

OS NOVOS DADOS DO MAPEAMENTO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL: APONTAMENTOS INICIAIS PARA O DEBATE

Sandro Pereira Silva¹
Leandro Marcondes Carneiro²

1 INTRODUÇÃO

Em 2009 a Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes),³ em parceria com o Fórum Brasileiro de Economia Solidária (FBES), iniciou a realização da segunda rodada de informações gerais a serem coletadas junto aos empreendimentos de economia solidária no Brasil, também chamada de Mapeamento de Economia Solidária. A primeira ocorreu entre os anos de 2005 e 2007, tendo abordado 21.859 empreendimentos em 2.934 municípios brasileiros. O objetivo dessas informações é montar um Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária (Sies), com a finalidade de disponibilizar um arsenal bastante significativo e atualizado sobre as dimensões que caracterizam esses empreendimentos, inclusive para fins de desenhos de programas e políticas públicas de apoio nos diversos entes federativos do país que já contam com estruturas de fomento à economia solidária.

Desde o início do processo, uma série de problemas administrativos, sobretudo na relação com as organizações parceiras escolhidas para realizar o trabalho nos municípios, acabou atrasando a conclusão do mapeamento conforme planejado pela Senaes. Por isso, o trabalho de campo se estendeu em alguns estados até o início de 2013. Porém, apesar desses contratemplos, o banco de dados propiciado pelo Sies é um importante material de pesquisa 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.

O objetivo deste texto é fazer uma breve apresentação dos números gerais desse novo banco de dados. Serão tratadas aqui informações sobre a quantidade de empreendimentos mapeados e sua distribuição regional, a organização social e suas principais características, aspectos econômicos e gerenciais, além da relação dos empreendimentos com outras formas de organização social no país.

1. Técnico de Planejamento e Pesquisa – IPEA/Disoc.

2. Bolsista PNPD – IPEA/Disoc.

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

2 ASPECTOS GERAIS DA PESQUISA DO SIES

Para este trabalho, utilizou-se a definição de Empreendimentos Econômicos Solidários (EES) adotada no próprio manual do Sies, como sendo as organizações:

- *coletivas* – 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;
- permanentes que disponham ou não de registro legal, prevalecendo a existência real; e
- que realizam atividades econômicas de produção de bens, de prestação de serviços, de fundos de crédito (cooperativas de crédito e os fundos rotativos populares), de comercialização e de consumo solidário.

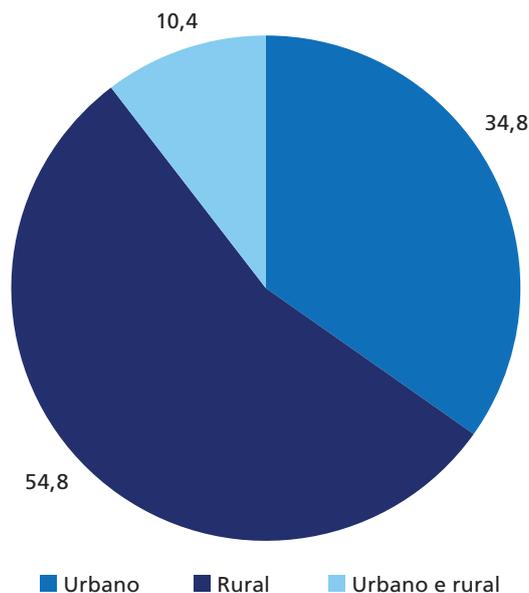
Ao todo, o mapeamento do SIES identificou 19.708 empreendimentos organizados e distribuídos entre 2.713 municípios brasileiros, entre 2009 e 2013. A maior parte deles se encontra na região Nordeste, responsável por 40,8% do total. Pode-se dizer, também, que eles são relativamente recentes, já que cerca de dois terços desse total foram constituídos a partir do início da década de 2000. Em termos de localização dos EES nos municípios, mais da metade se encontra em áreas rurais, 54,8%, contra 34,8% de EES urbanos e 10,4% que se identificaram tanto rurais quanto urbanos. A tabela 1 e os gráficos 1 e 2 ilustram esses resultados.

