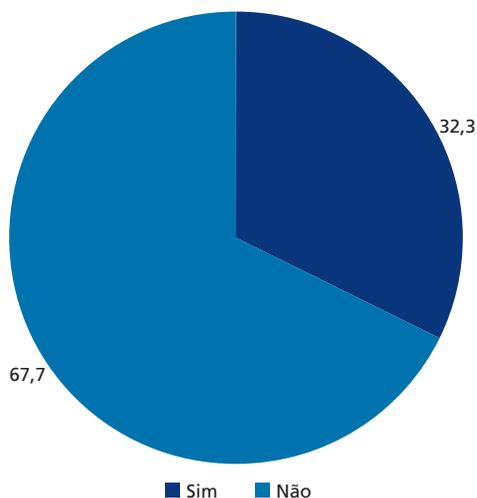
Elaboração dos autores.

Obs.: Essa questão comportava mais de uma resposta por EES.

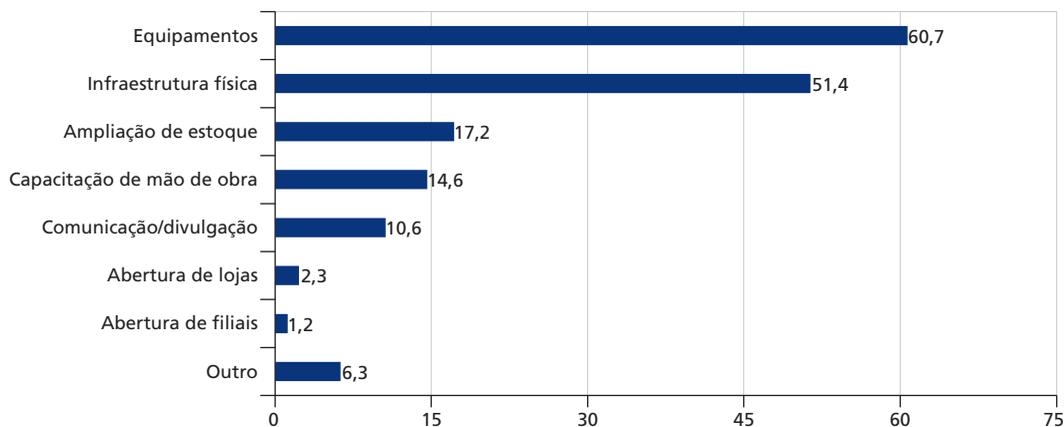
As dificuldades econômicas dos empreendimentos comprometem diretamente sua capacidade de investimento. Questionados se realizaram algum investimento nos últimos doze meses antes da pesquisa, 67,7% do total de EES responderam negativamente, e 32,3% disseram haver feito algum tipo de investimento. Dentre os principais tipos de investimento listados por esse grupo, os mais comuns foram: compra de equipamentos, gastos com infraestrutura física de instalação e ampliação do estoque de matérias-primas, como demonstra o gráfico 7. Com isso, muitos empreendimentos acabam se prendendo a um “ciclo vicioso”, o qual não conseguem investir devido sua baixa capacidade de geração de excedente, e por não investirem, não conseguem potencializar sua estrutura produtiva para poderem gerar maior excedente econômico.

GRÁFICO 7
Investimentos realizados por EES

7A – Total de EES (%)



7B – Principais tipos de investimento (N = 6.359)
(Em %)



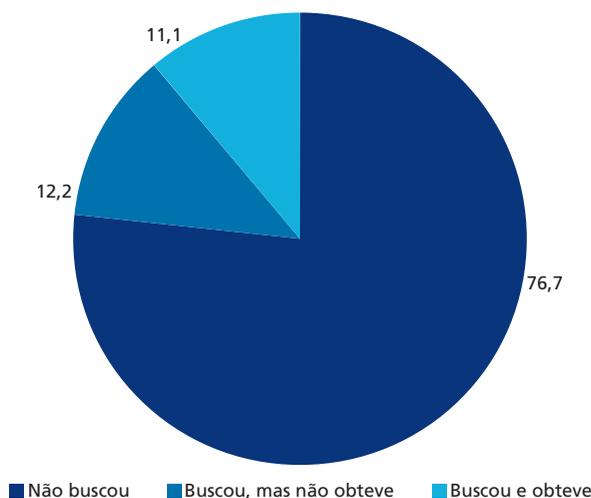
Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

Uma possibilidade de os empreendimentos superarem essa insuficiência monetária para a realização de investimentos necessários à estrutura produtiva seria via disponibilidade de crédito. No entanto, o nível de acesso dos empreendimentos a linhas de crédito tradicionais ainda é bastante comprometida pelas próprias dificuldades econômicas que eles apresentam. Segundo os números do mapeamento, o baixo percentual de EES com acesso a crédito explica, em grande parte, essa dificuldade em realizar novos investimentos. O fato de 76,7% do universo de EES mapeados não haver

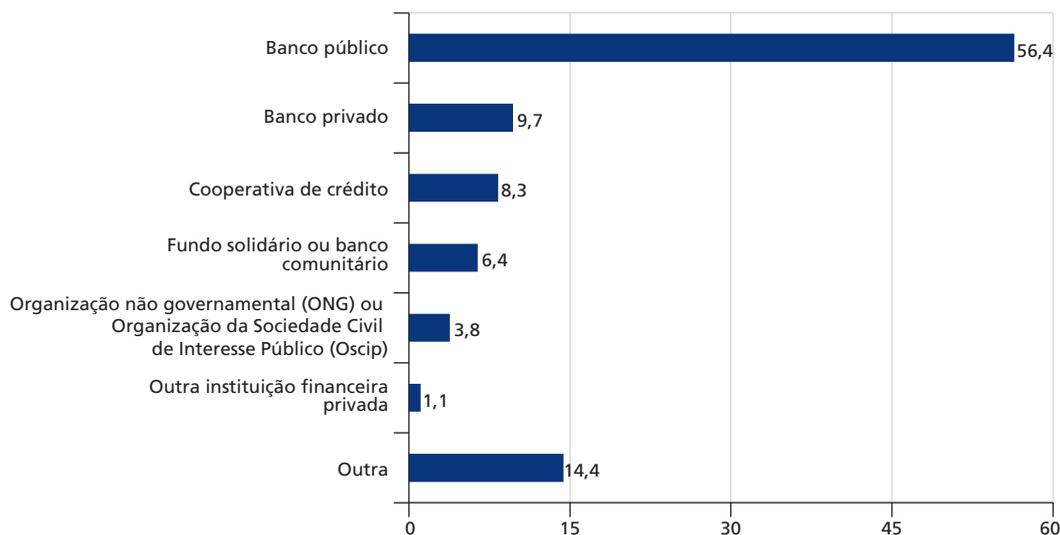
buscado crédito nos doze meses anteriores mostra que a economia solidária atua em grande parte por fora dos instrumentos de crédito existentes no mercado convencional. Entre os motivos estão a fragilidade econômica e a alta informalidade que atinge seus empreendimentos, e mesmo aqueles que se encontram formalizados, uma série de outros fatores influem nessa questão, tais como: medo de contrair dívidas (citado por 35% dos EES), utilização de recursos próprios (18%) ou oriundos de fundos não reembolsáveis (8%), empreendimento em situação de inadimplência (4%), entre outros menos citados. Mas a maior parte respondeu que não houve necessidade (42%) ou não houve acordo interno sobre a necessidade de se buscar crédito no período (18%).

