

PANORAMA DOS EMPREENDIMENTOS DE ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL: UMA ANÁLISE DE SUAS DIMENSÕES SOCIOESTRUTURAIS

PANORAMA OF SOLIDARITY ECONOMY ENTERPRISES IN BRAZIL: AN ANALYSIS OF THE SOCIO-STRUCTURAL DIMENSIONS

Sandro Pereira Silva¹

RESUMO

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 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.

JEL: J54; Z13

¹ Técnico de Planejamento e Pesquisa do IPEA. E-mail: sandro.pereira@ipea.gov.br

I INTRODUÇÃO

Em 2009, a Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes), ligada ao Ministério do Trabalho e Emprego, iniciou a realização da segunda rodada de informações gerais a serem coletadas para a montagem de um Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária (SIES). A construção dessa base de dados partiu 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 que valorizem seu potencial produtivo. A obtenção de um conjunto considerável de informações permite compreender seus principais padrões de localização e organização, 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.

Dada essa contextualização, o objetivo traçado neste artigo foi fazer uma análise das principais informações disponibilizadas por esse banco de dados para traçar um panorama geral das estruturas operacionais que caracterizam os empreendimentos, espalhados em todo o território nacional. A investigação focou-se mais diretamente em informações que permitissem uma caracterização mais abrangente sobre as dimensões organizativa, econômica e política, tentando captar também os fatores de diferenciação estrutural entre os empreendimentos. Com isso, buscou-se identificar elementos comuns que explicitem, a partir de um conjunto de variáveis selecionadas, as limitações e particularidades mais relevantes apresentadas pelo conjunto dos empreendimentos no país, bem como apontar possíveis caminhos de ação para a superação de seus entraves funcionais.

Para tanto, partiu-se de algumas premissas orientadoras: *i)* os empreendimentos mapeados pelo SIES são caracterizados por uma forte heterogeneidade estrutural; *ii)* as diferenças estruturais entre eles se manifestam em distintas dimensões econômicas e/ou sociopolíticas; *iii)* eles também são marcados por distintas motivações para sua constituição; e *iv)* ainda assim, é possível traçar algumas padronizações para um entendimento mais geral do fenômeno da economia solidária e seu desenvolvimento enquanto alternativa de organização econômica dos trabalhadores.

O texto está organizado em quatro seções, incluindo esta introdução. Na seção dois, foi realizada uma discussão sobre as principais posições teóricas envolvidas no debate sobre economia solidária no Brasil, enfatizando também alguns fatores empíricos a serem problematizados ao longo do texto. A seção três 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, são tecidos alguns comentários conclusivos.

II A ATUALIDADE DO DEBATE SOBRE ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL

O mundo do trabalho no Brasil vai muito além das relações assalariadas de mercado, que são as formas típicas e características do modo de regulação capitalista. 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 de 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; 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 (SINGER; SOUZA, 2000). Todas essas possibilidades no campo da ação coletiva se inserem na concepção de uma economia plural, onde múltiplas formas de regulação convivem concomitantemente, às vezes de maneira contraditória e conflituosa, outras de maneira complementar (LAVILLE, 2006; FRANÇA FILHO, 2006).

No contexto da realidade brasileira, ao longo da década de 1990, já 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 protagonismo 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 adorar 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 como elementos centrais de identidade comum, isto é, ‘uma unidade em meio à diversidade’ (SILVA, 2017a).

Apesar de não representar em essência algo novo na história, a economia solidária se despontou como um elemento definidor de práticas 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. De maneira geral, ela pode ser vislumbrada como o conjunto das atividades, sob diversos formatos organizacionais, que contribuem para a democratização econômica a partir do engajamento coletivo de grupos de trabalhadores. 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. 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 se organizam sobre esse paradigma, com destaque para as cooperativas, organizadas em diferentes setores da economia, além de outras formas de associativismo ou coletivos informais de organização socioprodutiva, tais como: 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. Tais iniciativas são comumente denominadas no Brasil como empreendimentos de economia solidária (EES), que constituem sua célula básica de representação 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 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 trabalhadores envolvidos (SINGER, 2002).

Portanto, são iniciativas econômicas que não visam tecnicamente o 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 diretamente cobertos por legislações e garantias trabalhistas, como a seguridade social, 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 estar elegível aos benefícios previdenciários.

Na visão de Gaiger (2001, p. 197), os EES são marcados 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 outro lado, 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 pouco especializada e, por conseguinte, pouco valorizada. Nesse sentido, o autor entende 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, através da cooperação entre os associados e a utilização coletiva dos recursos disponíveis em benefício de todo o grupo.

Outro fator que caracteriza um EES é a existência de vínculos sociais anteriores que conectam seus associados 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, 2006; LEITE, 2009). Essa solidariedade também pode transcender fronteiras territoriais, com a formação de diferentes tipos de redes de cooperação e articulações entre empreendimentos para atingir fins econômicos (comercialização, financiamento, capacitação, etc.) e políticos (representação, políticas públicas) em comum.