TABELA 1
Distribuição regional dos EES

Regiões	Total	%	% Cumulativa
NE	8.040	40,8	40,8
SU	3.292	16,7	57,5
SE	3.228	16,4	73,9
NO	3.127	15,9	89,7
CO	2.021	10,3	100
Brasil	19.708	100	

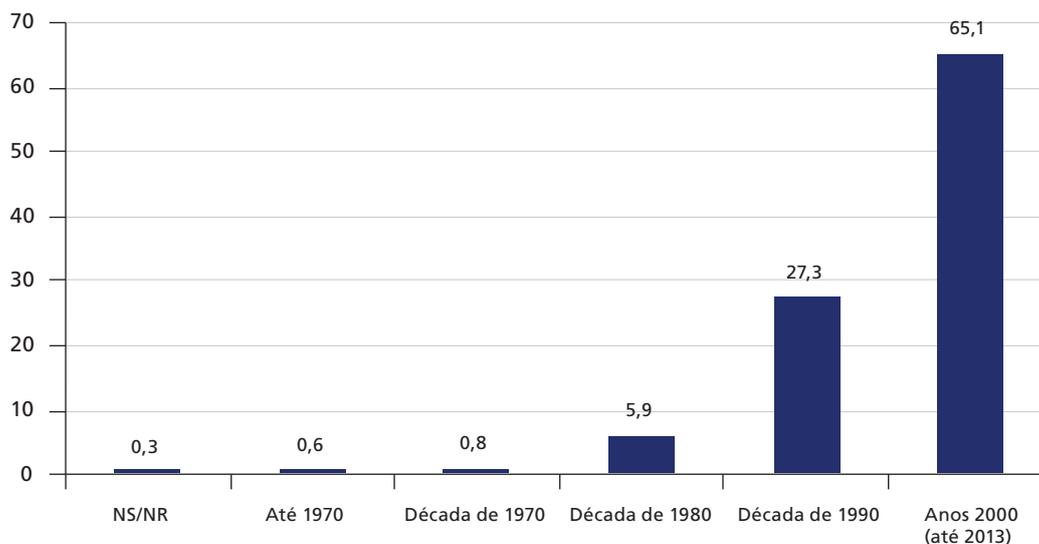
Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

GRÁFICO 1
Distribuição dos EES por localização
 (Em %)



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

GRÁFICO 2
Distribuição dos EES por data de fundação



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

Esses empreendimentos são caracterizados por uma forte heterogeneidade estrutural, conforme se pretende mostrar neste trabalho. As diferenças estruturais entre eles são das mais diversas ordens: econômica, social, cultural e territorial. Eles também são marcados por distintas motivações para sua constituição. Os dados levantados pelo Sies apontam essa miscelânea de motivações que os próprios sócios entrevistados apontaram. As respostas mais comuns encontradas foram: obter uma fonte complementar à renda da família; alternativa ao desemprego; obter maiores ganhos com um empreendimento coletivo; estar em uma atividade onde todos são donos; e auxiliar no desenvolvimento comunitário.

TABELA 2
Principais motivações para a constituição dos EES

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

Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.
Obs.: essa questão comportava mais de uma resposta por EES.

Ao todo, estão envolvidos nesses EES 1.423.631 pessoas associadas, sendo a maioria do sexo masculino: 803.373 (56,4% do total), contra 620.258 do sexo feminino (43,6%). Em média são 73 associados(as) por EES, mas a maioria dos EES são compostos por menos de 20 sócios(as), 41,7%, e outros 32,6% possuem entre 21 e 50 sócios(as), como demonstra a tabela a seguir.

TABELA 3
Distribuição dos EES por número de sócios(as)

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

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

A forma de organização predominante dos EES pesquisados é a figura da associação, com 60% do total. Outros 30,5% são grupos informais, e apenas 8,8% são formalizados enquanto organização cooperativa. Esse resultado demonstra um forte grau de deficiência institucional dos empreendimentos. Isso porque, por um lado, as associações são formas organizacionais muito limitadas em termos de atividade comercial, não podendo, de acordo com o Código Civil brasileiro, exercer atividade econômica e emitir nota fiscal de seus produtos, por exemplo; por outro, enquanto grupo informal, torna-se bem mais difícil

o acesso a financiamentos e programas governamentais de apoio, além de diminuir as garantias contratuais de seus associados em termos de horizonte de funcionamento do empreendimento e garantia de seu trabalho. Essa dificuldade diagnosticada de formalização ressalta a importância, dentre outras ações, de apoio a programas de assessoria técnica, como no caso das Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas (ITCPs), que existem em dezenas de universidades públicas e privadas.

TABELA 4
Distribuição dos EES por tipo de formalização

Forma organizacional	Total	%	% Cumulativa
Associação	11.823	60,0	60,0
Grupo informal	6.018	30,5	90,5
Cooperativa	1.740	8,8	99,4
Sociedade mercantil	127	0,6	100
Total	19.708	100	

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

O questionário aplicado nesses empreendimentos foi estruturado levando-se em consideração uma diferenciação entre eles segundo sua atividade econômica, podendo ser de: *i*) troca; *ii*) produção; *iii*) comercialização; *iv*) prestação de serviços; *v*) crédito ou finanças; e *vi*) consumo/uso coletivo. Para fins desta pesquisa, no intuito de compilar o maior número possível de variáveis comuns às diferentes atividades econômicas, foram selecionadas para análise as atividades de produção, comercialização e prestação de serviços, sendo excluídas as demais atividades por não apresentarem finalidade comercial e econômica propriamente dita. Com isso, o total de empreendimentos selecionados foi de 15.005, conforme expressa a tabela 5.