Apenas 23,3% do total de EES buscaram alguma linha de crédito, e desse total, 11,1%, ou seja, apenas a metade do grupo que tentou crédito conseguiu de fato, totalizando 2.368 casos. Dentre os locais mais buscados para esses financiamentos, o principal deles ainda é via bancos públicos (Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Banco do Nordeste). Juntos, eles foram responsáveis por 56,4% dos financiamentos realizados. É digno de nota o papel dos empreendimentos de finanças solidárias nessa questão (cooperativas de crédito, bancos comunitários e fundos rotativos solidários), que em conjunto representaram 14,7% do total de empréstimos. Esse resultado aponta que, embora ainda possuam um baixo percentual de intermediação financeira entre os EES, já é maior que a participação dos bancos privados (9,7%), o que demonstra o potencial de crescimento desses empreendimentos no próprio campo da economia solidária. O gráfico 8 ilustra esses resultados.

GRÁFICO 8
EES que buscaram crédito (N = 6.359)
8A – Total de EES
(Em %)



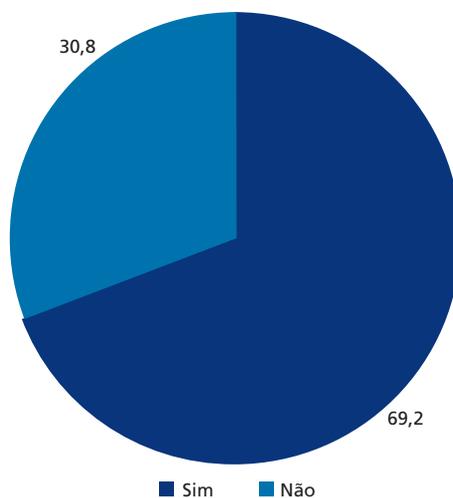
8B – Organizações ofertantes de crédito
(Em %)



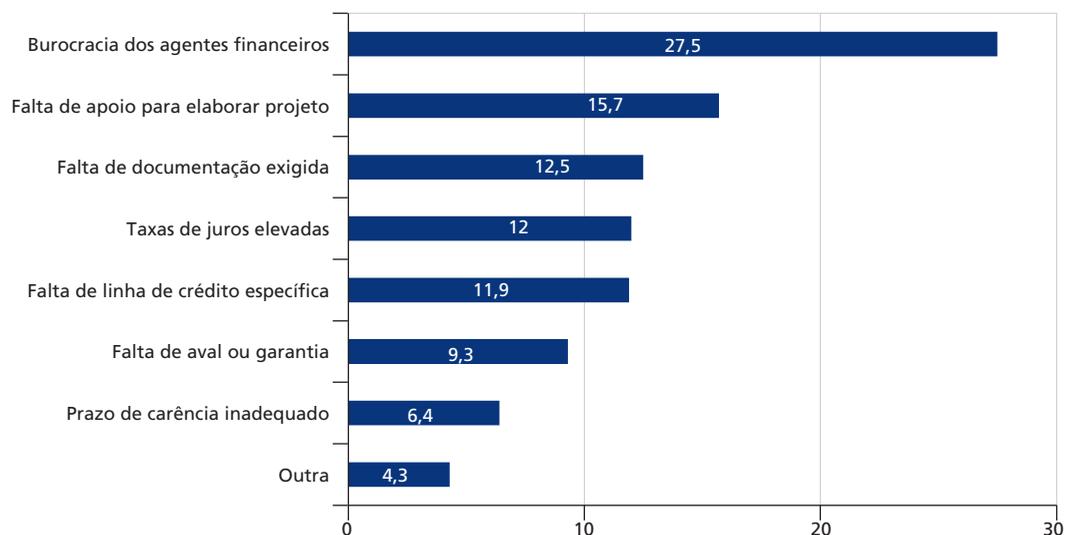
Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

Apesar de um alto percentual de EES haver afirmado não ter precisado de crédito no exercício anterior, quando questionados se necessitavam de financiamento atualmente (no período da pesquisa), 69,2% responderam que sim, o que aponta para a existência de uma demanda reprimida de crédito para empreendimentos coletivos. A questão da informalidade, tratada anteriormente, é um dos fatores limitantes (se não o principal) para capacitarem os EES a acessarem linhas de crédito para custeio e investimento de suas atividades, o que os obrigam a buscar meios próprios para o autofinanciamento (Dieese, 2015). Os representantes relataram a existência de uma série de dificuldades práticas e operacionais que seus empreendimentos enfrentam para acessar as linhas de crédito oficiais existentes, devido: às exigências de garantias e ao elevado grau de burocracia para a formalização das operações de crédito; à falta de apoio para a elaboração do projeto; à falta de documentação necessária; às altas taxas de juros cobradas, entre outros fatores, conforme ilustrado no gráfico 9.

GRÁFICO 9
Necessidade de financiamento e dificuldades encontradas
9A – Necessidade de financiamento
(Em %)



9B – Principais dificuldades encontradas pelos EES
(Em %)



Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

O baixo índice de acesso a crédito não compromete apenas a capacidade de investimento dos EES, mas também sua disponibilidade de capital de giro para resolver pendências financeiras no dia a dia de suas atividades. Como os pequenos

empreendimentos apresentam pouca disponibilidade de caixa, muitas vezes não resistem a oscilações na demanda. Os efeitos destrutivos desta oscilação podem ser atenuados por serviços financeiros mais adequados a sua realidade (Abramovay, 2004). Ademais, a insuficiência de capital de giro está intimamente relacionada a algumas dificuldades que são próprias do processo de comercialização, tais como a falta de condição do empreendimento de fornecer condições adequadas ao comprador, inclusive possibilitando a venda a prazo, e de negociação com os fornecedores no tocante ao volume de produtos intermediários a serem adquiridos, muitas vezes em função da incapacidade de estocagem de matéria-prima (Rêgo, 2014).

