

Título do capítulo

CAPÍTULO 2 – DIMENSÕES SOCIOESTRUTURAIS DOS
EMPREENHIMENTOS DE ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL

Autores(as)

Sandro Pereira Silva

DOI

<http://dx.doi.org/10.38116/978-65-5635-013-4/cap2>

Título do livro

DINÂMICAS DA ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL:
ORGANIZAÇÕES ECONÔMICAS, REPRESENTAÇÕES SOCIAIS E
POLÍTICAS PÚBLICAS

Organizadores(as)

Sandro Pereira Silva

Volume

-

Série

-

Cidade

Brasília

Editora

Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea)

Ano

2020

Edição

-

ISBN

978-65-5635-013-4

DOI

<http://dx.doi.org/10.38116/978-65-5635-013-4>

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – ipea 2020

As publicações do Ipea estão disponíveis para *download* gratuito nos formatos PDF (todas) e EPUB (livros e periódicos). Acesse: <http://www.ipea.gov.br/portal/publicacoes>

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 da Economia.

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

DIMENSÕES SOCIOESTRUTURAIS DOS EMPREENDIMENTOS DE ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL¹

Sandro Pereira Silva²

1 INTRODUÇÃO

A economia solidária enquanto fenômeno social manifesta-se objetivamente quando grupos de indivíduos se organizam de forma associativa, sem relação direta de compra e venda de força de trabalho entre eles, para desempenhar diferentes atividades com finalidade econômica, sejam estas voltadas à produção propriamente dita e à prestação de serviços, sejam direcionadas 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 e Souza, 2000; Laville, 2006; França Filho, 2006). Porém, dada a alta informalidade que caracteriza tais experiências, há grande carência de registros e informações que permitam uma melhor caracterização desse universo de práticas no país.

Em 2009, a Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes) – ligada, à época, ao então Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) – iniciou a realização da segunda rodada de informações gerais a serem coletadas para a montagem do Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária (Sies), com vistas a justamente atender parte dessa carência. 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. Com isso, a obtenção de um conjunto considerável de informações possibilita melhor compreensão sobre 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

1. Este capítulo se refere a uma versão revisada de texto publicado pelo Ipea como Texto para Discussão nº 2.271. Disponível em: <<https://bit.ly/2X1cSL2>>.

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

para melhor aproveitamento desse potencial, seja via ações diretas entre grupos na sociedade engajados nessa temática, seja via ações governamentais por meio de políticas públicas.³

Dada essa contextualização, o objetivo traçado neste capítulo foi fazer uma análise das principais informações disponibilizadas por esse banco de dados, a partir de tabulações e cruzamentos estatísticos descritivos específicos, para traçar um panorama geral das estruturas operacionais que caracterizam os chamados *empreendimentos de economia solidária* (EES), espalhados em todo o território nacional. A investigação focou-se mais diretamente em informações que permitissem uma caracterização mais abrangente sobre aspectos organizativos, econômicos e políticos, na tentativa de captar também os fatores de diferenciação estrutural entre os EES no país. Com isso, buscou-se identificar elementos comuns que explicitem e problematizem, com base em um conjunto de variáveis selecionadas, suas particularidades (limitações e virtualidades) mais relevantes.

Para tanto, partiu-se de algumas premissas orientadoras: *i*) os EES são caracterizados por forte heterogeneidade estrutural; *ii*) as diferenças entre estes se manifestam em distintas dimensões econômicas e/ou sociopolíticas; *iii*) os EES também são marcados por distintas motivações para sua constituição; e *iv*) ainda assim, é possível traçar algumas padronizações para o entendimento mais geral do fenômeno da economia solidária no Brasil e seu desenvolvimento enquanto alternativa de organização econômica dos trabalhadores.

O texto está organizado em quatro seções, incluindo-se esta introdução. Na seção 2, foi realizada uma discussão sobre as principais posições teóricas envolvidas no debate sobre economia solidária no Brasil, enfatizando-se também alguns fatores empíricos a serem problematizados ao longo do texto. A seção 3 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, seguem as considerações finais.

2 A ATUALIDADE DO DEBATE SOBRE ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL

No contexto da realidade brasileira, ao longo da década de 1990, já como resultado da redemocratização e do retorno da garantia de livre associação no país, surgiram no cenário político nacional muitos grupos populares que apresentavam entre seus pontos organizativos o cooperativismo e o associativismo. Como mecanismo 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*,

3. Para um detalhamento do processo de construção metodológica e os impasses ocorridos, ver nota metodológica no apêndice A.

como conceito que aglutina e mobiliza uma miríade de iniciativas econômicas populares, seja no meio urbano, seja no meio rural, isto é, uma unidade em meio à diversidade (Silva, 2018a; 2018b).

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, em que uma parcela da população excluída do mercado de trabalho “formalizado” busca sua sobrevivência coletivamente. 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 garantia dos direitos fundamentais dos cidadãos.

São múltiplas as iniciativas que se organizam sobre esse paradigma, com destaque para as cooperativas 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 serviços (limpeza, manutenção de equipamentos, construção civil etc.); entre outras. Essas iniciativas, comumente denominadas no Brasil como empreendimentos de economia solidária, constituem sua célula básica de representação na dinâmica econômica real.

O termo *empreendimento* remete, segundo Coraggio (2007), à obtenção e à organização de recursos, com a finalidade de atingir determinado resultado. As diretrizes operacionais básicas que lhes caracterizam 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; e destinação do excedente anual por critérios acertados entre todos os trabalhadores envolvidos (Singer, 2002).

Nessa perspectiva, os EES são iniciativas econômicas que não visam tecnicamente ao lucro – pois são associações de pessoas, e não de capital – e buscam oferecer 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 relacionadas ao trabalho assalariado. Cabe, portanto, aos próprios trabalhadores cooperados efetuarem como autônomos seus vínculos contributivos com o sistema de seguridade social, com o objetivo de estarem elegíveis aos benefícios previdenciários.

Na visão de Gaiger (2001), os EES são marcados por duas lógicas distintas (empresarial e solidária). No tocante ao caráter empresarial, pode-se dizer que enfrentam os mesmos desafios que uma microempresa comum,⁴ por apresentarem

4. Sobre as perspectivas econômicas de micro e pequenas empresas no Brasil, ver Rovere (2001) e Nogueira (2019).

estruturas produtivas análogas e ressentirem-se 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.” (*op. cit.*, p. 197). Por sua vez, o caráter solidário é citado como o principal fator de diferenciação desses empreendimentos em relação às demais empresas, 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 geral, os setores das atividades nos quais se situam os EES são demandantes de força de trabalho pouco especializada e, por conseguinte, pouco valorizada. Nesse sentido, Gaiger (2001) 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 da otimização dos fatores produtivos, humanos e materiais, quanto no sentido solidário, por intermédio da cooperação entre os associados e da 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, seja 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 combinar-se com outros vínculos sociais geradores de *solidariedade de proximidade*, que vão além das *solidariedades naturais* presentes na esfera doméstica. Isso se traduz tanto em 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 EES, com vistas a romper o isolamento e a marginalização que estes enfrentam em suas dinâmicas setoriais específicas, para atingir fins econômicos (comercialização, financiamento, capacitação etc.) e políticos (representação e políticas públicas) em comum.

Demoustier (2006) ressalta que um empreendimento coletivo, nos moldes da economia solidária, não se reduz à mera soma de empreendedores individuais. Seus integrantes constroem sinergias, à medida que conjugam suas motivações e seus recursos, que permitem a acumulação de competências internas – por meio do aprendizado mútuo – e externas – por diferentes tipos de articulações –, as quais são fundamentais 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” (*op. cit.*, p. 104). Por sua vez, a autora ressalta 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” (*op. cit.*, p. 104) e compromissos comuns.