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 torna-se 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.

Para auxiliar nesse e em outros desafios operacionais práticos em seu cotidiano, há 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. Elas são estruturadas ou organizadas por igrejas, 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 (SILVA, 2016). A articulação entre empreendimentos e entidades de assessoria, bem como de gestores públicos comprometidos com programas de apoio à economia solidária, permitiu a criação do Fórum Brasileiro de Economia Solidária (FBES), e também de fóruns estaduais e municipais, no intuito de fortalecer a organização dos atores envolvidos em torno da temática a nível nacional (SILVA, 2017b).

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; SILVA, 2013).

III DIMENSÕES SOCIOESTRUTURAIS DOS EMPREENDIMENTOS

Após essa breve contextualização da seção anterior, passa-se agora à tabulação e análise de dados referentes a distintas dimensões práticas de atuação dos EES no Brasil. Os dados utilizados são oriundos do 2º Mapeamento de Economia Solidária, ocorrido entre 2010 e início de 2013. A unidade básica para constituição do banco de dados são os próprios empreendimentos, definidos pelo próprio manual do SIES como sendo aquelas organizações coletivas, interfamiliares, de atuação contínua e que realizam atividades econômicas (maiores detalhes da metodologia do SIES, ver GAIGER, 2014; SILVA; CARNEIRO, 2016).

Ao todo, foram identificados 19.708 empreendimentos, distribuídos entre 2.713 municípios brasileiros, em todos os estados da Federação, envolvendo um total de 1.423.631 pessoas associadas, o que demonstra que tais iniciativas englobam um contingente nada desprezível de trabalhadores em todo o país. As análises desse universo foram organizadas em três dimensões socioestruturais: i) *dimensão organizativa*: informações mais gerais sobre aspectos histórico-geográficos, formato organizacional e tipos operacionais; ii) *dimensão econômica*: foram analisadas questões como origem e gestão dos recursos, forma de devolução desses empréstimos, inadimplência, modalidades de garantia, realização de investimentos, busca por crédito e resultados da atividade econômica; e iii) *dimensão política*: pontos que se referem às relações de parcerias, autogestão e articulações que os EES desempenham em suas atividades cotidianas, bem como algumas motivações e desafios expressos por seus próprios representantes.

i) 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 1 a seguir mostra o número de EES por atividade e sua participação em relação ao total.

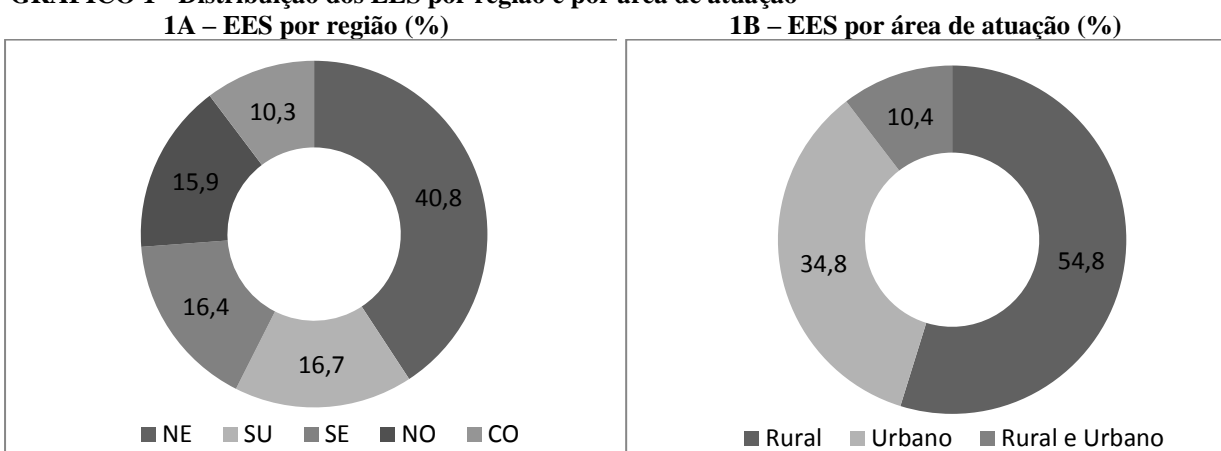
TABELA 1 - EES por atividade econômica principal

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 1). Não houve uma alteração muito grande em termos da proporção de EES por região em relação ao primeiro mapeamento, realizado entre 2005 e 2007. 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%).

GRÁFICO 1 - Distribuição dos EES por região e por área de atuação



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

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 urbanas. 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 são maioria 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.

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, já que 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. Além deste, outros dez relataram ter suas atividades iniciadas antes de 1930. Em termos de área de atuação, os EES rurais passaram a predominar a partir dos anos 1990, embora nos últimos anos precedentes ao mapeamento, tenha havido um aumento na taxa de EES urbanos.