Em função desses entraves financeiros apontados mais uma vez pelo Sies, o movimento social no campo da economia solidária tem como uma de suas demandas, no debate sobre políticas públicas de apoio, o lançamento de novas linhas de crédito acessível a esses EES, que lhes possibilitem romper com essa deficiência estrutural. Tais demandas estão expressas como resoluções em todas as Conferências Nacionais de Economia Solidária e também nas Plenárias Nacionais do FBES (Cunha, 2014; Nagem e Jesus, 2013). Essas políticas de crédito poderiam ser operacionalizadas tanto por bancos públicos quanto por entidades de finanças solidárias.

Os dados do Sies permitem ainda fazer uma classificação dos EES mapeados com relação aos registros da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (Cnae). O trabalho de Kuyven (2016) buscou um levantamento inicial dessas informações. Para a autora, o cruzamento dos dados com a Cnae permitem uma visão panorâmica do universo econômico dos EES, mas como são muito diversos quanto a sua natureza setorial produtiva, os resultados são pouco precisos. Em termos de subclasses mais relevantes, há uma forte concentração em quatro grandes áreas, que juntas correspondem a 88,3% dos EES. São elas: indústrias de transformação (30,6%); agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura (27,0%); comércio (17,3%); e outras atividades e serviços (13,4%). No entanto, em um nível mais desagregado, os tipos específicos de atividades que mais se destacam são: a organização para utilização coletiva de infraestrutura; o comércio varejista de suvenires, bijuterias e artesanatos; e o cultivo de feijão e milho e a fabricação de farinha de mandioca e derivados, no EES rurais. Tendo por base essas subclasses, pode-se perceber que, embora abranjam um amplo leque de atividades econômicas, os EES ainda estão restritos a setores de baixo valor agregado e baixo nível tecnológico, o que limita sua capacidade de geração de renda para seus

coletivos de trabalhadores envolvidos. Tal fato implica maior importância à geração de novas tecnologias apropriadas às suas atividades para melhorias produtivas (ganhos de escala e de qualidade de produção). Nesse caso, o estabelecimento de parcerias (com organizações do setor público e privado) que lhes garantam o acesso a serviços de assessoramento técnico e a programas de apoio torna-se um elemento fundamental para o desenvolvimento dos empreendimentos em cada um de seus setores, como será visto na próxima subseção.

4.3 Dimensão política

Nesta seção, são abordados alguns pontos que podem ser diretamente relacionados à dimensão da autogestão nos EES pesquisados, além da busca de parcerias para o assessoramento técnico e o envolvimento deles com outras organizações de representação coletiva. Por fim, são analisadas algumas percepções dos associados quanto à importância e os desafios do seu trabalho nesses empreendimentos.

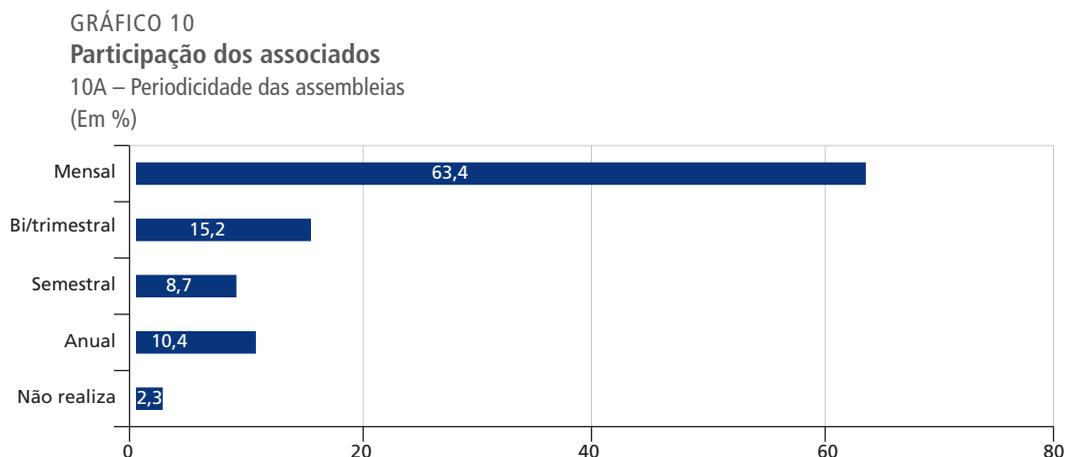
Como ressaltado anteriormente, a dimensão política se manifesta no cotidiano dos EES a partir de suas relações e articulações internas e externas, que se estruturam em torno de vínculos e interfaces em busca de um movimento sinérgico entre suas manifestações no campo prático. No entendimento de Ribeiro e Muylder (2014, p. 585):

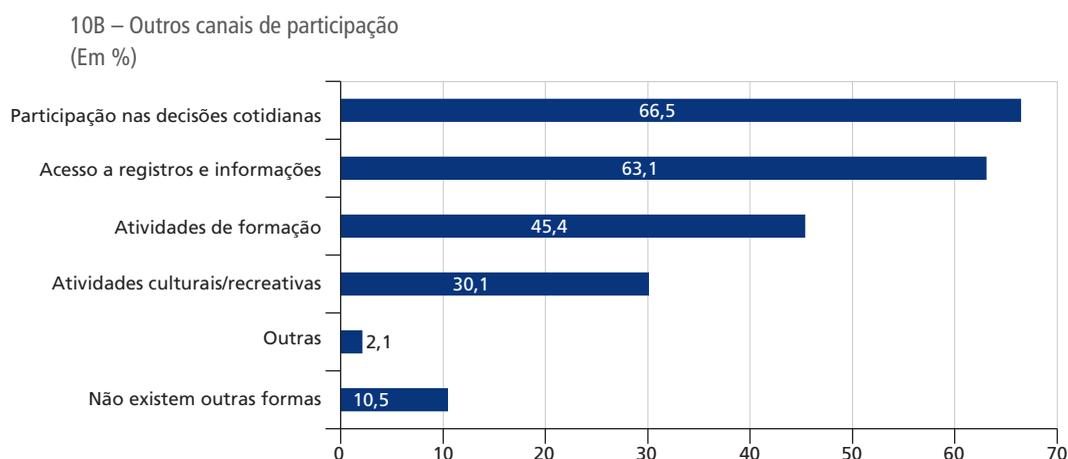
a camada interna diz respeito aos modos e sentimentos da interação entre os sócios-trabalhadores, aos contratos simbólicos-afetivos firmados entre eles, às relações que estabelecem voltadas para o desenvolvimento do ser humano, à organização dos processos decisórios e operacionais, à intensidade da participação de cada um nesses processos e à responsabilidade (comprometimento) com resultados. Na interface externa, trata-se de considerar a autonomia do EES frente a agentes governamentais e não governamentais, a sua inserção em redes cooperativas com organismos congêneres e sua atuação projetada no espaço público.