No que tange à prática concreta da *autogestão* nos EES, um dos aspectos centrais de distinção das experiências 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.⁵ Isso porque a própria ideia de que os associados são proprietários e empregados ao mesmo tempo, o que gera responsabilidades diferenciadas em no que concerne a uma empresa comum, não é algo tão simples de ser assimilado internamente pelos indivíduos em uma sociedade balizada pela relação assalariada de trabalho (trabalho alienado), ainda que esta se encontre em crise. Em grupos pequenos de pessoas, a circulação de informações é maior e os custos da participação são menores, mas, em grupos com um contingente de sócios mais elevado, há a necessidade de se estabelecer estratégias para garantir o exercício efetivo da gestão democrática.

No tocante à personalidade jurídica desses empreendimentos, o formato geralmente apontado como um “ideal” a buscar-se é como organização cooperativa, que no Brasil é regulada por dois instrumentos jurídicos principais: *i*) a Lei nº 5.764/1971, conhecida como Lei Geral do Cooperativismo; e *ii*) a Lei nº 12.690/2012, denominada Lei do Cooperativismo de Trabalho. Porém as exigências burocráticas e tributárias para a formalização desse tipo de organização fazem com que muitos EES atuem como outros formatos de formalização intermediária, como as associações,⁶ ou, até mesmo, como grupos informais. Nesse caso, a informalidade representa uma série de dificuldades e limitações no desempenho das atividades econômicas, por exemplo, a impossibilidade de emitir nota fiscal na comercialização de seus produtos e serviços, o que os condena a realizar atividades comerciais em circuitos restritos de consumo. Outro fator limitante se refere à

5. A noção de autogestão não deve ser confundida com a de *cogestão*, que representa a participação dos trabalhadores na organização da empresa, manifestando-se nos níveis de organização técnica do trabalho e da política geral da unidade produtiva, também chamada de *direção participativa por objetivos*. Nesse sentido, diferentemente da autogestão, a cogestão permite aos trabalhadores gerirem os meios, e não os fins da atividade, mantendo-se apartados do controle objetivo da produção naquela unidade, pois a separação entre proprietários e não proprietários mantém-se (Henriques, 2007).

6. As associações são reguladas pelo Código Civil Brasileiro – Lei nº 10.406/2002 (art. 53 a 61) – e, em caráter geral, pelos arts. 44 a 52 dessa lei, os quais tratam das pessoas jurídicas de direito privado.

incapacidade que a informalidade lhes confere de acessar as já escassas linhas de crédito e programas de apoio oficiais para pequenos empreendimentos no país. Assim, a informalidade dos EES aprofunda suas dificuldades concretas no que se refere aos “três principais gargalos para se desenvolverem: comercialização, crédito e formação” (Sanchez, 2011, p. 344).

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. Estas são estruturadas ou sistematizadas por organizações não governamentais (ONGs), universidades, movimentos sociais, centrais sindicais, igrejas, entre outras instituições. Algumas destas 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 em nível nacional (Silva, 2018b).

Dada toda essa heterogeneidade que caracteriza o universo da economia solidária no Brasil, segue um quadro com as características básicas de algumas das experiências de trabalho coletivo mais citadas na literatura que abrange a temática.

QUADRO 1

Diferentes formas de organização de iniciativas de economia solidária

Tipo	Caracterização
Associação de produtores autônomos entre si	Reunião constituída legalmente ou não, de produtores autônomos entre si. Os associados são donos de meios próprios de produção e reúnem-se com o fim de comercializar conjuntamente o produto e/ou potencializar outras ações econômicas.
Cooperativas de produtores autônomos entre si	Reúnem produtores autônomos entre si, mas filiados à organização cooperativa, na condição de proprietários privados de seus meios de produção, compartilhando o patrimônio e os ganhos da cooperativa.
Cooperativas de produção ou trabalho	Reúnem produtores ou trabalhadores associados que compartilham a propriedade dos meios de produção e do patrimônio da cooperativa ao mesmo tempo.
Cooperativa de prestação de serviços de agentes autônomos	Formadas por profissionais de mesma capacitação – por exemplo: médicos, motoristas, artesãos etc. – que prestam serviços de forma autônoma entre si, mas cuja cooperativa permite organizar a relação com o mercado por meio de convênios, consórcios e outras formas de articulação econômica.
Cooperativas de consumo	Reunião de consumidores que objetiva reduzir custos de aquisição de bens ou serviços de qualquer natureza.
Cooperativas de habitação	i) cooperativas habitacionais que contratam terceiros para a construção de casas ou edifícios; e ii) cooperativas em que um conjunto de associados se reúne para dividir os custos de produção e o trabalho necessário à construção de suas próprias moradias.
Cooperativas de crédito	Formadas para a mobilização de fundos mútuos a serem destinados ao financiamento de insumos, de bens de produção, de capital de giro ou, até mesmo, de consumo particular dos associados. São regidas por legislação específica.

(Continua)

(Continuação)

Tipo	Caracterização
Fundo rotativo/banco comunitário	Fundo mútuo destinado ao financiamento de insumos, de bens de produção, de capital de giro ou até mesmo de consumo particular dos associados. Ao contrário das cooperativas de créditos, não tem legislação específica, regulando-se – a princípio – pelo direito civil, como associação privada.
Empresas recuperadas ou autogestionadas por trabalhadores	Empresas em regime falimentar, cuja massa falida é arrendada por uma associação ou cooperativas de funcionários com o síndico legal, e cujos rendimentos são em parte destinados a saldar o passivo da antiga empresa.
ONGs (entidades de assessoria e fomento)	Organizações não governamentais, sem fins lucrativos e com objetivo específico, que eventualmente assumem papéis de assessoramento técnico para a viabilização de iniciativas associativas.
Clubes de trocas	Associações de produtores autônomos e independentes que estabelecem entre si relações extra-conventionais de mercado, determinando regras específicas de troca, a partir de compensações e moedas alternativas reguladas pelo próprio grupo.

Fonte: Cruz (2006).

Elaboração dos autores.

Por fim, é importante destacar que a temática da economia solidária também alcançou nos últimos anos o *status* 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, houve um considerável aumento de experiências programáticas sobre esse tema nas três esferas administrativas (Silva, 2010; 2018c; Nagem e Silva, 2013). A economia solidária também tem se tornado tema recorrente de pesquisa acadêmica, com estudos realizados nas mais diversas áreas do conhecimento, sob distintas abordagens acerca do mundo do trabalho (Silva, 2018a).

3 DIMENSÕES SOCIOESTRUTURAIS DOS EMPREENDIMENTOS

Após essa breve contextualização, passa-se agora à tabulação e à análise de dados referentes às dimensões práticas de atuação dos EES no Brasil. As informações utilizadas são oriundas do segundo Mapeamento de Economia Solidária, ocorrido entre 2010 e 2013, que compõe o Sies. Conforme salientou Gaiger:

o Sies constitui uma base de pesquisa propícia ao uso dos recursos da análise estatística e à discussão de hipóteses, ao oferecer informações básicas sobre o perfil socioeconômico dos empreendimentos solidários, sobre suas formas de gestão e sobre os resultados alcançados. Mediante quantificações e comparações, ele permite relacionar e interpretar propriedades qualitativas essenciais dos empreendimentos (Gaiger, 2011, p. 241).