TABELA 5
Distribuição dos EES por atividade econômica e seleção amostral

EES mapeados	19.708
(-) Atividade econômica	
Troca de produtos ou serviços	-430
Poupança, crédito ou finanças solidárias	-328
Consumo/uso coletivo de bens e serviços	-3.945
(=) Amostra final	15.005
Comercialização ou organização da comercialização	2.628
Prestação de serviço	1.296
Produção ou produção e comercialização	11.081

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

Desse total escolhido para as análises subsequentes, o maior percentual de EES são formados por agricultores familiares/assentados de reforma agrária, que somados representam 52,6%. Esses números mostram significativa predominância desses empreendimentos ligados a atividades econômicas no meio rural. Outra atividade fortemente representada é de artesanato, com 22,7%.

TABELA 6

Distribuição dos EES por predominância da atividade econômica dos sócios

Atividade	Total	%	% Cumulativa
Agricultores familiares	7.158	47,7	47,7
Artesãos	3.413	22,7	70,4
Outros trabalhadores autônomos/por conta própria	1.141	7,6	78,1
Não se aplica ou não há predominância	987	6,6	84,6
Assentados da reforma agrária	734	4,9	89,5
Desempregados (desocupados)	613	4,1	93,6
Catadores de material reciclável	591	3,9	97,5
Artistas	196	1,3	98,9
Técnicos, profissionais de nível superior	162	1,1	99,9
Garimpeiros ou mineiros	10	0,1	100
Total	15.005	100	

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

3 DIMENSÃO ECONÔMICA

Para iniciar esta seção, é importante avaliar as informações sobre o faturamento mensal dos EES pesquisados.⁴ Uma das primeiras inferências que podem ser feitas refere-se ao baixo valor indicado pelos associados. A tabela 7 mostra que cerca de 60% dos EES que responderam a essa questão afirmaram possuir um faturamento médio mensal inferior a R\$ 5.000,00. De modo geral, o rendimento mensal médio dos EES foi de R\$ 28.800,85. Essa informação é importante pois é do faturamento que os EES conseguem arcar com seus compromissos financeiros e também remunerar seus trabalhadores associados.

TABELA 7

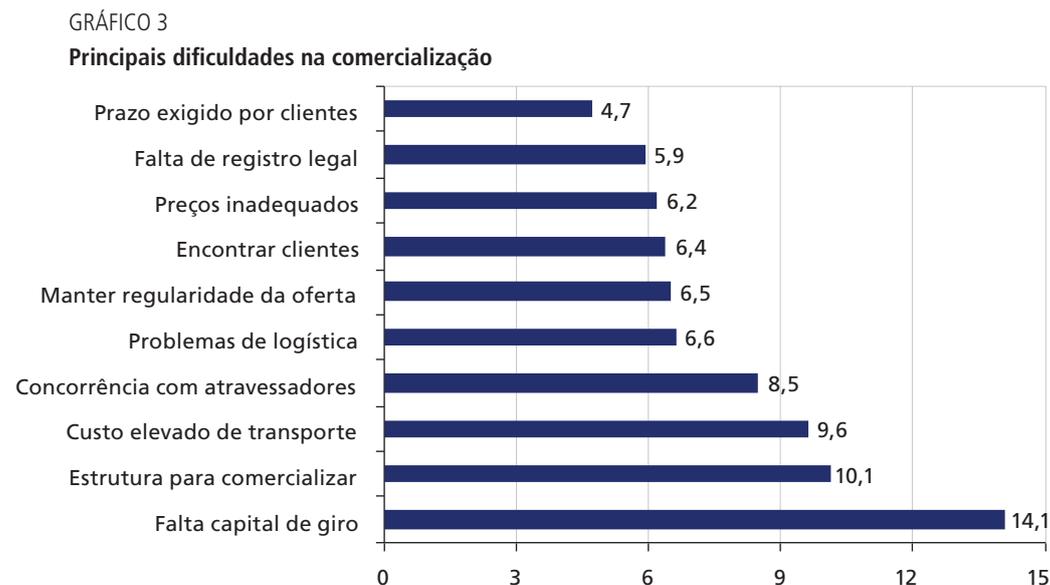
Distribuição dos EES por faixa de faturamento