Os dados disponíveis no Sies não permitem análises tão profundas da natureza das relações internas e externas dos empreendimentos, conforme sugerem os autores supracitados, mas mesmo assim, eles permitem algumas caracterizações gerais importantes. O primeiro ponto a ser discutido sobre essa dimensão é a questão da participação dos sócios em empreendimentos coletivos. Além de ser um indicador de autogestão, a participação é ressaltada recorrentemente na literatura como elemento fundamental para seu bom desempenho econômico (Gaiger, 2003; 2006; Kraychete,

2007; Dias, 2011). Em geral, a quantidade de sócios de um empreendimento é uma variável importante no grau de participação nos processos decisórios e administrativos relativos à atividade (Lima, 2004; 2009). Porém, por si só o tamanho do quadro social não determina totalmente a participação interna, uma vez que cada empreendimento pode estabelecer diferentes estratégias para favorecer uma maior participação e envolvimento de seus sócios (Silva, 2014).

Dentre os EES entrevistados, mais de 60% afirmaram realizar ao menos uma reunião coletiva ou assembleia geral mensal, e apenas 2,3% disseram não realizar esse tipo de reunião ou encontro com regularidade. Em termos de densidade da participação dos associados, os dados apontam que há uma participação significativa nesses empreendimentos, uma vez que a grande maioria deles afirmou que mais da metade dos associados participam desses eventos. As assembleias gerais costumam ser o principal mecanismo de participação e espaço de definições dos associados quanto aos rumos do empreendimento que compõem, tais como: divulgação de registros e informações do empreendimento; prestação de contas aos(as) sócios(as); eleição de diretoria; decisão sobre destino das sobras e fundos; plano de trabalho; contratações e remunerações de terceiros; além de uma série de outras decisões cotidianas referente ao empreendimento (Silva e Nagem, 2012). Outros espaços utilizados para permitir maior participação dos associados no cotidiano administrativo listados pelos EES são relativos à: participação nas decisões cotidianas (66,5%), acesso a registros e informações gerais do empreendimento (63,1%), atividades de formação (45,4%) e culturais/recreativas (30,1%). Seguem as informações sobre essas questões plotadas no gráfico 10, a seguir.





Fonte: Banco de dados do Sies.

Elaboração dos autores.

Nota: ¹ Na barra "mensal" estão incluídas também as respostas "diariamente", "semanalmente" e "quinzenalmente".

O fato de haver um conjunto variado de empreendimentos – no tocante a seus atores, suas formas organizacionais, suas motivações, suas inserções setoriais na economia, sua relação com o entorno – impede também a definição de receituários gerais de gestão ou trajetórias tecnológicas para auxiliá-los na condução de seus problemas cotidianos. Nesse sentido, o acesso a serviços de assessoria, assistência ou capacitação técnica nos mais diversos aspectos que envolvem suas atividades torna-se um fator fundamental para se pensar a capacidade de organização e a viabilidade econômica desses empreendimentos.¹¹ Alguns estudos chegam a apontar que, em geral, os empreendimentos que alcançam melhores resultados econômicos são aqueles que conseguem estabelecer maiores canais de apoio em diferentes esferas da sociedade civil e órgãos governamentais (Damásio, 2010; Ipea, 2011; Silva, 2016).

Segundo os dados do Sies, de um modo geral, 62,9% afirmaram ter recebido algum tipo de assessoria ou qualificação técnica no ano anterior à pesquisa, aproximadamente dois terços do total de EES mapeados, e 37,1% não tiveram acesso algum (gráfico 11). Quanto aos fornecedores de assessoria, dentre os EES que responderam sim, os órgãos ligados a governos (municipal, estadual e federal) foram

11. Além da pesquisa junto aos EES, a Senaes também organizou uma pesquisa junto a entidades de apoio e fomento à economia solidária no Brasil. Para conferir os principais resultados dessa pesquisa, ver Silva (2016).

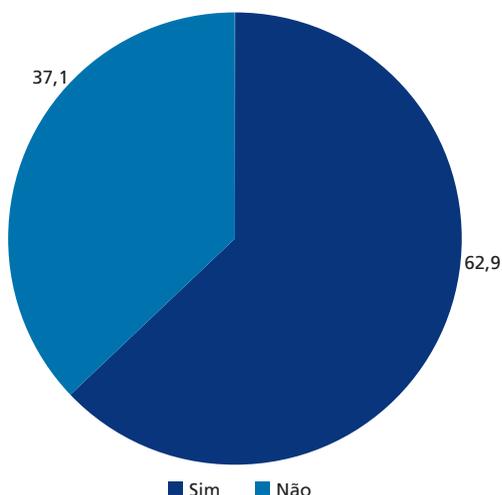
os mais lembrados, somando pouco mais de 70% das respostas. Um destaque entre os órgãos governamentais de apoio é a participação da Emater, empresa estadual de assistência técnica que assessora grande número de empreendimentos ligados à agricultura familiar em praticamente todo o Brasil. As organizações ligadas ao Sistema S também foram bastante lembradas entre os representantes dos empreendimentos, com destaque para o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), sobretudo junto a grupos urbanos. Além destes, destaca-se a participação do movimento social e sindical na prestação de assessoria a empreendimentos com a participação de trabalhadores de sua base. O papel de ONGs, que atuam geralmente em temáticas específicas, também foi importante na assessoria e fomento dos EES no Brasil. Destaca-se ainda o papel das Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares (ITCPs), ligadas a instituições de ensino superior brasileiras, que exercem um importante trabalho ao aliar a prática da extensão universidade ao fomento de grupos econômicos coletivos, geralmente situados no entorno das sedes universitárias.