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.⁷

7. Para mais detalhes da metodologia do Sies, ver Gaiger (2014) e Silva e Carneiro (2016).

Foram mapeados 19.708 empreendimentos, distribuídos entre 2.713 municípios brasileiros, em todos os estados da Federação, envolvendo 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, definidas a seguir.

- 1) Dimensão organizativa: informações mais gerais sobre aspectos histórico-geográficos, formato organizacional e tipos operacionais.
- 2) Dimensão econômica: foram analisadas questões como a importância da renda gerada, as formas de comercialização e inserção no mercado, o acesso a crédito e os investimentos realizados.
- 3) 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 alguns desafios expressos por seus próprios representantes.

3.1 Dimensão organizativa dos EES

O questionário aplicado para levantamento de dados do Sies 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 mostra o número de EES por atividade e sua participação em relação ao total.

TABELA 1
EES por atividade econômica principal (2013-2020)

Atividades dos EES	Total	%
Produção ou produção e comercialização	11.081	56,2
Consumo e 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: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.
Elaboração dos autores.

Em termos regionais, a maior parte encontra-se 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 alteração muito grande

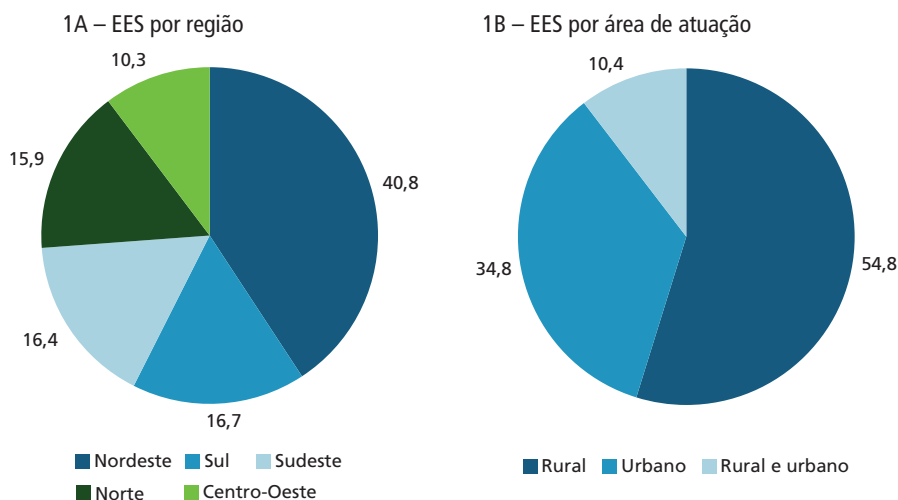
em termos da proporção de EES por região em relação ao primeiro mapeamento, realizado entre 2005 e 2007. As regiões que apresentaram maior magnitude de variação em termos de sua participação percentual no total foram o Nordeste – que caiu de 43,5% para 40,8% – e o Norte – que subiu de 12% para 15,9%.

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 (rural e urbana). 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.

GRÁFICO 1

Distribuição dos EES por região e área de atuação (2013-2020)

(Em %)



Fonte: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.

Elaboração dos autores.

Quanto à atividade exercida, 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 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 urbana têm maior incidência no Sudeste, com uma boa margem (61%). Por sua vez, 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), 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, constituir-se nesses espaços “mediante processos coletivos de mobilização que os revitalizam e dinamizam por vias distintas, mas convergentes” (*op. cit.*, p. 58) territorialmente.

A maioria dos EES mapeados são relativamente recentes, uma vez 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 mais antigo é do fim do século XIX (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 aumento na taxa de EES urbanos.

Como já relatado anteriormente, 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). Entre 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 alternativa intermediária de formalização, dada sua simplicidade jurídica, estas são formas organizacionais muito limitadas em termos de atividade comercial. De acordo com o Código Civil brasileiro, 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 de uma atividade econômica coletiva. No entanto, a proporção de EES formalizados em cooperativas ficou, inclusive, um pouco abaixo do mapeamento anterior, que foi em torno de 11%. Ocorre que o excesso de exigências burocráticas previstas em lei para a formalização de cooperativas no Brasil e a maior complexidade administrativa que lhes caracteriza fazem com que muitos coletivos de trabalhadores não se sintam motivados a despendar tempo e recursos adicionais para realizar essa formalização, mantendo-se como associação ou até 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 pelo menos dois estigmas negativos criados em torno do termo *cooperativa*. Um deles se refere à proliferação de cooperativas de trabalho como instrumento para viabilizar a terceirização do trabalho em empresas e repartições do setor público, na maioria das vezes sem nenhum compromisso com os ideais da autogestão e 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 “cooper-fraudes”, despertando a atuação do Ministério Público do Trabalho (MPT) contra seus responsáveis. Tal fato é prejudicial ao cooperativismo, pois faz com que todas as cooperativas, inclusive aquelas consideradas 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 muitos parâmetros para identificar seus resultados práticos (Pereira e 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 sua vez, a região Sul também possui alto percentual de grupos informais (44%), atrás apenas do Sudeste, com 48,5%. Por seu turno, 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 permite melhor visualização desse cruzamento.

TABELA 2
Distribuição regional dos EES por forma de organização (2013-2020)

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: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.
 Elaboração dos autores.

Os dados levantados pelo Sies apontam uma diversidade de motivações indicadas pelos sócios para iniciarem a atividade coletiva. As respostas mais comuns encontradas foram: obter uma fonte complementar à renda da família; ter uma alternativa ao desemprego; obter maiores ganhos com um empreendimento coletivo; estar em uma atividade em que todos são donos; e auxiliar no desenvolvimento comunitário (tabela 3). Algumas especificidades dessas respostas são elencadas a seguir.

- 1) As opções de motivação *obter uma fonte complementar de renda* ou *uma alternativa ao desemprego* estão mais relacionadas mais fortemente aos grupos informais.
- 2) A opção *condições para o acesso a financiamento e apoios* é mais concernente à forma de organização de associações.
- 3) As opções *maiores ganhos em empreendimento associativo* e *atividade na qual todos são donos* relacionam-se mais frequentemente 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 estão mais relacionados com motivações de complementariedade de renda e alternativa ao desemprego.

TABELA 3
Principais motivações para a constituição dos EES (2013-2020)

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

(Continua)

(Continuação)

Motivações	Total	%
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 de 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: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.

Elaboração dos autores.

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

Em média, são 73 associados 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 é composta por menos de vinte sócios (41,7%), e outros 32,6% possuem entre 21 e cinquenta sócios (tabela 4). Um detalhe digno de nota é o fato de que a média de sócios em EES de atuação simultânea rural e urbana é de 155 por empreendimento, 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 simultânea possuem uma proporção mais alta de cooperativas que as demais, e as cooperativas apresentam número médio de sócios bem superior aos outros tipos de organização. Para se ter uma ideia, embora as cooperativas correspondem a apenas 8,9% dos EES mapeados, estas representam 29,9% do total de sócios envolvidos nesses empreendimentos. Por sua vez, em relação inversa, enquanto os grupos informais somam 30,5% dos EES, a soma de seus associados responde por apenas 8,3% do total.

TABELA 4
Distribuição dos EES por número de sócios (2013-2020)

EES por faixa de associados	Total	%
Até 20 sócios	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	345	1,8
NS/NR ¹	95	0,5
Total	19.708	100

Fonte: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.

Elaboração dos autores.