Como já relatado pela literatura teórica e empírica, a economia solidária é marcada por uma diversidade de formatos organizativos. No caso específico dos EES mapeados, são quatro as formas organizacionais identificadas: associações, cooperativas, grupos informais e sociedades mercantis. A forma predominante é a associação, 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, que foi 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 despendar 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 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 n. 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; SILVA, 2012).

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 sob esse formato, o que representa 34,8% de todas as cooperativas mapeadas no país pelo SIES. Por outro lado, a região Sul também possui alto percentual de grupos informais (44%), atrás apenas do Sudeste, com 48,5%. Já o Nordeste abriga mais da metade das associações mapeadas em todo o país, e estas representam 74,2% de todos os seus EES. A tabela 2 a seguir permitem uma melhor visualização desse cruzamento.

TABELA 2 - 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%)
Soc. 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.

Os dados levantados pelo SIES apontam uma diversidade de motivações que os próprios sócios entrevistados indicaram. 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 3). Algumas especificidades dessas respostas são: *i*) as opções de motivação “obter uma fonte complementar de renda” ou “uma alternativa ao desemprego” estão mais 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. Ou seja, enquanto as cooperativas estão mais atreladas a motivações de geração de renda e organização coletiva do trabalho, os grupos informais são mais relacionados com motivações de complementariedade de renda e alternativa ao desemprego.

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) (ver tabela 4). 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 correspondem a apenas 8,9% dos EES mapeados, elas respondem por 29,9% do total de sócios(as) envolvidos nesses empreendimentos. Por outro lado, 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.

TABELA 3 - 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.

TABELA 4 - Distribuição dos EES por número de sócios(as)

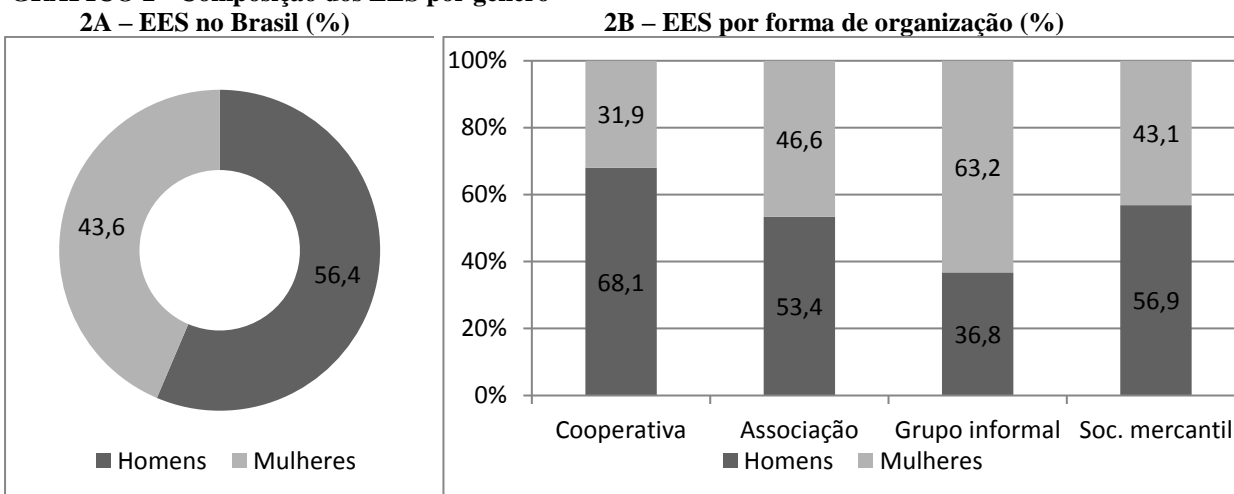
EES por faixa de associados(as)	Total	%
Até 20 sócios(as)	8.217	41,7
Entre 21 e 50	6.419	32,6
Entre 51 e 100	2.873	14,6
Entre 101 e 500	1.759	8,9
Mais de 500 sócios(as)	345	1,8
NS/NR	95	0,5
Total	19.708	100

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

Em termos de relação de gênero, a maioria do quadro social desses EES é do sexo masculino: 56,4% contra 43,6% do sexo feminino, com uma média de 41 homens e 32 mulheres por EES (gráfico 2). 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 permite 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. Já com relação à área de

atuação, os EES urbanos apresentam média de homens e mulheres mais equilibrada, enquanto que, nos rurais e rurais/urbanos, a predominância é masculina.

GRÁFICO 2 - Composição dos EES por gênero



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 relatório.

ii) Dimensão econômica

Algumas falhas operacionais e metodológicas na realização do trabalho de campo impede um aprofundamento maior sobre as variáveis de valor monetário desse banco de dados. Portanto, optou-se por não se considerá-las diretamente nas análises, apesar de sua relevância. 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% 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), como mostra a tabela 5.

TABELA 5 - 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 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.