GRÁFICO 11

Assessoramento técnico aos EES

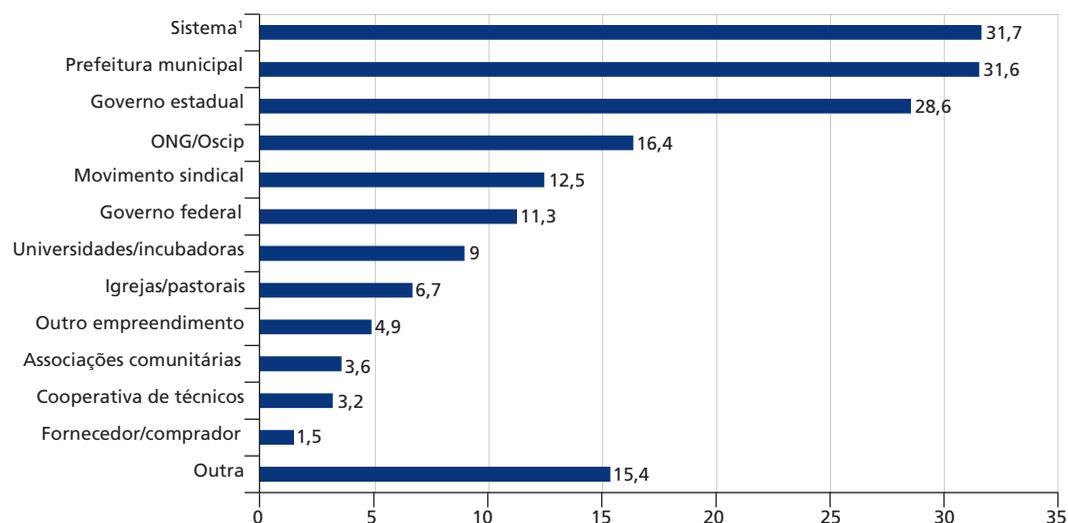
11A – EES que receberam assessoramento

(Em %)



11B – Organizações que prestaram apoio e assessoria a EES

(Em %)



Fonte: Banco de dados do Sies.

Elaboração dos autores.

Nota: ¹ O Sistema S incluiu uma série de organizações de natureza paraestatal, como: Sebrae, Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar), Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac), Serviço Social da Indústria (Sesi) e Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sescoop).

Como visto, essas assessorias são acessadas em geral por meio de programas de apoio e por parcerias firmadas com entidades de origem e natureza institucional bem diversa. Quanto aos tipos de assessoramento recebidos, estes também são variados. Os mais citados foram: assistência técnica e/ou gerencial (60,9%); qualificação profissional (57,1%); formação sociopolítica (33,6%), entre outros. Alguns pontos importantes debatidos anteriormente, como assessoria à elaboração de projetos e assessoria na formalização do empreendimento, também foram citados, como se pode observar na tabela 12.

TABELA 12

Tipo de apoio/assessoria que o EES recebeu

Respostas	Total	Total (%)	Respondentes (%)
Assistência técnica e/ou gerencial	7.541	25,5	60,9
Qualificação profissional, técnica, gerencial	7.070	23,9	57,1
Formação sociopolítica	4.166	14,1	33,6
Assistência jurídica	1.414	4,8	11,4
Assessoria em <i>marketing</i> e comercialização	1.648	5,6	13,3
Diagnóstico, planejamento e análise de viabilidade	1.885	6,4	15,2
Assessoria na constituição, formalização ou registro	2.095	7,1	16,9
Elaboração de projetos	3.129	10,6	25,3
Incubação	616	2,1	5,0

Fonte: Banco de dados do Sies.

Elaboração dos autores.

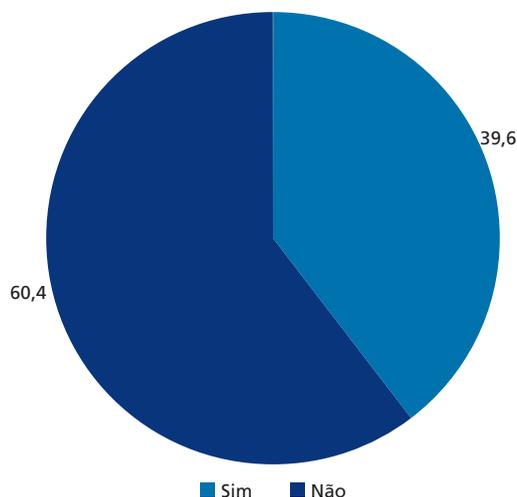
No tocante à articulação e participação dos EES em redes/órgãos de representação política e movimentos sociais (populares ou sindicais), observou-se que, em ambos os casos, a maior parte deles (por volta de 60%) não participa, como demonstrado no gráfico 12. Mesmo assim, não se pode deixar de reconhecer que um percentual de 40% envolvidos com outras articulações e movimentos sociais é bastante significativo, o que demonstra um grau de engajamento político considerável das pessoas que compõem esses empreendimentos, que muitas vezes já estão inseridos em outros coletivos de finalidade política ou social. No caso daqueles que responderam participar de redes ou organizações de representação política, as opções colocadas no questionário são bem genéricas, o que dificulta identificar especificidades. Mesmo assim, os dados mostram a importância dos fóruns e redes de economia solidária como espaços de organização política desses empreendimentos. Associações formadas por EES e centrais de cooperativas também foram lembradas nesse quesito. No caso daqueles que responderam estar envolvidos em movimentos sociais, o mais citado é o movimento sindical (57,5% dos respondentes), como indica a tabela 13.

GRÁFICO 12

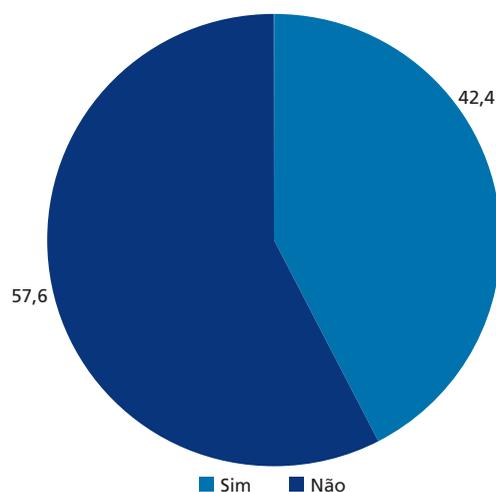
Participação dos EES em redes e/ou movimentos sociais

12A – Participação em rede (articulação ou representação)

(Em %)



12B – Participação em movimentos sociais
(Em %)



Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

TABELA 13
Principais movimentos sociais (sindicais e populares) com participação dos EES

Respostas	Total de EES	%
Movimento sindical urbano ou rural	6.550	33,2
Movimento de luta pela terra e agricultura familiar	4.042	20,5
Movimento popular ou comunitário	3.194	16,2
Movimento religioso ou pastoral	2.619	13,3
Movimento ambientalista/agroecologia	1.992	10,1
Movimento de mulheres/gênero	1.990	10,1
Movimento cultural	1.607	8,2
Movimento de luta por moradia	1.549	7,9
Movimento de jovens/juventude	1.268	6,4
Movimento de combate à fome	1.024	5,2
Movimento étnico/racial	818	4,2
Movimento dos catadores	603	3,1
Movimento de ameaçados ou atingidos por barragens	299	2,6
Outros movimentos	955	4,8

Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

Obs.: Porcentagem em relação ao total de EES mapeados (19.708).