Faixa de faturamento	Total	%	% Cumulativa
Até R\$ 1.000,00	6730	34,1	34,1
R\$ 1.000,01 - R\$ 5.000,00	5052	25,6	59,7
R\$ 5.000,01 - R\$ 10.000,00	1963	10	69,7
R\$ 10.000,01 - R\$ 50.000,00	2950	15	84,7
R\$ 50.000,01 - R\$ 100.000,00	484	2,5	87,2
Mais de R\$ 100.000,01	497	2,5	89,7
NS/NR	2.032	10,3	100
Total	19.708	100	

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

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

Um ponto importante para se analisar a capacidade de geração de renda dos empreendimentos é a sua capacidade de comercializar seus produtos e serviços. Dos EES mapeados, três grupos têm por finalidade comercializar bens e serviços, são eles: de produção (ou produção e comercialização), de comercialização (ou organização da comercialização); e de prestação de serviços, que juntos totalizam 15.005 EES, representando 76% do total. Desses, 61,7% afirmaram ter alguma dificuldade na comercialização. Entre as principais dificuldades elencadas por eles, destacam-se a falta de capital de giro, a estrutura inadequada para a comercialização, o elevado custo de transporte, além da concorrência dos intermediários comerciais, também conhecidos popularmente como “atravessadores”. A gráfico 3 apresenta cada uma das principais dificuldades listadas pelos EES por ordem de importância.



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

Para enfrentar tais problemas, os EES buscam diferentes estratégias, seja em termos de processos internos de produção, seja em termos de relações externas de parceria com outros empreendimentos. No plano interno, eles podem desenvolver novas estratégias de produção para qualificar os produtos e serviços a serem ofertados. Dentre as estratégias mais citadas pelos EES estão: menores preços ou custos mais baixos; processo de controle de qualidade; preocupação ambiental; oferta de produtos livres de agrotóxicos, entre outras.

Já no plano externo, uma das possíveis formas de resolver parte das dificuldades de comercialização é a organização de redes de cooperação entre empreendimentos, que por sinal é a base da intercooperação, um dos sete princípios fundamentais do cooperativismo. No entanto, apenas 21,5% dos EES mapeados com fins comerciais afirmaram que participam de alguma rede. As redes de comercialização são as mais comuns entre aqueles que afirmaram participar de alguma rede, com 56,8% do total, somados àqueles que responderam participar de centrais de comercialização junto com outros empreendimentos, e também com os que participam de redes de comércio justo, esse total sobe para 74,9%. As redes de produção também foram significativas entre esse grupo de EES, superando os 30%, lembrando que um EES pode participar de mais de um tipo de rede.

TABELA 8
Tipos de redes de colaboração com participação dos EES

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

Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.
Obs.: essa questão comportava mais de uma resposta por EES.

Já em termos de alcance de mercados, a atividade comercial dos EES está restrita basicamente ao âmbito local, com os produtos sendo comercializados em mercados locais e municipais. Essas vendas ocorrem principalmente 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. Pela tabela 9 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 comercializam via Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) – programas do governo federal que possibilitam a compra de produtos alimentícios de agricultores familiares sob um processo mais simplificado. Apenas 13% dos EES afirmaram que vendem ou trocam parte de seus produtos com outros EES, o que fortaleceria a criação de “cadeias produtivas solidárias” entre eles.

TABELA 9
Formas de comercialização de produtos e serviços dos EES

Para quem é feita a comercialização	Total	
	N	%
Venda direta ao consumidor final	9.189	86
Venda a revendedores/atacadistas	4.149	39
Venda a órgão governamental	1.602	15
Venda para empresa(s) privada(s) de produção	959	8,9
Venda a outros empreendimentos de economia solidária	976	9,1
Troca com outros empreendimentos	421	3,9

Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.
Obs.: essa questão comportava mais de uma resposta por EES.