Em termos da relação entre receita gerada no EES e pagamento de despesas no exercício anterior à realização da pesquisa, encontrou-se que 16.971 EES, 43,6% do total, afirmaram que conseguiram pagar as despesas, mas não obtiveram sobras, enquanto que 43,2% pagaram as despesas e tiveram sobras em suas atividades. Já 13,2% não levantaram

receitas suficientes para cobrir as despesas do último exercício. Os demais 2.737 EES (13,9%) responderam que essa pergunta não se aplica à natureza de seu empreendimento.

Um ponto relevante para se problematizar no tocante à capacidade 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 a seguir apresenta cada uma das principais dificuldades listadas pelos EES por ordem de importância.

GRÁFICO 3 - 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 já 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 estratégias 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. Já 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. Tais informações são relevantes para uma noção geral do grau de integração e articulação desses empreendimentos com outras formas de mobilização coletiva, fato que expande seus laços sociais e abre espaços para novos aprendizados e novas oportunidades que podem lhes auxiliar a compensar outras dificuldades estruturais que eles apresentam.

Já em termos de alcance de mercados, a atividade comercial dos EES ainda está restrita basicamente ao âmbito local, com os produtos sendo comercializados em mercados

locais e municipais. Essas vendas ocorrem principalmente 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 6, 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 (SILVA; 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”.

Quanto à abrangência territorial dos mercados de realização das vendas ou trocas de produtos, o comércio local ou comunitário é apontado pela grande maioria como o principal meio de realizar sua comercialização, indicado por 72,3% dos EES que responderam essa questão. 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 da abrangência territorial é relevante, pois, quanto maior, mais opções de comercialização terá o empreendimento, ou seja, aquele que exporta também pode comercializar na sua comunidade, o que não ocorre com aquele que não consegue sair do seu município (RÊGO, 2014). 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 6 - Formas de comercialização de produtos e serviços dos EES

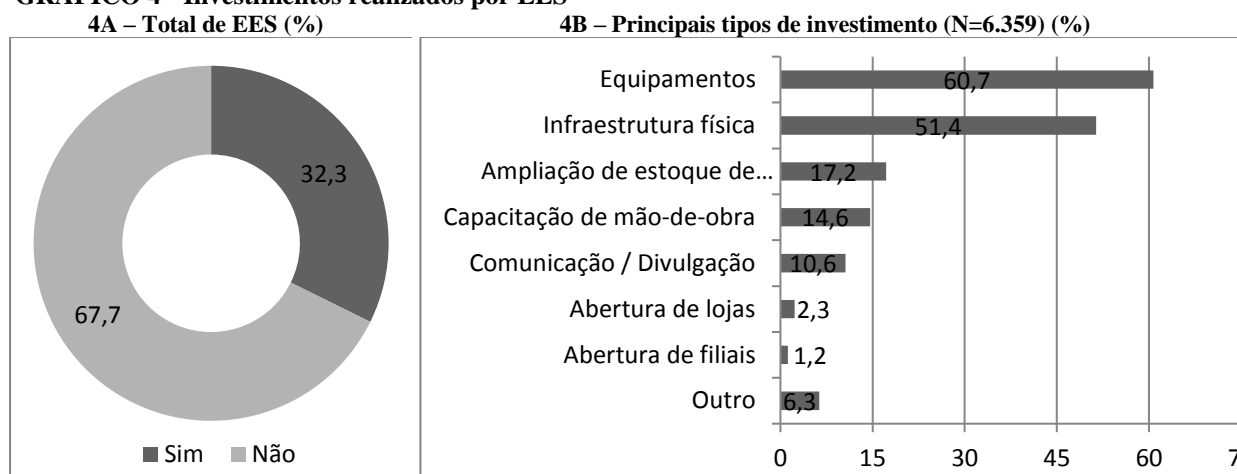
Para quem é feita a comercialização (N=10.741)	Total	%
Venda direta ao consumidor final	9.189	86,0
Venda a revendedores/atacadistas	4.149	39,0
Venda a órgão governamental	1.602	15,0
Venda para empresa(s) privada(s) de produção	959	8,9
Venda a outros empreendimentos de economia solidária	976	9,1
Troca 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 4. Com isso, muitos empreendimentos acabam se prendendo a um “ciclo vicioso”, onde 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 4 - Investimentos realizados por EES