Esses resultados demonstram a permeabilidade da temática da economia solidária nas mais diversas lutas e formas de organização da sociedade brasileira. Suas experiências manifestam-se como uma clara expressão de uma economia plural em consonância

com as múltiplas dimensões da vida cotidiana. Nessa mesma ótica, Gaiger (2014, p. 55) afirmou que a economia solidária “reflete itinerários de luta e de cidadania popular que se constituíram nas últimas décadas e conformaram a agenda pública, dos movimentos sociais e do Estado”.

Por fim, foi questionado aos associados dos EES o que eles percebiam como principais conquistas até o momento e quais seriam os principais desafios a serem enfrentados em seus empreendimentos no dia a dia de seu trabalho. Em termos de conquistas, a integração do grupo por meio do trabalho coletivo foi ressaltada pela maioria dos associados entre os EES pesquisados. A questão da geração de renda também foi bastante destacada como conquista obtida pelo empreendimento, já que essa é a principal finalidade de uma atividade econômica. Outros pontos de destaque foram: autogestão e exercício da democracia, envolvimento com a comunidade local e o maior comprometimento dos sócios. Quanto aos desafios apontados, a questão da geração de renda adequada para suprir as necessidades das famílias envolvidas voltou a ser bastante citada, seguida de um ponto que também está diretamente relacionado, que é a viabilização econômica dos EES. Outros pontos passíveis de destaque nesse quesito foram: maior união do grupo, efetivar a participação e a autogestão nas atividades do EES, garantir maior proteção social aos associados, entre outros. A tabela 14 apresenta uma síntese dessas informações auferidas junto aos associados.

TABELA 14
Percepção dos associados quanto a conquistas e desafios dos EES

Principais conquistas obtidas pelo empreendimento	Total	%
Integração grupo/coletivo	13.025	66,1
Geração de renda/obtenção de maiores ganhos	11.618	59,1
Autogestão e exercício da democracia	9.651	48,9
Comunidade local	7.411	37,6
Comprometimento dos sócios	7.372	37,4
Conscientização e compromisso político	3.510	17,8
Outro	2.432	12,3
Principais desafios a serem enfrentados pelo empreendimento	Total	%
Gerar renda adequada	14.503	73,6
Viabilizar economicamente EES	13.108	66,5
União do grupo/coletivo	11.048	56,1
Efetivar a participação e autogestão	8.611	43,7
Articulação com outros EES	8.457	42,9
Garantir proteção social	7.755	39,3
Conscientização ambiental dos sócios	7.294	37,1
Conscientização e politização dos sócios	6.714	34,1
Outro	3.105	15,8

Fonte: Banco de dados do Sies.

Elaboração dos autores.

Obs.: Essa questão comportava mais de uma resposta por EES.

Com base em todas as questões avaliadas até aqui, fica muito evidente a natureza bastante heterogênea dos EES no Brasil. Cada forma de organização traz em si uma série de especificidades diretamente correlacionadas com as motivações que levaram a sua constituição, sua atividade econômica, sua área de atuação, seu imbricamento com os sistemas econômicos locais, sua interação com outros grupos produtivos, seu envolvimento com redes e movimentos sociais de diferentes pautas de luta, entre outros fatores que determinam a realidade social dessa miríade de empreendimentos que buscam, por meio da articulação coletiva, estratégias econômicas de sobrevivência.

Sobre esse ponto, Gaiger (2014) elaborou uma caracterização geral de cada uma das quatro organizações listadas no banco de dados do Sies: grupos informais, associações, cooperativas e sociedades mercantis. Segue a tabela 15 com as principais características identificadas pelo autor.

TABELA 15
Principais características dos EES por tipo de organização

Tipos de organização	Características constitutivas
Grupos informais	Figuram em atividade de produção de bens, com vistas à oferta de trabalho e à geração de renda primordial dos sócios(as), mas principalmente como forma de obter rendimentos complementares ou quando a remuneração dos sócios(as) é insuficiente. Também são frequentes nos EES de apoio à atividade produtiva dos sócios(as), por meio da comercialização ou de uso coletivo de bens e serviços.
Associações	Predominam no conjunto de EES, aparecem nos EES de produção cuja finalidade seja oferecer trabalho e renda primordiais para os sócios(as), mas são mais frequentes proporcionalmente entre os EES de produção ou de serviços que não logram remunerar os sócios diretamente. Sua presença é maior nos EES de apoio à atividade produtiva dos sócios(as), particularmente através do uso coletivo de bens e serviços pelos sócios ou de comercialização. Também constituem uma opção muito comum entre os EES de provimento de serviços sociais e de desenvolvimento comunitário e associativo.
Cooperativas	Despontam entre os EES de produção ou de prestação de serviços com a finalidade de propiciar trabalho e renda primordiais para os sócios(as), figurando também entre os EES de geração de trabalho e renda complementares. Destacam-se também nos EES de comercialização e de finanças.
Sociedades mercantis	Possuem escassa presença no universo da economia solidária. Dedicam-se principalmente à produção e à prestação de serviços, visando assegurar trabalho e renda para os sócios(as), em certos casos em caráter complementar.

Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaborado a partir de Gaiger (2014).

Definitivamente, os formatos jurídicos encontrados no universo da economia solidária brasileira não correspondem a padrões homogêneos, e entender essa diversidade é o desafio que está colocado a todos que procuram entender ou apoiar essas experiências enquanto manifestações sociais no mundo do trabalho.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho visou elaborar uma breve apresentação dos dados recém-divulgados do II Mapeamento de Economia Solidária no Brasil, realizado sob a responsabilidade da Senaes/MTE. Ressalta-se, porém, que essa foi uma abordagem particular de descrição de algumas variáveis selecionadas sobre os empreendimentos mapeados. Uma infinidade de outras abordagens pode ser realizada a partir desse banco de dados, que certamente será de grande contribuição para o desenvolvimento das iniciativas de economia solidária no Brasil.

O que se pode tirar dessas análises é que os EES permanecem enfrentando problemas estruturais no exercício de suas atividades, sobretudo no que diz respeito a: formalização, assessoramento técnico, capacidade de comercialização de produtos e serviços, acesso a crédito e financiamentos e articulação em rede, para citar alguns dos mais evidentes. Porém, a existência dessas iniciativas e sua expansão nos últimos anos em todo o país, mesmo após o período de reestruturação do mercado de trabalho no Brasil observado a partir de 2004, com o crescimento do emprego assalariado, demonstra que o trabalho associativo ainda é uma opção de organização de trabalhadores em diferentes setores da economia, sobretudo naqueles de menor exigência de capital.