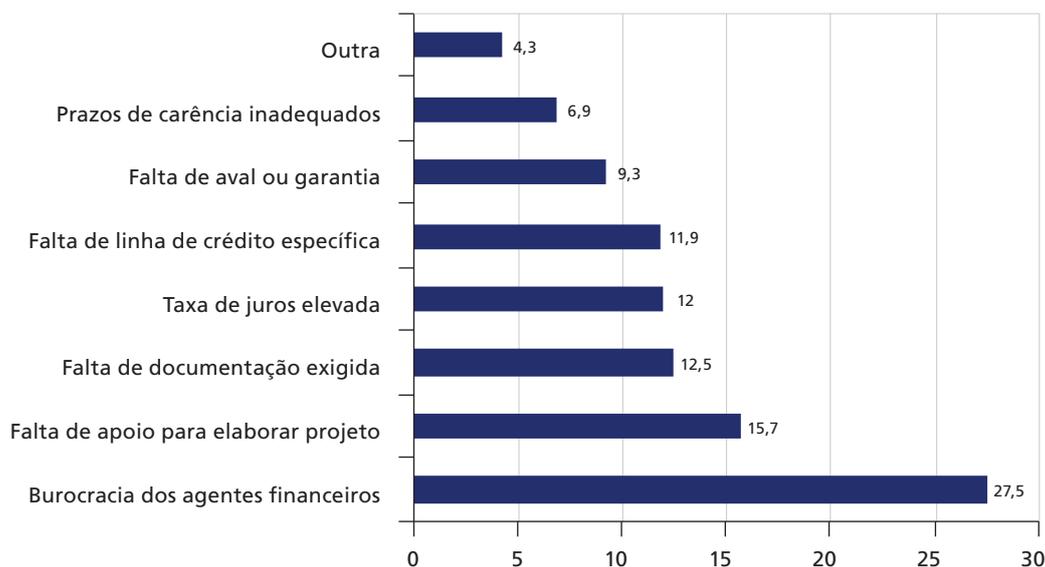
As dificuldades econômicas dos empreendimentos comprometem diretamente também sua capacidade de investimento. Questionados se realizaram algum investimento nos últimos doze meses antes da pesquisa, 67% do total de EES responderam negativamente, e 33% disseram haver feito algum tipo de investimento. Dentre os principais tipos de investimento listados por esse grupo, os mais comuns foram compra de equipamentos (36,9%), infraestrutura física (31,3%) e ampliação do estoque de matérias-primas (10,4%).

O baixo percentual de EES com acesso a crédito explica, em parte, essa dificuldade em se fazer novos investimento, já que apenas 23,3% deles buscaram alguma linha de financiamento, e apenas 11,1%, ou seja, apenas a metade desse grupo que tentou crédito, conseguiu. Porém, quando questionados se o EES necessitava de financiamento, 69,2% responderam que sim, o que aponta para a existência de uma demanda reprimida de crédito para empreendimentos coletivos. A questão da informalidade, tratada anteriormente, é um dos fatores limitantes (se não o principal) para capacitarem os EES a acessarem linhas de crédito para custeio e investimento de suas atividades. Uma possibilidade de resolver essa questão do acesso a crédito e também capital de giro, indicado como a principal dificuldade na comercialização, seria por meio de políticas públicas que disponibilizassem linhas de crédito favoráveis de acordo com suas atividades (Silva; Nagem, 2012).

Existe uma dificuldade muito grande desses empreendimentos em acessar as linhas de crédito oficiais existentes, devido à: exigências de garantias e elevado grau de burocracia para a formalização das operações crédito; falta de apoio para a elaboração do projeto; falta de documentação necessária; altas taxas de juros cobradas e alto; entre outros fatores, conforme ilustrado no gráfico 4.