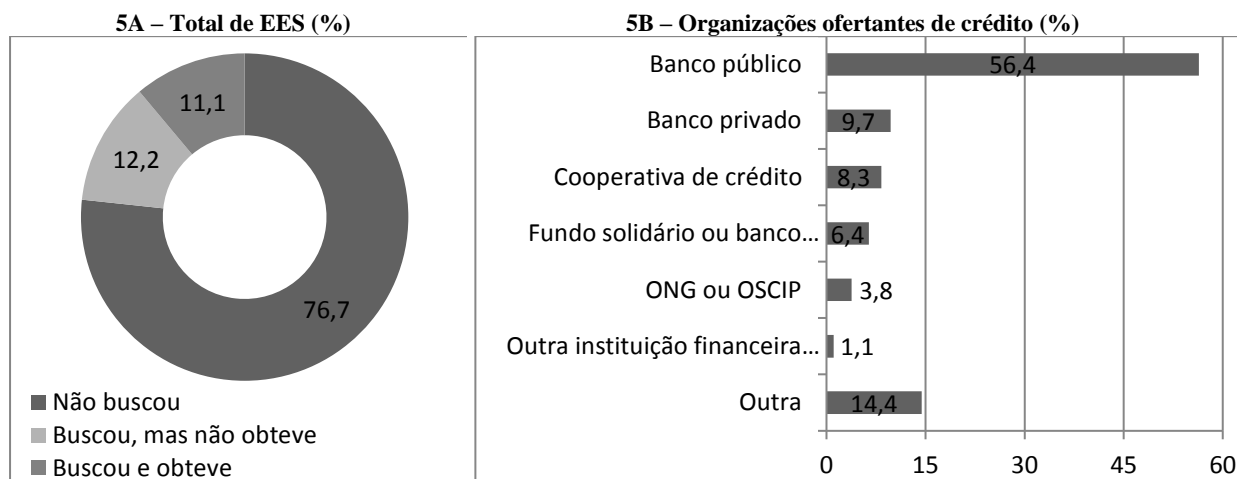
Fonte: Banco de dados do SIES. Elaboração dos autores.

Uma possibilidade de 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 comprometido 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 crédito existentes no mercado convencional. Entre os motivos estão a fragilidade econômica e a alta informalidade que atinge esses 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 da 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 (sobre empreendimentos de finanças solidárias, ver SILVA, 2017c). 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 a seguir ilustra esses resultados.

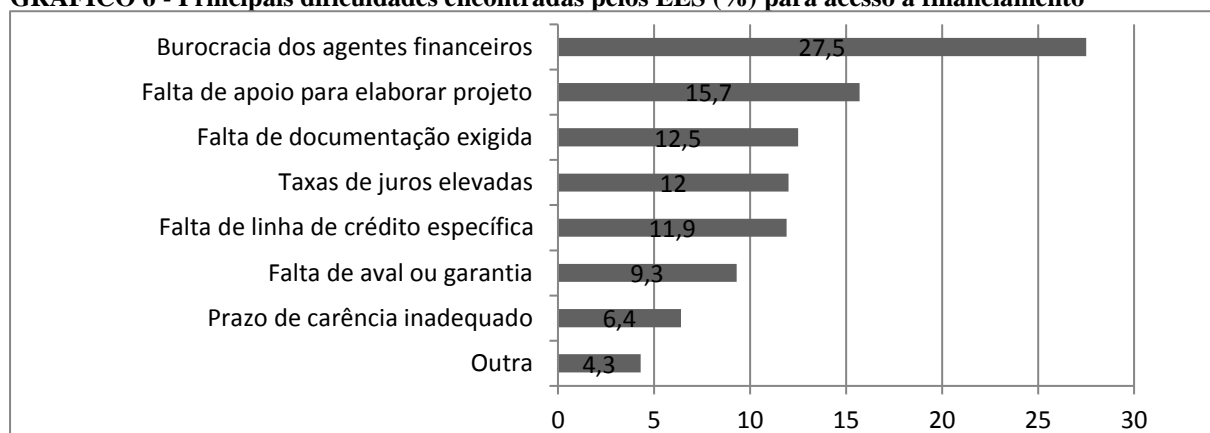
GRÁFICO 5 - EES que buscaram crédito (N=6.359)



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 e 30,8% que não, 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. Entretanto, 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 à/às: exigências de garantias e elevado grau de burocracia para a formalização das operações de crédito; falta de apoio para a elaboração do projeto; falta de documentação necessária; altas taxas de juros cobradas, entre outros fatores (gráfico 6).

GRÁFICO 6 - Principais dificuldades encontradas pelos EES (%) para acesso a financiamento



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. 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 pelos dados do 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; JESUS, 2013; SILVA 2017b; 2017d). Essas políticas de crédito poderiam ser operacionalizadas tanto por bancos públicos quanto por entidades de finanças solidárias.

O banco de dados consultado possibilita ainda fazer uma classificação dos EES mapeados com relação aos registros da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE). O trabalho de Gaiger (2014) buscou um levantamento inicial dessas informações. Para o autor, o cruzamento dos dados com as subclasses da CNAE permite uma visão panorâmica do universo econômico dos EES, mas como são muito diversos quanto a sua natureza setorial produtiva, os resultados são pouco precisos. Por outro lado, ao tentar agregar em seções as subclasses mais relevantes, o autor identificou uma forte concentração em quatro grandes seções, 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%). Não foi a intensão deste trabalho explorar com profundidade essas informações para os EES.