As informações debatidas neste trabalho reafirmam mais claramente também a hipótese da heterogeneidade estrutural que caracteriza esses empreendimentos: enquanto alguns apresentam dificuldades de gerar receita suficiente para a remuneração de seus trabalhadores e acessar linhas de crédito favoráveis para novos investimentos ou capital de giro; outros se encontram consolidados ou em vias de consolidação, com processos produtivos e canais de comercialização definidos, que geram renda para seus integrantes e contribuem para o desenvolvimento de seus territórios. Como foi possível observar em cada uma das dimensões socioestruturais analisadas, os EES tanto podem ser o local de trabalho que fornece a renda principal das famílias envolvidas, como podem ser um meio de complementação da renda familiar, compondo as diferentes estratégias de reprodução social de milhares de famílias no Brasil.

É importante destacar ainda que muitos empreendimentos são organizados não apenas visando à renda monetária propriamente dita, mas com outros objetivos que se integram a um projeto de desenvolvimento comunitário, tais como clubes

de troca, grupos de consumo coletivo, finanças solidárias (fundos rotativos, cooperativas de crédito, bancos populares), entre outros. Parte deles compõe articulações com outras iniciativas de representação política para fins de alcançar maior poder de mobilização na defesa de suas demandas, como no caso de movimentos sociais, redes e centrais sindicais.

O entrelaçamento constante entre as variáveis torna difícil a definição de traços mais determinantes sobre seus perfis de organização social. As experiências mapeadas são altamente dependentes dos contextos nos quais elas se inserem, de modo que os fatores internos e externos que as limitam ou favorecem variam no tempo e no espaço, respondendo a dinâmicas e conjunturas territoriais e setoriais específicas. No entanto, não há como negar que tais iniciativas são formadas de maneira geral por trabalhadores contrapostos a variadas adversidades, próprias de setores populares historicamente fragilizados por sua inserção subalterna na estrutura econômica.

Os dados mostraram ainda que, embora no plano abstrato haja uma evidente associação entre empreendimentos solidários e democracia, os mecanismos pelos quais essa relação é operacionalizada na prática cotidiana desses empreendimentos não são tão evidentes assim. Os empreendimentos apresentam diferentes estratégias de participação e descentralização do poder decisório no cotidiano de suas atividades. Nesse caso, há a necessidade de ir além das prerrogativas de participação a serem cumpridas (regimento interno, estatuto, assembleias) conforme expresso pelo marco normativo do cooperativismo e associativismo no Brasil. Análises mais aprofundadas sobre o dia a dia desses trabalhadores e suas relações em termos de tomada de decisão são necessárias, portanto, para uma melhor compreensão da prática democrática em seus empreendimentos, já que não há necessariamente uma correlação entre quantidade de reuniões e democratização do poder decisório. Infelizmente, os dados do Sies não permitem um aprofundamento dessa natureza sobre a atuação dos EES, de modo que tal questão fica como possível ponto a ser problematizada em outros estudos.

Na esfera das políticas públicas, os dados aqui apresentados, ainda que agregados, apontam algumas possibilidades de intervenção por meio de programas específicos de apoio e fomento a suas múltiplas iniciativas, integrando-as a uma estratégia mais ampla de desenvolvimento e inclusão social. Entre os principais pontos passíveis de apoio governamental estão: programas diferenciados de crédito via bancos públicos;

assessoramento técnico em parceria com a extensa rede de entidades de apoio que já atua há algum tempo no campo da economia solidária; programas de divulgação de produtos; fornecimento de estruturas físicas e apoio a eventos de comercialização; compras públicas de produtos específicos; manutenção de canais atualizados de produção e disseminação de informações sobre a dinâmica da economia solidária em diferentes territórios; etc.

Desse modo, o universo da economia solidária no Brasil segue como um campo ampliado de possibilidades de pesquisa para a economia e a sociologia do trabalho, dada a complexidade e diversidade de dimensões da vida social que ele envolve.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, R. **Laços financeiros na luta contra a pobreza**. São Paulo: Anablume, 2004.

ALBUQUERQUE, P. P. Autogestão. *In*: CATTANI, A. D. (Org.). **A outra economia**. Porto Alegre: Veraz Editores, 2003.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Diretrizes para a elaboração do mapeamento nacional de economia solidária**. Brasília: MTE, 2005.

CORAGGIO, J. L. Sustentabilidade e luta contra-hegemônica no campo da economia solidária. *In*: KRAYCHETE, G. **Economia dos setores populares: sustentabilidade e estratégias de formação**. São Leopoldo: Oikos, 2007.

CUNHA, G. C. Conferências nacionais de economia solidária: acúmulos e desafios no planejamento participativo de políticas públicas de economia solidária. **Mercado de Trabalho: acompanhamento e análise**, n. 57. Brasília: Ipea, 2014.

DAMÁSIO, J. **Para uma política de pagamento pelos serviços ambientais urbanos de cooperativas e associações de catadores de materiais recicláveis**. Salvador: Pangea, 2010.

DEMOUSTIER, D. **A economia social e solidária**. São Paulo: Edições Loyola, 2006.

DIAS, T. F. **Gestão social em empreendimentos econômicos solidários: uma abordagem no Oeste Potiguar**. 2011. Tese (Doutorado) – Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal-RN, 2011.

DIAS, J. C.; DINIZ, J. H. Crédito rural e economia solidária no Sub-Médio São Francisco. *In*: ABRAMOVAY, R. **Laços financeiros na luta contra a pobreza**. São Paulo: Anablume, 2004.

DIEESE – DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTUDOS E ESTATÍSTICAS SOCIOECONÔMICAS. **Informalidade na economia solidária**. São Paulo: Dieese, 2015.

FRANÇA FILHO, G. C.; LAVILLE, J. **Economia solidária**: uma abordagem internacional. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2006.

GAIGER, L. I. G. Virtudes do trabalho nos empreendimentos econômicos solidários. **Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo**, n. 13, 2001.

_____. A economia solidária diante do modo de produção capitalista. **Caderno CRH**, Salvador, n. 39, p. 181-211, jul./dez. 2003.

_____. A racionalidade dos formatos produtivos autogestionários. **Revista Sociedade e Estado**, Brasília, v. 21, n. 2, 2006.

_____. **A economia solidária no Brasil**: uma análise dos dados nacionais. São Leopoldo: Oikos, 2014.

GALIZA, M.; CONZALEZ, R.; SILVA, S. P. Debatendo a dicotomia formal/informal: sobre sua validade enquanto categoria de análise na era da flexibilização. *In*: OLIVEIRA, R. V.; GOMES, D.; TARGINO, I. (Orgs.). **Marchas e contramarchas da informalidade do trabalho**. João Pessoa: Editora Universitária, 2011.