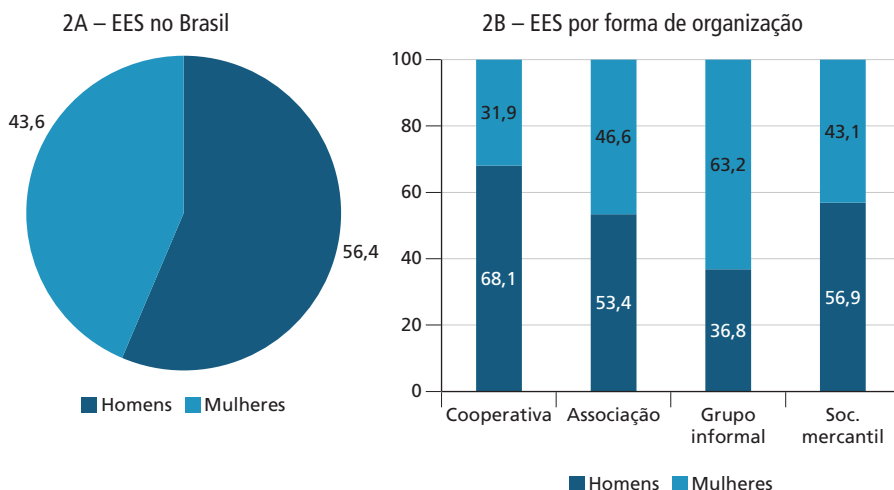
Nota: ¹ Não sabe/não respondeu.

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%) entre as formas de organização dos empreendimentos, os grupos informais são os únicos com média superior de mulheres (63,2%). Embora não conste do 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 lhes permita complementação da renda familiar e que elas possam 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 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. Por sua vez, 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 2

Composição dos EES por gênero (2013-2020)

(Em %)



Fonte: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.

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, seja 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, em vista dos objetivos específicos deste trabalho.

3.2 Dimensão econômica

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. Portanto, optou-se por não as considerar diretamente nas análises, apesar de sua relevância. Ainda assim, algumas observações importantes podem ser feitas. Ao serem questionados sobre a importância da renda gerada nesses empreendimentos para seus associados, somente 38,2% escolheram 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. 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 (2013-2020)

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

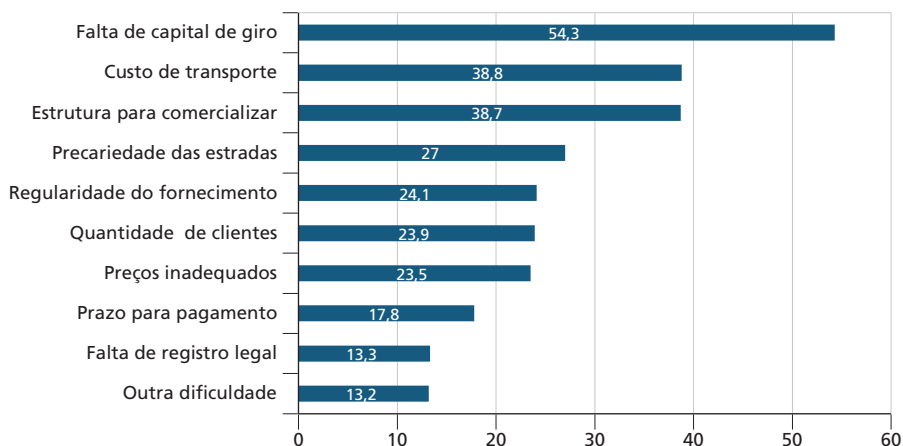
Fonte: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.
Elaboração dos autores.

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 ter conseguido pagar as despesas, mas não obtiveram sobras, enquanto 43,2% pagaram as despesas e tiveram sobras em suas atividades. Por sua vez, 13,2% não levantaram receitas suficientes para cobrir as despesas do último exercício. Os demais 2.737 EES (13,9%) não responderam.

Um ponto relevante para problematizar no tocante à capacidade de geração de renda dos empreendimentos é a 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, representando 76% do total. Desse conjunto, 61,7% afirmaram ter alguma dificuldade na comercialização. Entre as principais dificuldades elencadas por estes, destacam-se: a falta de capital de giro;

a estrutura inadequada para a comercialização; o elevado custo de transporte; e a concorrência dos intermediários comerciais, também conhecidos popularmente como “atravessadores”. O gráfico 3 apresenta cada uma das principais dificuldades listadas pelos EES por ordem de importância.

GRÁFICO 3

Principais dificuldades na comercialização¹ (2013-2020)

Fonte: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.

Elaboração dos autores.

Nota: ¹ N = 6.839.

Obs.: Essa questão comportava mais de uma resposta por EES. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.

Para enfrentar tais problemas, os EES buscam diferentes estratégias, em termos de processos internos de produção ou de relações externas de parceria com outras organizações, como já discutido na seção anterior. No plano interno, estes podem desenvolver novas estratégias de produção para qualificar os produtos e serviços a serem ofertados. Entre 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. Por sua vez, 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; somado àqueles que responderam participar de centrais de comercialização com outros empreendimentos, e também aos 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%; deve-se lembrar 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 estes apresentam.

Por sua vez, em termos de alcance de mercados, a atividade comercial dos EES ainda está restrita basicamente ao âmbito local, com os produtos sendo comercializados em sua maior parte 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 e Silva, 2011). Esse percentual praticamente dobrou em relação ao primeiro mapeamento, o que indica que esses programas vêm tendo 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 a essa questão. O comércio municipal também foi lembrado por 67,1% desses empreendimentos. Esse percentual vai caindo à medida que se eleva a abrangência territorial dos mercados, uma vez 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, seja 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 (2013-2020)

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 a empresa(s) privada(s) de produção	959	8,9
Venda a outros EES	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 e centrais de abastecimento – Ceasas)	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: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.

Elaboração dos autores.

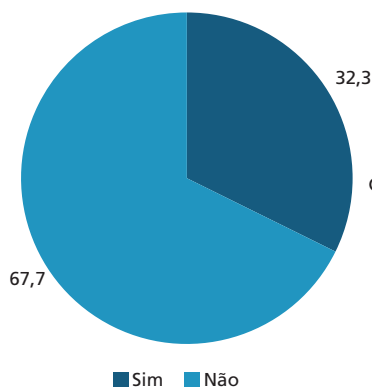
Obs.: Essa questão comportava mais de uma resposta por EES. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.

As dificuldades econômicas dos EES comprometem diretamente sua capacidade de investimento. Questionados se realizaram algum investimento nos últimos doze meses antes da pesquisa, 67,7% do total mapeado responderam negativamente, e 32,3% disseram haver feito algum tipo de investimento. Entre 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”, no qual não conseguem investir devido à sua baixa capacidade de geração de excedente; por não investirem, não potencializam sua estrutura produtiva para gerar maior excedente econômico (Silva, 2017).

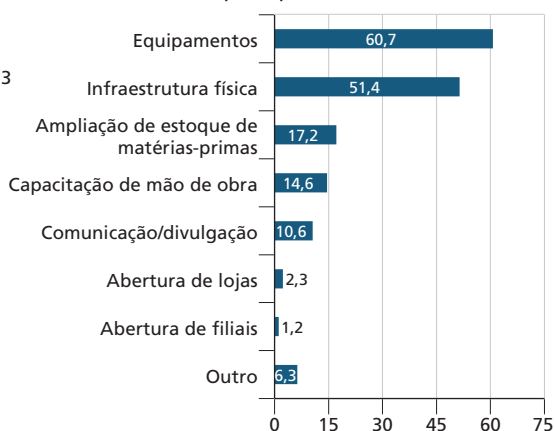
GRÁFICO 4

Investimentos realizados por EES¹ (2013-2020)

(Em %)

4A – Total de EES

■ Sim ■ Não

4B – Principais tipos de investimentoFonte: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.