iii) Dimensão política

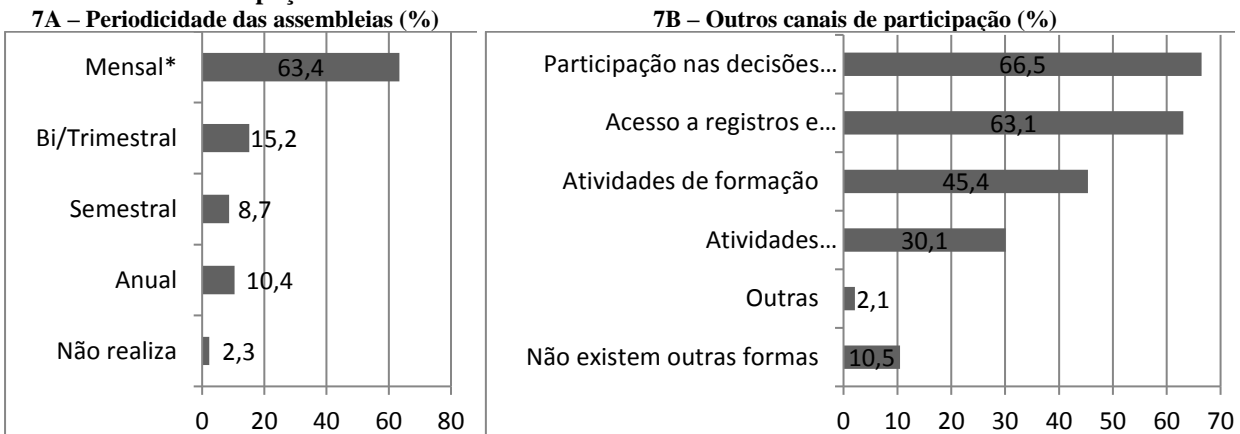
A dimensão política se manifesta no cotidiano dos EES a partir de suas relações e articulações internas e externas, que se estruturam em torno de vínculos e interfaces em busca de um movimento sinérgico entre suas manifestações no campo prático. Com os dados do SIES, é possível identificar algumas caracterizações gerais importantes sobre a natureza da organização sociopolítica e as interações sociais às quais estão inseridos os empreendedores.

O primeiro ponto a ser discutido sobre essa dimensão é a questão da participação dos sócios em empreendimentos coletivos. 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. 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 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 haver a participação de mais da metade dos associados nesses eventos. As assembleias gerais costumam ser o principal mecanismo de participação e espaço de definições dos associados quanto aos rumos do empreendimento que compõem, decidindo questões 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; NAGEM, 2012). Outros espaços utilizados para permitir maior participação dos associados no cotidiano administrativo listados pelos EES são relativos a: 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 a seguir.

GRÁFICO 7 - Participação dos associados



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

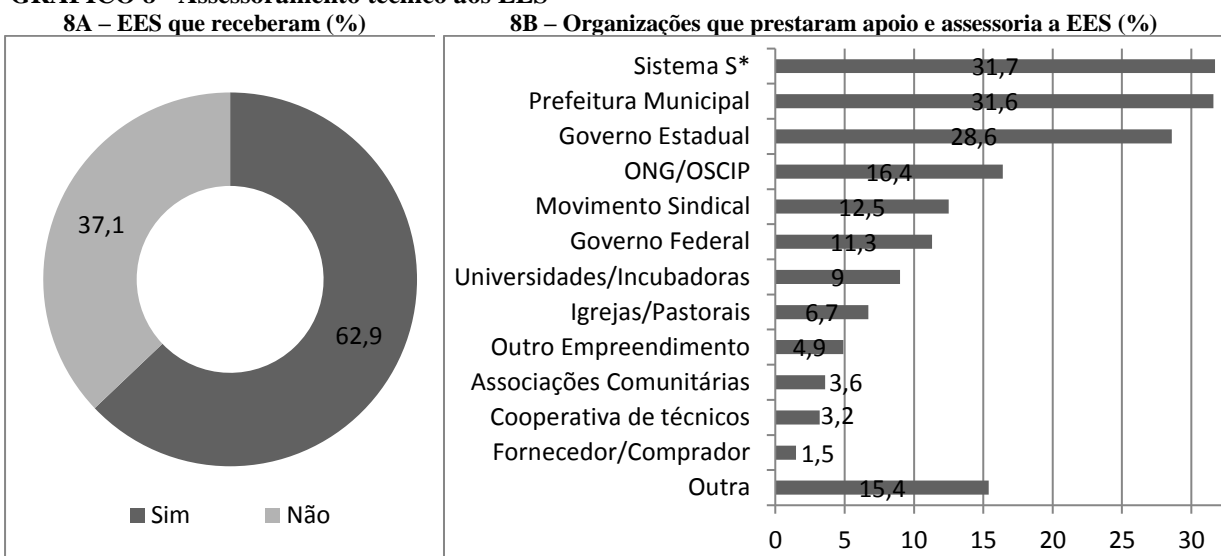
Nota: ¹ Na barra “mensal” estão incluídas as respostas “diariamente”, “semanalmente” e “quinzenalmente”.