IPEA – INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Diagnóstico sobre catadores de resíduos sólidos**. Relatório de Pesquisa. Brasília: Ipea, 2011.

KRAYCHETE, G. **Economia dos setores populares**: sustentabilidade e estratégias de formação. São Leopoldo: Oikos, 2007.

_____. Escala e sustentabilidade dos empreendimentos econômicos solidários: uma ambiência necessária. **Cadernos do CEAS**, n. 235, 2015.

KUYVEN, P. S. **Efeitos da economia solidária sobre a geração de renda e a redução da pobreza**. Tese (Doutorado). Universidade Vale do Rio Sinos (Unisinos), São Leopoldo/RS, 2016.

LEITE, M. P. A economia solidária e o trabalho associativo. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 24, n. 69, 2009.

LIMA, J. O trabalho autogestionário em cooperativas de produção. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, n. 56, v. 19, p. 45-62, 2004.

_____. Paradoxos do trabalho associado. **Revista Tempo Social**, v. 21, n. 1, 2009.

LOCKS, P.; GUGLIANO, A. A. Democracia e economia solidária: limitações e potencialidades. **Revista Brasileira de Ciência Política**, nº 10, 2013.

NAGEM, F. A.; SILVA, S. P. Institucionalização e execução das políticas públicas de economia solidária no Brasil. **Revista de Sociologia Política**, v. 21, n. 46, p. 159-175, 2013.

NAGEM, F. A.; JESUS, S. V. Plenária Nacional de Economia Solidária: trajetória e construção da economia solidária no Brasil. **Mercado de Trabalho: acompanhamento e análise**, n. 54, 2013.

PAMPLONA, J. B. O autoemprego e os fatores de seu sucesso. *In*: BENECKE, D. W.; NASCIMENTO, R. **Política social preventiva: desafios para o Brasil**. Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer, 2003.

PATEO, F. V. **Sentidos da economia solidária: limites e avanços dos trabalhadores sobre o controle do processo produtivo e do seu trabalho**. 2012. Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012.

PEREIRA, C. M. Economia solidária: uma investigação empírica. **Mercado de Trabalho: acompanhamento e análise**, n. 51. Brasília: Ipea, 2012.

PEREIRA, C. M.; SILVA, S. P. **A nova lei de cooperativas de trabalho no brasil: novidades, controvérsias e interrogações**. Boletim mercado de trabalho, n. 52. Brasília: Ipea, 2012.

RADOMSKY, G. F. W. Reciprocidade, redes sociais e desenvolvimento rural. *In*: SCHNEIDER, S. **A diversidade da agricultura familiar**. Porto Alegre: UFRGS, 2006.

RÊGO, D. F. A. **A natureza da comercialização na economia solidária: a contribuição dos grupos de consumo responsável**. 2014. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2014.

RIBEIRO, S. D.; MUYLDER, C. F. Economia solidária: em busca dos elementos essenciais de sustentabilidade e solidariedade. **Revista Organizações e Sociedade**, v. 21, n. 71, 2014.

SCHIOCHET, V. Da democracia à autogestão: a economia solidária no Brasil. *In*: BENINI, E. A. *et al.* **Gestão pública e sociedade**. São Paulo: Outras Expressões, 2011.

SILVA, S. P. A economia solidária e os desafios da gestão pública. **Revista Outra Economia**, v. 4, n. 7, p. 62-82, 2010.

_____. **Trabalho associativo, identidades territoriais e desenvolvimento sustentável: o caso da Associação de Apicultores da Região do Alto Turi Maranhense**. Brasília: Ipea, 2014. (Texto para Discussão, n. 1.945).

_____. Entidades de apoio e fomento à economia solidária no Brasil: uma análise exploratória. **Mercado de Trabalho: acompanhamento e análise**, v. 61. Brasília: Ipea, 2016.

SILVA, M. G.; SILVA, S. P. Para além do acesso: uma análise da relação entre mercados institucionais e empreendimentos de economia solidária no meio rural. **Mercado de Trabalho: acompanhamento e análise**, n. 49. Brasília: Ipea, 2011.

SILVA, S. P.; GOES, F. L.; ALVAREZ, A. R. **Situação social das catadoras e dos catadores de material reciclável – Brasil**. Brasília: Ipea, 2013.

SILVA, S. P.; NAGEM, F. A. Dimensões estruturais dos empreendimentos de economia solidária: uma análise para os estados da Bahia e Paraná. **Revista de Economia do Nordeste**, v. 43, n. 2, 2012.

SILVA, S. P.; ROCHA, C. Cooperativa Pindorama: um histórico de trabalho coletivo e desenvolvimento territorial. **Mercado de Trabalho: acompanhamento e análise**, v. 56. Brasília: Ipea, 2014.

SINGER, P. Economia solidária: um modo de produção e distribuição. *In*: SINGER, P. (Org.). **A economia solidária no Brasil**: a autogestão como resposta ao desemprego. São Paulo: Contexto, 2000.

_____. **Introdução à economia solidária**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002.

EDITORIAL

Coordenação

Cláudio Passos de Oliveira

Supervisão

Everson da Silva Moura

Reginaldo da Silva Domingos

Revisão

Clícia Silveira Rodrigues

Idalina Barbara de Castro

Leonardo Moreira Vallejo

Marcelo Araujo de Sales Aguiar

Marco Aurélio Dias Pires

Olavo Mesquita de Carvalho

Regina Marta de Aguiar

Alessandra Farias da Silva (estagiária)

Lilian de Lima Gonçalves (estagiária)

Luiz Gustavo Campos de Araújo Souza (estagiário)

Paulo Ubiratan Araujo Sobrinho (estagiário)

Pedro Henrique Ximendes Aragão (estagiário)

Editoração

Bernar José Vieira

Cristiano Ferreira de Araújo

Daniella Silva Nogueira

Danilo Leite de Macedo Tavares

Jeovah Herculano Szervinsk Junior

Leonardo Hideki Higa

Herlyson da Silva Souza (estagiário)

Capa

Luís Cláudio Cardoso da Silva

Projeto Gráfico

Renato Rodrigues Bueno

The manuscripts in languages other than Portuguese published herein have not been proofread.

Livraria Ipea

SBS – Quadra 1 - Bloco J - Ed. BNDES, Térreo.

70076-900 – Brasília – DF

Fone: (61) 2026-5336

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br

Missão do Ipea

Aprimorar as políticas públicas essenciais ao desenvolvimento brasileiro por meio da produção e disseminação de conhecimentos e da assessoria ao Estado nas suas decisões estratégicas.



ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

MINISTÉRIO DO
**PLANEJAMENTO,
DESENVOLVIMENTO E GESTÃO**