Elaboração dos autores.

Nota: ¹ N = 6.359.

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 estes 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 principais, estão a fragilidade econômica e a alta informalidade que atingem esses empreendimentos e, até mesmo, aqueles que se encontram formalizados. Uma série de outros fatores influi 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%); situação de inadimplência (4%); entre outros menos citados. Entretanto, a maior parte respondeu que não foi necessário (42%) ou não houve acordo interno a respeito da necessidade de buscar crédito no período (18%).

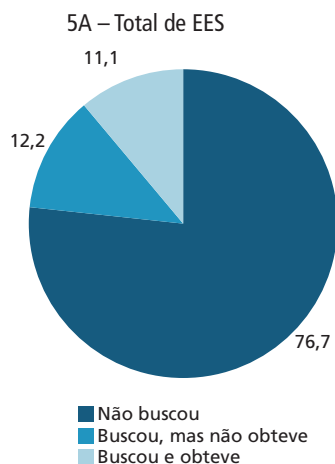
Apenas 23,3% do total de EES buscaram alguma linha de crédito, e 11,1% – ou seja, apenas a metade do grupo que tentou crédito – conseguiram de fato, totalizando 2.368 casos. Entre os locais mais buscados para esses financiamentos, o principal destes ainda é via bancos públicos (Banco do Brasil – BB, Caixa

Econômica Federal – Caixa e Banco do Nordeste do Brasil S/A – BNB). Juntos, esses bancos 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.⁸ Esse resultado aponta que, embora ainda possuam 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 mecanismos de finanças no próprio campo da economia solidária. O gráfico 5 ilustra esses resultados.

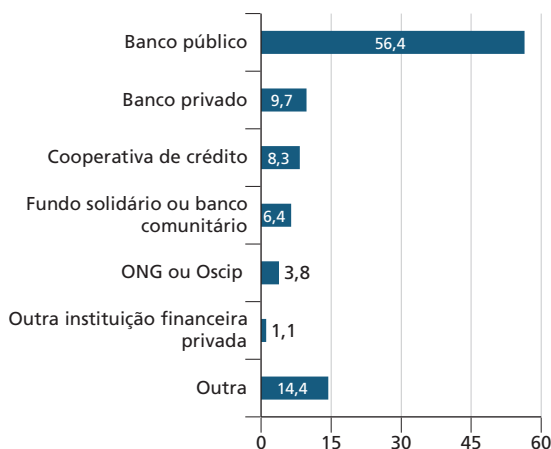
GRÁFICO 5

EES que buscaram crédito¹ (2013-2020)

(Em %)



5B – Organizações ofertantes de crédito



Fonte: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.

Elaboração dos autores.

Nota: ¹ N = 6.359.

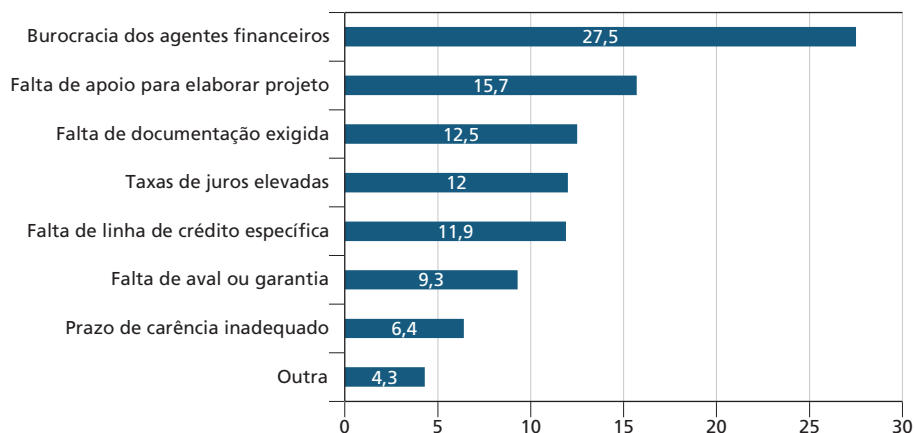
Apesar de alto percentual de EES haver afirmado não ter precisado de crédito no exercício anterior, quando questionados se necessitavam de financiamento atualmente (no período da pesquisa), 69,2% responderam sim e 30,8%, não, o que aponta para a existência de uma demanda reprimida de crédito para empreendimentos coletivos. A questão da informalidade, tratada anteriormente, é um dos fatores limitantes – se não o principal – para credenciarem os EES a acessar linhas de crédito para investimento e custeio de suas atividades. Entretanto, os representantes relataram a existência de uma série de dificuldades práticas e ope-

8. Sobre empreendimentos de finanças solidárias, ver Silva (2017).

racionais que enfrentam para acessar as linhas de crédito oficiais existentes, tais como: 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 (2013-2020)
(Em %)



Fonte: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.
Elaboração dos autores.

O baixo índice de acesso a crédito não apenas compromete 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 dessa oscilação podem ser atenuados por serviços financeiros mais adequados à sua realidade (Silva, 2017). 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 (Silva, Cunha e Silva, 2018; Silva 2018b; 2018c; 2018d). 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 fornece uma visão panorâmica do universo econômico dos EES, mas como são muito diversos quanto à sua natureza setorial produtiva, os resultados são pouco precisos. Por sua vez, ao tentar agregar em seções as subclasses mais relevantes, o autor identificou forte concentração em quatro grandes seções, que, juntas, correspondem a 88,3% dos EES. São estas: 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.

3.3 Dimensão política

A dimensão política manifesta-se 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 no campo prático. Essas relações são fundamentais na determinação de uma “estrutura de governança” e “direitos de controle” entre associados e o próprio empreendimento, criando o que Esteves (2017, p. 141) chamou de “identidade psicossocial” dos associados quanto à responsabilização com o desempenho de suas atividades, para que os trabalhadores se assumam como sócios-proprietários, e não como empregados subordinados.

Com os dados do Sies, é possível identificar algumas caracterizações gerais importantes sobre a natureza da organização sociopolítica e as interações sociais nas quais estão inseridos os empreendidos.

O primeiro ponto a ser discutido sobre essa dimensão é a questão da participação dos sócios no ambiente coletivo de gestão do negócio. 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 a dinâmica de participação interna, uma vez que cada empreendimento pode estabelecer diferentes estratégias para favorecer o envolvimento de seus sócios.

Entre os EES mapeados, mais de 60% afirmaram realizar ao menos uma reunião coletiva ou assembleia geral mensal, e apenas 2,3% disseram não fazer 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 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 de sobras e fundos; plano de trabalho; contratações e remunerações de terceiros; além de uma série de outras decisões cotidianas referentes ao empreendimento (Silva e Nagem, 2012).

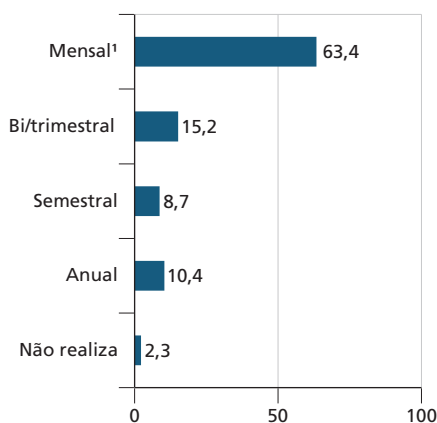
Outros espaços utilizados para permitir maior participação dos associados listados pelos EES são relativos a: participação nas decisões cotidianas (66,5%); acesso a registros e informações gerais do empreendimento (63,1%); atividades de formação (45,4%); e atividades culturais/recreativas (30,1%), como mostra o gráfico 7.