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. 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.

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 8). Quanto aos fornecedores de assessoria, dentre os EES que responderam sim, os órgãos ligados a governos (municipal, estadual e federal) foram 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.

GRÁFICO 8 - Assessoramento técnico aos EES



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

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 já debatidos anteriormente, como assessoria à elaboração de projetos e assessoria na formalização do empreendimento, também foram citados, como se pode observar na tabela 7, a seguir.

TABELA 7 - Tipo de apoio/assessoria que o EES recebeu

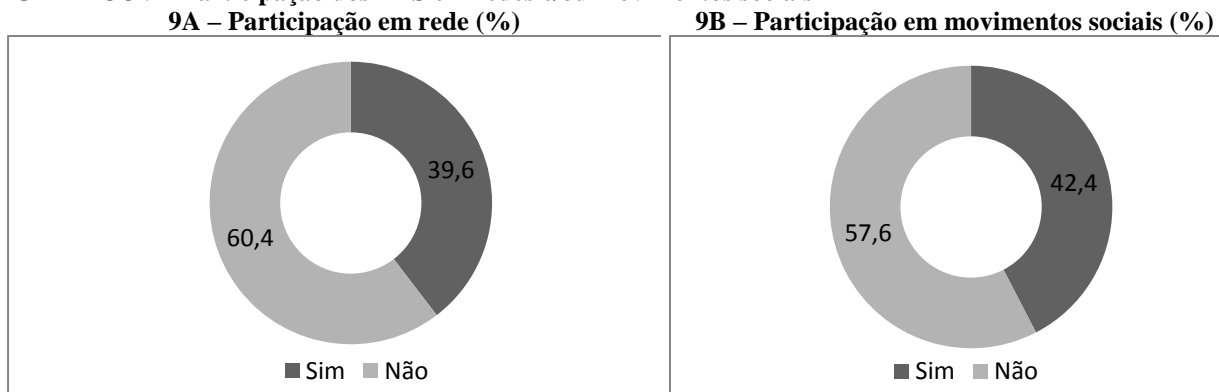
Respostas	Total	Total (%)	Respondentes (%)
Assistência técnica e/ou gerencial	7.541	25,5	60,9
Qualificação profissional, técnica, gerencial	7.070	23,9	57,1
Formação sociopolítica	4.166	14,1	33,6
Assistência jurídica	1.414	4,8	11,4
Assessoria em <i>marketing</i> e comercialização	1.648	5,6	13,3
Diagnóstico, 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/entidades de representação política e movimentos sociais (populares ou sindicais), observou-se que, em ambos os casos, a maior parte deles (60,4%) não participa. Mesmo assim, não se pode deixar de reconhecer que um percentual próximo a 40% de empreendimentos envolvidos com outras articulações e movimentos sociais, por si só, já demonstra um grau de engajamento político considerável das pessoas que compõem esses empreendimentos, que muitas vezes já estão inseridas 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), seguido por movimentos de luta pela terra e agricultura familiar (20,5%), movimento popular/comunitário (16,3%), movimento de pastorais (13,3%), movimento ambientalista (10,1%), movimento de mulheres (10,1%), entre outros.

GRÁFICO 9 - Participação dos EES em redes e/ou movimentos sociais



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

Estes resultados demonstram a permeabilidade da temática da economia solidária nas mais diversas lutas e formas de organização da sociedade brasileira, em consonância com as múltiplas dimensões da vida cotidiana (SILVA, 2017a; 2017b). 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”.

TABELA 8 - Percepção dos associados quanto a conquistas e desafios dos EES

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

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

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

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 8 apresenta uma síntese dessas informações auferidas junto aos associados.

Com base em todas as questões avaliadas até aqui, fica bem evidente a natureza heterogênea dos EES no Brasil. Embora seja possível traçar algumas padronizações comuns em termos de características estruturais e suas demandas operacionais de funcionamento, cada forma de organização traz em si uma série de especificidades diretamente correlacionadas com 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, as motivações que levaram a sua constituição, entre outros fatores que determinam a realidade social dessa miríade de empreendimentos que buscam por meio da articulação coletiva estratégias econômicas de sobrevivência e reprodução social. 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.

IV CONSIDERAÇÕES FINAIS

As informações debatidas neste trabalho, a partir de cada uma das dimensões socioestruturais analisadas, ao mesmo tempo em que reafirmam fortemente a hipótese da heterogeneidade estrutural que caracteriza os empreendimentos de economia solidária no Brasil, apresentam alguns fatores comuns que permitem um entendimento mais genérico sobre sua manifestação na sociedade brasileira.

O que se pode tirar das análises aqui realizadas é que os EES permanecem enfrentando problemas estruturais diversos 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 articulação em rede, para citar alguns dos mais evidentes. No entanto, apesar das adversidades que esse tipo de organização econômica se defronta, também é possível identificar casos de empreendimentos mais consolidados ou em vias de consolidação, com processos produtivos e canais de comercialização definidos, que geram renda satisfatória para seus integrantes e contribuem para o desenvolvimento de seus territórios. Ademais, a própria existência dessas iniciativas e sua expansão nos últimos anos em todo o país demonstra que o trabalho associativo permanece como uma opção de organização de trabalhadores em diferentes setores da economia, sobretudo naqueles de menor exigência de capital.