GRÁFICO 4

Principais dificuldades para obtenção de crédito ou financiamento



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

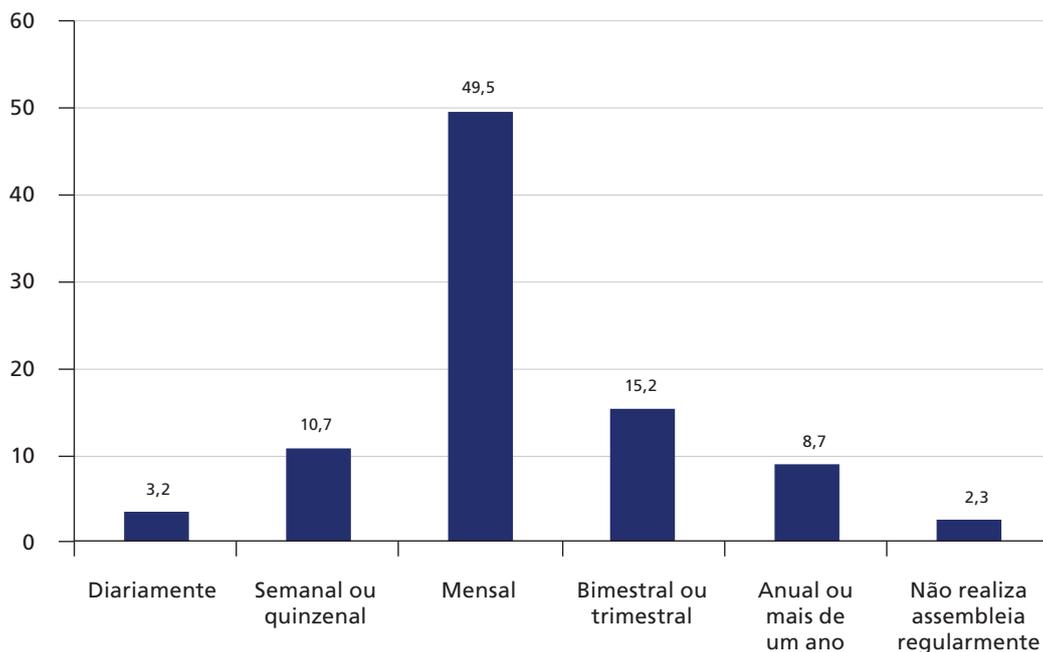
4 DIMENSÃO DA GESTÃO ADMINISTRATIVA E ORGANIZAÇÃO POLÍTICA

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

A questão da participação dos sócios em empreendimentos coletivos é ressaltada recorrentemente na literatura como um elemento fundamental para seu bom desempenho econômico (Gaiger, 2003, 2006; Kraychete, 2007; Dias, 2011). Mais de 60% dos EES entrevistados afirmaram realizar ao menos uma reunião coletiva ou assembleia geral mensal, e apenas 2,3% disseram não realizar esse tipo de reunião em seus empreendimentos com regularidade. Em termos de densidade da participação dos associados, os dados apontam que há uma participação significativa nesses empreendimentos, a grande maioria deles afirmou que mais da metade dos sócios participam dessas reuniões e assembleias. As assembleias gerais costumam ser o principal mecanismo de participação e espaço de definições dos associados quanto aos rumos do empreendimento que compõem, tais como: divulgação de registros e informações do empreendimento; prestação de contas aos(as) sócios(as); eleição de diretoria; decisão sobre destino das sobras e fundos; plano de trabalho; contratações e remunerações de terceiros; além de uma série de outras decisões cotidianas referente ao empreendimento (Silva; Nagem, 2012).

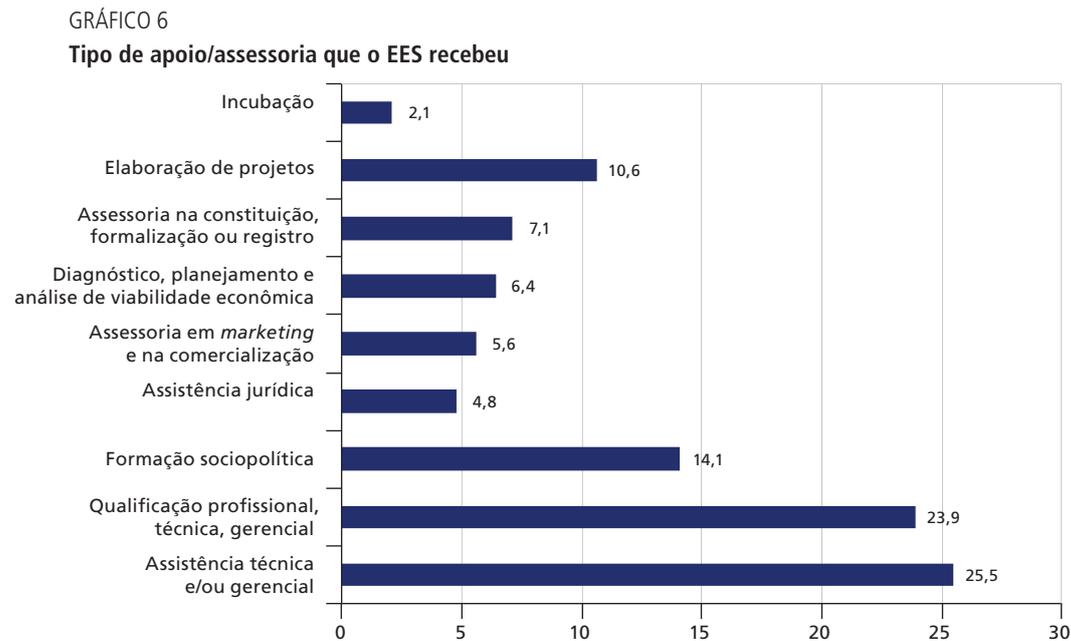
GRÁFICO 5

Principais dificuldades para obtenção de crédito ou financiamento



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

Outra questão importante para se pensar a capacidade de organização desses empreendimentos é seu acesso à assessoria, assistência ou capacitação técnica nos mais diversos aspectos que envolvem suas atividades. De um modo geral, o gráfico 6 mostra que 62,9% dos EES afirmaram que tiveram acesso a algum tipo de assessoria ou qualificação técnica no ano anterior à pesquisa, e 37,1% não tiveram acesso algum. Dentre os que responderam sim, aproximadamente dois terços do total de EES, os tipos de assessoramento recebidos mais citados foram: assistência técnica e/ou gerencial (25,5%); qualificação profissional (23,9%); formação sociopolítica (14,10). Alguns pontos importantes já debatidos anteriormente, como assessoria à elaboração de projetos e assessoria na formalização do empreendimento, também foram citados.