GRÁFICO 7

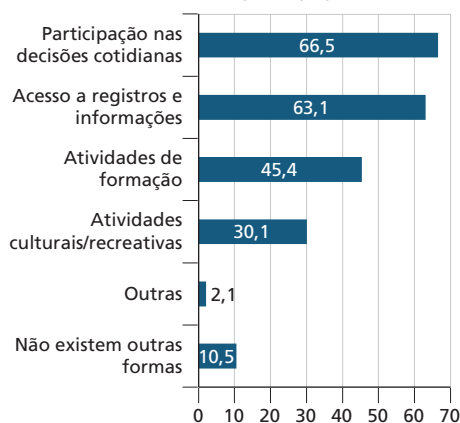
Participação dos associados (2013-2020)

(Em %)

7A – Periodicidade das assembleias



7B – Outros canais de participação

Fonte: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.

Elaboração dos autores.

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

Vale ressaltar que, da forma com que as informações foram levantadas, não é possível um aprofundamento analítico sobre as causas limitantes ou impulsionadoras da participação dos associados no cotidiano dos EES. Muitos fatores podem interferir na decisão de cada indivíduo em participar ou não de atividades coletivas, como a insegurança em falar em público ou a falta de convencimento sobre a importância desses espaços, o que faz com que muitas questões sujeitas à deliberação em assembleias sejam discutidas posteriormente durante o próprio trabalho.

Há também de problematizar-se o próprio espaço das assembleias como instrumento de participação igualitária. Sobre esse ponto, Carvalho e Pires ressaltaram que

decisões tomadas pela assembleia geral, mesmo sendo tomadas pelo conjunto dos trabalhadores ou grupos representativos, podem não significar necessariamente uma decisão democrática, por causa, principalmente, da falta de conhecimento, por parte dos associados, do tema sobre o qual se decide, existindo uma dominação pelo saber. Assim, um indivíduo ou um grupo que possui o saber, além da forma de organização do trabalho, da contabilidade da empresa, dos meios de compra e venda de produtos, dos aspectos referentes à legislação e à organização do trabalho, da contabilidade da empresa, dos meios de compra e venda de produtos, dos aspectos referentes à legislação e à organização do trabalho, pode estabelecer um sistema de dominação que muitas vezes é respaldado pelos próprios associados. A capacitação dos associados como gestores, além da posse dos meios de produção dos EES, também é necessária para que as decisões sejam realmente tomadas pelo conjunto dos associados (Carvalho e Pires, 2004, p. 94).

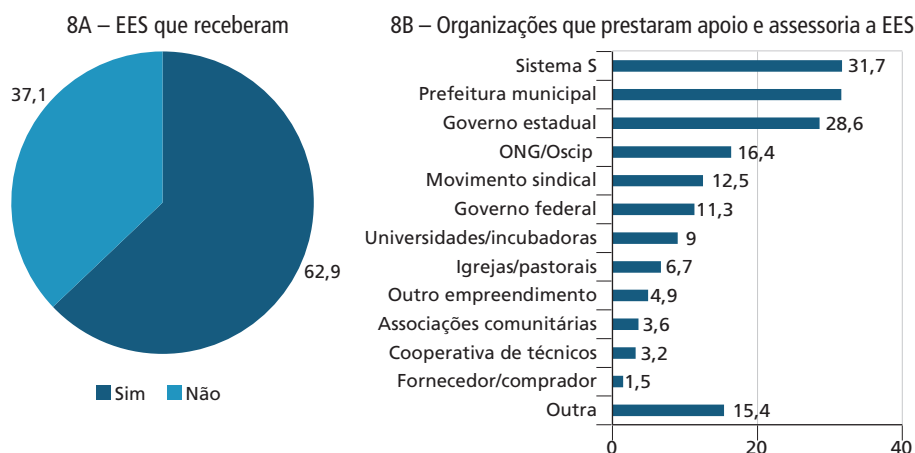
Tais questões surgem então como pontos a serem aprofundados em pesquisas que abordem o cotidiano operacional e administrativo de grupos associativos de trabalhadores.

Em termos de acesso a serviços de assessoramento externo, há também uma série de fatores que diferenciam os empreendimentos em sua prática cotidiana, no tocante a atores sociais envolvidos, formas organizacionais, motivações, inserções setoriais na economia, relação com o entorno territorial etc. Essa diversidade de situações impede a definição de receituários gerais de gestão ou trajetórias tecnológicas para auxiliá-los na condução de seus problemas cotidianos. Nesse sentido, o acesso à assistência ou à capacitação técnica nos mais diversos aspectos que envolvem suas atividades torna-se um fator fundamental para pensar-se a capacidade de organização e a viabilidade econômica desses empreendimentos (Silva, 2016). 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 (Gaiger, 2001).

Segundo os dados do Sies, de 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, entre 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 Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (Emater), entidade estadual de

assistência técnica que assessora grande número de empreendimentos ligados à agricultura familiar em praticamente todo o Brasil. Destaca-se também a participação do movimento social e sindical, além de ONGs que atuam geralmente em temáticas específicas. Outro destaque vai para as incubadoras tecnológicas de cooperativas populares (ITCPs), ligadas a instituições de ensino superior, que auxiliam no desenvolvimento de grupos econômicos por meio da prática da extensão universitária.⁹

GRÁFICO 8
Assessoramento técnico aos EES (2013-2020)
(Em %)



Fonte: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.
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.

9. Sobre a política de apoio a incubadoras de cooperativas, ver Perissé *et al.* (2017).

TABELA 7

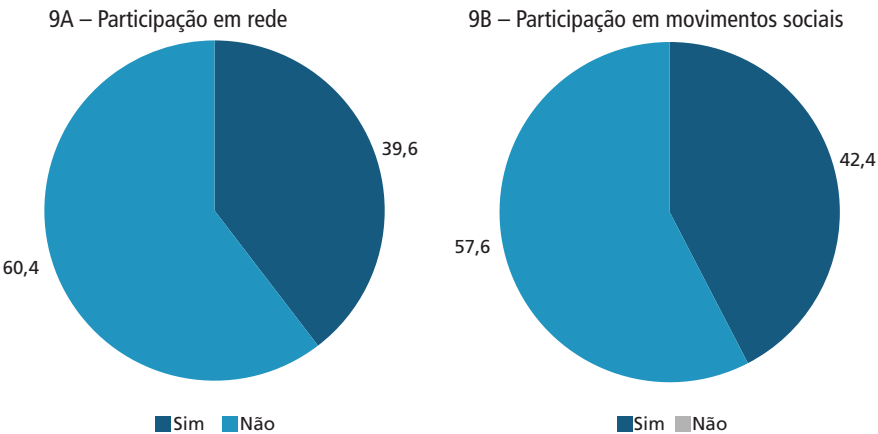
Tipo de apoio/assessoria que o EES recebeu (2013-2020)

Respostas	Total	Total (%)	Respondentes (%)
Assistência técnica e/ou gerencial	7.541	25,5	60,9
Qualificação profissional, técnica e 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: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.
Elaboração dos autores.

No tocante à articulação e à 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 (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. Ainda 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 estarem envolvidos em movimentos sociais, o mais citado é o movimento sindical, seguido por movimentos de luta pela terra e agricultura familiar, conforme apresentado na tabela 8.

GRÁFICO 9
Participação dos EES em redes e/ou movimentos sociais (2013-2020)
(Em %)



Fonte: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.
Elaboração dos autores.