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 territoriais e setoriais específicas. Não obstante, parte delas compõe diferentes formas de articulações com outras iniciativas, tanto de localidades próximas como de outras esferas regionais, no intuito de compartilhar experiências, construir estratégias em comum e também alcançar maior poder de mobilização na defesa de suas demandas, como no caso de movimentos sociais, centrais sindicais e redes de empreendimentos.

Foi possível perceber que o formato organizacional que caracteriza os EES mostrou ser, como esperado, um importante indicador em termos da realidade estrutural dos empreendimentos: quanto maior o grau de institucionalização, maiores as possibilidades de buscar novos apoios, realizar investimentos e desenvolver projetos com um horizonte temporal mais com o conjunto de seus associados. Contudo, a própria formalização dos

empreendimentos exige o atendimento de uma série de outras questões estruturais, o que requer o desenho de novos arranjos e novas parcerias para sua viabilização.

Na esfera das políticas públicas, as questões debatidas já 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 (sobretudo via bancos públicos); assessoramento técnico em parceria com a extensa rede de entidades de apoio que já atuam 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.

Por fim, ressalta-se que os dados disponíveis e utilizados para as análises aqui apresentadas permitam novas leituras da realidade social vivida pelos EES e seus trabalhadores sob diversos ângulos, envolvendo sua atuação econômica, sua dinâmica interna de gestão e suas relações com a sociedade. Esta foi uma abordagem particular de descrição, com base em algumas variáveis selecionadas sobre os empreendimentos mapeados, dentre uma infinidade de outras abordagens possíveis de serem realizadas a partir desse mesmo banco de dados, que certamente será de grande contribuição para o surgimento de novas pesquisas que auxiliem, sob as mais variadas dimensões, o desenvolvimento das iniciativas coletivas de geração de trabalho e renda no Brasil sob a ótica da autogestão. Espera-se também que um melhor entendimento desses elementos aqui debatidos para o plano nacional auxilie na elaboração de novas dimensões analíticas para outros estudos, sobretudo voltados a dinâmicas específicas de empreendimentos (plano micro) ou de setores no universo da economia solidária.

Recebido em 20 de novembro de 2016

Aceito em 28 de julho de 2017

REFERÊNCIAS

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. **Mercado de Trabalho: acompanhamento e análise**, n. 57. Brasília: Ipea, 2014.

FRANÇA FILHO, G. C. A economia popular e solidária no Brasil. *In: FRANÇA FILHO, G. C.; LAVILLE, J. (Orgs.). Ação pública e economia solidária: uma perspectiva 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 no Brasil.** 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.

LAVILLE, J. Ação pública e economia solidária: um quadro de análises. *In*: FRANÇA FILHO, G. C.; LAVILLE, J. (Orgs.). **Ação pública e economia solidária: uma perspectiva internacional**. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2006.

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

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. **Mercado de Trabalho: acompanhamento e análise**, n. 54. Brasília: Ipea, 2013.

PEREIRA, C. M.; SILVA, S. P. A Nova Lei de Cooperativas de Trabalho no Brasil. **Mercado de Trabalho: acompanhamento e análise**, n. 52. Brasília: Ipea, 2012.

RÊGO, D. F. A. **A natureza da comercialização na economia solidária**. 2014. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2014.

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

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

_____. O campo de pesquisa da economia solidária no Brasil: abordagens metodológicas e dimensões analíticas. **Texto para Discussão**. Brasília: Ipea, 2017a.

_____. Laços na diversidade: análise da trajetória de construção do movimento social de economia solidária no Brasil. **Texto para Discussão**. Brasília: Ipea, 2017b.

_____. Economia Solidária e Finanças de Proximidade: realidade social e principais características dos empreendimentos de finanças solidárias no Brasil. **Texto para Discussão**, n. 2270. Brasília: Ipea, 2017c.

_____. Mobilização social e deliberação participativa na formação da agenda governamental: uma análise processual das conferências nacionais de economia solidária. **Texto para Discussão**. Brasília: Ipea, 2017d.

SILVA, S. P.; CARNEIRO, L. M. Os novos dados do mapeamento de economia solidária no Brasil: notas metodológicas e análise das dimensões socioestruturais dos empreendimentos. **Relatório de Pesquisa**. Brasília: Ipea, 2016.

SILVA, S. P.; NAGEM, F. A. Dimensões estruturais dos empreendimentos de economia solidária. **Revista de Economia do Nordeste**, v. 43, n. 2, 2012.

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.

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

SINGER, P.; SOUZA, A. R. **A economia solidária no Brasil**. São Paulo: Contexto, 2000.