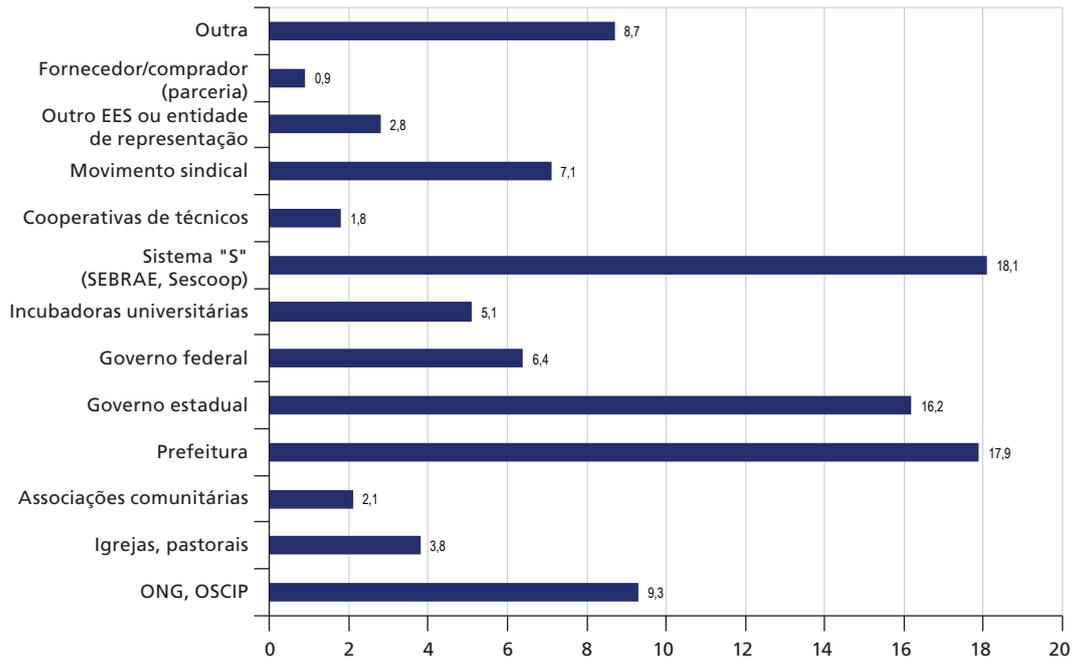


Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

Essas assessorias são conseguidas de modo geral por meio de programas de apoio e por parcerias firmadas com entidades de origem e natureza institucional bem diversa. Como pode-se perceber no gráfico 7, são entidades ligadas ao chamado “sistema S” (Sebrae, Senae, SESCOOP etc.), órgãos governamentais em seus distintos níveis federativos (municipal, estadual e federal), sobretudo por meio de políticas públicas voltadas a apoiar atividades específicas, entidades sindicais, igrejas e Ongs de maneira geral, além de empresas e outras organizações.

GRÁFICO 7

Organizações que prestaram apoio e assessoria a EES

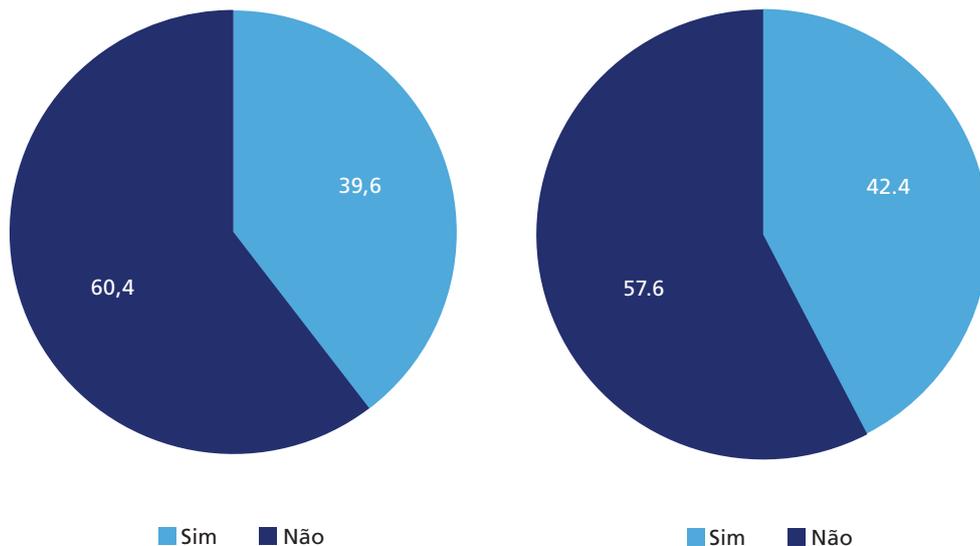


Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.