TABELA 8
Principais movimentos sociais (sindicais e populares) com participação dos EES (2013-2020)

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: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.
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, em consonância com as múltiplas dimensões da vida cotidiana (Silva, 2018a; 2018b). 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 estes 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, uma vez 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 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 9 apresenta uma síntese dessas informações auferidas com os associados.

TABELA 9
Percepção dos associados quanto a conquistas e desafios dos EES (2013-2020)

Principais conquistas obtidas pelo empreendimento	Total	%	Principais desafios a serem enfrentados pelo empreendimento	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 os 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 a 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: Atlas Digital da Economia. Disponível em: <<https://bit.ly/2yK40A4>>. Acesso em: 23 set. 2020.

Elaboração dos autores.

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

Com base em todas as questões avaliadas até aqui, fica 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 à sua constituição, entre outros fatores que determinam a realidade social dessa miríade de experiências práticas 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 apoiar essas experiências enquanto manifestações sociais no mundo do trabalho.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As informações debatidas nesse trabalho, ao mesmo tempo que reafirmam 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 é que os EES enfrentam questões estruturais no exercício de suas atividades, sobretudo no que diz respeito a: disponibilidade de máquinas e equipamentos adequados a cada atividade; formalização e assessoramento técnico; dificuldades de inserção a novos mercados para a comercialização de seus produtos e serviços; acesso limitado a incentivos fiscais e creditícios; dificuldades de articulação em rede; entre outros exemplos, apenas para citar alguns dos mais evidentes. Ademais, o tamanho geralmente reduzido de suas unidades produtivas faz com que seus proprietários-associados tenham um horizonte de planejamento imediatista, o que dificulta a definição de estratégias de longo prazo e de inovação. Vale ressaltar que essas limitações também são exclusivas da economia solidária, pois são elementos comuns à maioria das micro e pequenas empresas em atividade no Brasil.

No entanto, apesar das adversidades, também há 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 em todo o país demonstra que o trabalho associativo permanece como 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 estas se inserem, de modo que suas perspectivas em termos de geração de renda diferem de acordo com as condições setoriais (fatores internos e externos), locacionais e de inserção nos diferentes níveis de mercado. Não obstante, parte

destas 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, 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 horizonte temporal mais de acordo 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.

Outro ponto a ser destacado é que o processo de autogestão exige empenho permanente dos atores envolvidos. Nessa perspectiva, o caráter democrático e participativo dos empreendimentos não pode ser tomado como intrínseco à sua própria estrutura organizacional, mas, sim, algo a ser construído em seu cotidiano operacional. Em outras palavras, o diferencial autogestionário na economia solidária deve ser encarado muito mais como um ponto de chegada do que como um ponto de partida.

Na esfera das políticas públicas, as questões debatidas 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 e empreendimentos de finanças solidárias; 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 apresentadas nesse trabalho permitem 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. Essa foi uma abordagem particular de descrição, com base em algumas variáveis selecionadas, entre uma infinidade de outras abordagens possíveis de serem realizadas a partir desse mesmo banco de dados, que representou grande contribuição para o surgimento de novas pesquisas na área. 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.

REFERÊNCIAS

CARVALHO, R. A.; PIRES, S. D. Para além dos aspectos econômicos da economia solidária. *In*: GAIGER, L. I. (Org.). **Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.

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

CRUZ, A. C. M. **A diferença da igualdade: a dinâmica da economia solidária em quatro cidades do Mercosul**. 2006. Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, São Paulo, 2006.

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

ESTEVES, E. G. Desafios da autogestão. *In*: SOUZA, A. R.; SANIN, M. (Orgs.). **A economia solidária e os desafios globais do trabalho**. São Paulo: Edufscar, 2017.

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 da UFRGS, 2006.

HENRIQUES, F. C. **Assessoria a empreendimentos de autogestão**. 2007. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2007.

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 da UFRGS, 2006.

GAIGER, L. I. G. Virtudes do trabalho nos empreendimentos econômicos solidários. **Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo**, v. VII, n. 13, p. 191-211, 2001.

_____. Contribuições para uma agenda de pesquisa. *In*: HESPANHA, P.; SANTOS, A. M. (Orgs.). **Economia solidária: questões teóricas e epistemológicas**. Coimbra: Almedina, 2011.

_____. **A economia solidária no Brasil**. São Leopoldo: Oikos Editora, 2014.

LEITE, M. P. A economia solidária e o trabalho associativo. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 24, n. 69, p. 31-51, fev. 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.

NOGUEIRA, M. O. **Um pirilampo no porão**: um pouco de luz nos dilemas da produtividade das pequenas empresas e da informalidade no Brasil. Brasília: Ipea, 2019.

PEREIRA, C. M.; SILVA, S. P. A nova lei de cooperativas de trabalho no Brasil. **Mercado de Trabalho: conjuntura e análise**, Brasília, n. 52, p. 65-74, 2012.

PERISSÉ, C. *et al.* A avaliação do Proninc 2017: metodologia e resultados. **Mercado de Trabalho: conjuntura e análise**, Brasília, p. 129-139, 2017.

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

ROVERE, R. L. Perspectivas das micro, pequenas e médias empresas no Brasil. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 5, p.137-153, 2001.

SANCHEZ, F. J. B. A luta pelo direito ao trabalho associado. *In*: BENINI, E. A. *et al.* (orgs.). **Gestão pública e sociedade**. São Paulo: Outras Expressões, 2011.

SILVA, S. P. A economia solidária e os desafios da gestão pública. **Otra Economía**: revista latinoamericana de economia social y solidaria, v. 4, n. 7, p. 62-82, 2010.

_____. Entidades de apoio e fomento à economia solidária no Brasil: uma análise exploratória. **Mercado de Trabalho: conjuntura e análise**, Brasília, v. 61, p. 107-116, 2016.

_____. **Economia solidária e finanças de proximidade**. Brasília: Ipea, 2017. (Texto para Discussão, n. 2270).

_____. **O campo de pesquisa da economia solidária no Brasil**: abordagens metodológicas e dimensões analíticas. Brasília: Ipea, 2018a. (Texto para Discussão, n. 2361).

_____. **Laços na diversidade**: análise da trajetória de construção do movimento social de economia solidária no Brasil. Brasília: Ipea, 2018b. (Texto para Discussão, n. 2367).

_____. **A política de economia solidária no ciclo orçamentário nacional (2004-2018)**. Brasília: Ipea, 2018c. (Texto para Discussão, n. 2434).

_____. **Democracia, políticas públicas e instituições de deliberação participativa**. Brasília: Ipea, 2018d. (Texto para Discussão, n. 2358).

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. Brasília: Ipea, 2016.

SILVA, S. P.; CUNHA, G. C.; SILVA, R. F. **Mobilização social e deliberação participativa na formação da agenda governamental**: uma análise processual das Conferências Nacionais de Economia Solidária. Rio de Janeiro: Ipea, 2018. (Texto para Discussão, n. 2360).

SILVA, S. P.; NAGEM, F. A. Dimensões estruturais dos empreendimentos de economia solidária. **Revista de Economia do Nordeste**, v. 43, n. 2, p. 309-326, abr./jun. 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: conjuntura e análise**, Brasília, n. 49, p. 87-93, 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.

APÊNDICE A

**SEGUNDO MAPEAMENTO NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA:
NOTA METODOLÓGICA**

O segundo Mapeamento de Economia Solidária no Brasil ocorreu entre fins de 2009 e início de 2013 e gerou uma nova base de dados para compor o Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária (Sies). Para elaborar sua metodologia e fazer o acompanhamento de suas etapas, foi montada a Comissão Gestora Nacional (CGN), com representantes da Secretaria Nacional de Economia Solidária do então Ministério do Trabalho e Emprego (Senaes/MTE) e de outros órgãos relevantes para auxiliar os trabalhos das equipes estaduais de pesquisadores; entre estes, o próprio Fórum Brasileiro de Economia Solidária (FBES). Partiu-se da experiência acumulada na realização do mapeamento anterior para traçar a estratégia de articulação institucional, bem como de 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 questionário padronizado com considerável amplitude de questões (171 questões ao todo) além das informações cadastrais dos empreendimentos, no intuito de possibilitar a caracterização das variadas formas de manifestação da economia solidária no país.

A unidade básica para constituição do banco de dados é EES, cuja definição foi adotada do próprio manual do Sies, como sendo aquelas organizações que atendiam aos seguintes requisitos, descritos a seguir.

- 1) *Coletivas*, envolvendo organizações suprafamiliares, singulares e complexas, 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.
- 2) *Permanentes*, que disponham ou não de registro legal, prevalecendo a existência real.
- 3) Organizações que *realizam atividades econômicas* de produção de bens, de prestação de serviços, de fundos de crédito (cooperativas de crédito e fundos rotativos populares), de comercialização e de consumo solidário (Brasil, 2005).

O esperado pelo CGN e a equipe da Senaes era que, ao fim de sua realização, as informações geradas pudessem atender aos seguintes objetivos:

- identificar e caracterizar a economia solidária no Brasil;
- fortalecer a organização e integrar redes de produção, comercialização e consumo;
- promover o comércio justo e o consumo ético;
- 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 grande dimensão, como foram os dois mapeamentos realizados, pode-se dizer que o banco de dados do Sies oferece ampla base de pesquisa a ser analisada com os mais variados métodos e técnicas estatísticas, além de permitir a discussão de hipóteses “a partir de uma visão empírica ampla do perfil dos membros dos empreendimentos econômicos solidários, das suas formas de gestão e atuação econômica, entre outros aspectos” (Gaiger, 2014, p. 18).

Para a contratação da equipe de pesquisadores e a aplicação dos questionários, a Senaes firmou convênios com entidades da sociedade civil que ficaram responsáveis por regiões específicas. A condução dos trabalhos de campo e a validação dos questionários em cada estado ficaram a cargo de comissões gestoras estaduais (CGEs).

Deve-se ressaltar que, embora a ideia do mapeamento corresponda desde sua primeira versão a um levantamento amplo de informações, este não surgiu com a pretensão de ser um censo sobre os empreendimentos de economia solidária (EES) no país, tampouco uma pesquisa amostral. Esse mapeamento não foi realizado também para ser utilizado necessariamente como cadastro oficial para fins de política pública. O Sies foi projetado para ser 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.).

Uma inovação na realização do segundo Mapeamento de Economia Solidária no Brasil 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, o mapeamento do Sies identificou 19.708 empreendimentos, organizados e 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.¹⁰ A tabela A.1 ilustra essas quantidades e proporções para o Brasil e suas regiões.

TABELA A.1
Total de EES abordados

	EES Novos	EES revisitados	Total
Nordeste	4.509	3.531	8.040
Sul	1.639	1.653	3.292
Sudeste	2.217	1.011	3.228
Norte	2.269	858	3.127
Centro-Oeste	1.235	786	2.021
Total	11.869	7.839	19.708

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

As 171 questões inseridas no questionário foram divididas em nove seções:

- identificação e abrangência do EES;
- características predominantes dos(as) sócios(as);
- características gerais do empreendimento;
- tipificação e dimensionamento da atividade econômica e situação do trabalho dos(as) sócios(as);
- situação do trabalho dos não sócios;
- investimentos, acesso a créditos e apoios;
- gestão do empreendimento;
- dimensão sociopolítica e ambiental; e
- apreciações subjetivas a respeito do EES.

Todas as questões, em suas respectivas seções, permitem uma infinidade de análises, cruzamentos e correlações entre as variáveis criadas pelo Sies.

10. Entre 2005 e 2007, o primeiro Mapeamento Nacional de Economia Solidária identificou 21.859 empreendimentos econômicos solidários em 2.934 municípios. Esses EES envolviam 1.687.035 trabalhadores e trabalhadoras. Desse total, 63% eram homens e 37%, mulheres. A região na qual se identificou maior número de EES foi o Nordeste (43%), seguido por Sudeste (18%), Sul (16,5%), Norte (12%) e Centro-Oeste (10%) (Silva e Nagem, 2012; Pereira, 2012).

Entretanto, deve-se ressaltar que o processo de realização do mapeamento também foi marcado por contratempos que impactaram na qualidade do banco de dados, levando à necessidade de maior cuidado por parte dos pesquisadores que deste 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 escolhidas para realizar o trabalho nos municípios, acabou atrasando a conclusão das entrevistas, conforme o cronograma planejado previamente pela Senaes e pela CGN. Por esse motivo, o trabalho de campo estendeu-se em alguns estados até o início de 2013, quando a ideia era finalizá-lo ainda em 2010, prejudicando um 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 impõe complicações ou 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; ocorreram estratégias de capacitação diferenciadas entre as equipes de pesquisa, o que pode gerar concepções diferentes em questões pontuais na condução das entrevistas. Essas estratégias diferenciadas podem levar ainda à existência de vies de escolha dos EES ou das formas de localizá-los. Em alguns casos, teve mais peso a relação com sindicatos; em outros, a relação com organizações não governamentais (ONGs), ou igrejas ou universidades. Enfim, cada região ou estado teve autonomia – dadas as metas iniciais e os recursos predefinidos nos convênios – para definir como os EES seriam mapeados e quais seriam estes.

Por fim, outro fator a se chamar atenção se refere ao fato de que, como as capacidades em cada região de conduzir a pesquisa eram distintas, houve algumas distorções na proporção de empreendimentos mapeados por estado. Apenas para citar dois exemplos breves, dos 177 EES no Nordeste cujo tipo de atividade principal foi classificado como sendo *poupança, crédito e/ou finanças solidárias*, 121 (68,3%) são do estado da Paraíba. Por sua vez, os EES cujo grupo social é composto por catadores de material reciclável possuem total nacional de 591, e o estado de São Paulo respondeu por 258 destes, o que representa cerca de 80% do total desses EES na região Sudeste e 44% do total nacional.

Mesmo assim, apesar desses contratempos operacionais, o resultado final do mapeamento resultou em 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. Com o Sies, passou a ser possível a elaboração de novas escalas de análises e discussões sobre a realidade cotidiana dos empreendimentos e dos atores que compõem o universo da economia solidária, sob diferentes abordagens e problematizações. Como dito anteriormente, os estudos realizados nesse trabalho são apenas algumas das múltiplas possibilidades de exploração dessas informações.

REFERÊNCIAS

- BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Diretrizes para a elaboração do Mapeamento Nacional de Economia Solidária**. Brasília: MTE, 2005.
- GAIGER, L. I. G. **A economia solidária no Brasil**. São Leopoldo: Oikos Editora, 2014.
- PEREIRA, C. M. Economia solidária: uma investigação empírica. **Mercado de Trabalho: conjuntura e análise**, Brasília, n. 51, maio 2012.
- SILVA, S. P.; NAGEM, F. A. Dimensões estruturais dos empreendimentos de economia solidária. **Revista de Economia do Nordeste**, v. 43, n. 2, p. 309-326, abr./jun. 2012.