No tocante à articulação e participação dos EES em órgãos de representação política e movimentos sociais, observou-se que, em ambos os casos, a maior parte deles (por volta de 60%) não participa. Mesmo assim, não se pode deixar de reconhecer que um percentual de 40% envolvidos com outras articulações e movimentos sociais é um percentual bastante significativo, o que demonstra um forte grau de engajamento político das pessoas que compõem esses empreendimentos, que muitas vezes já estão inseridos em outros coletivos de finalidade política ou social.

GRÁFICO 8

Participação dos EES em redes de articulação e/ou movimentos sociais



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

Por fim, foi questionado aos associados dos EES o que eles percebiam como principais conquistas até o momento e quais seriam os principais desafios a serem enfrentados em seus empreendimentos no dia a dia de seu trabalho. Em termos de conquistas, a integração do grupo por meio do trabalho coletivo foi ressaltada pela maioria dos associados entre os EES pesquisados. A questão da geração de renda também foi bastante destacada como conquista obtida pelo empreendimento, já que essa é a principal finalidade de uma atividade econômica. Outros pontos de destaque foram: autogestão e exercício da democracia, envolvimento com a comunidade local e o maior comprometimento dos sócios. Quanto aos desafios apontados, a questão da geração de renda adequada para suprir as necessidades das famílias envolvidas voltou a ser bastante citada, seguida de um ponto que também está diretamente relacionado, que é a viabilização econômica dos EES. Outros pontos passíveis de destaque nesse quesito foram: maior união do grupo, efetivar a participação e a autogestão nas atividades do EES, garantir maior proteção social aos associados, entre outros. A tabela 10 apresenta uma síntese dessas informações auferidas junto aos associados.

TABELA 10
Percepção dos associados quanto a conquistas e desafios dos EES

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

Fonte: Banco de dados do Sies.
Elaboração dos autores.
Obs.: essa questão comportava mais de uma resposta por EES.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

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

O que se pode tirar dessas análises é que os EES continuam com os mesmos problemas estruturais já apresentados por outros estudos acadêmicos que abordam essa temática. A dificuldade de formalização, o assessoramento técnico, a capacidade de comercialização de produtos e serviços, o acesso a crédito e financiamentos são alguns deles. Porém, o que se observa é que a existência dessas iniciativas permanece em todo o país mesmo após a forte reestruturação do mercado de trabalho no Brasil nos últimos anos, com expansão do emprego assalariado com carteira de trabalho, o que demonstra que o trabalho associativo ainda é uma opção de organização de trabalhadores em diferentes setores da economia, sobretudo naqueles de menor exigência de capital.

Os dados demonstram que os EES tanto podem ser o local de trabalho que fornece a renda principal das famílias envolvidas, como podem ser um meio de complementação da renda familiar, compondo as diferentes estratégias de reprodução social de milhares de famílias no Brasil. É importante destacar, também, que muitos empreendimentos são organizados não apenas visando a renda monetária propriamente dita, mas com outros objetivos que se integram a um projeto de desenvolvimento comunitário, tais como clubes de troca, grupos de consumo coletivo, finanças solidárias (fundos rotativos, cooperativas de crédito, bancos populares), entre outros. Eles também se articulam com outras iniciativas de representação política para fins de alcançar maior poder de mobilização na defesa de suas demandas, como no caso de movimentos sociais, redes e centrais sindicais.

Portanto, o universo da economia solidária no Brasil segue como um campo ampliado de possibilidades de pesquisa, dada sua complexidade e diversidade de dimensões da vida social que ele envolve. No campo das políticas públicas, os dados aqui apresentados, mesmo agregados, já apontam diversas possibilidades de intervenção por meio de programas específicos de apoio e fomento. Para isso, é importante, também, fortalecer as instâncias participativas (como conselhos, fóruns etc.) para que os próprios atores também possam participar e ter voz na construção de políticas efetivas para fortalecer suas atividades.

REFERÊNCIAS

- DIAS, Thiago F. **Gestão social em empreendimentos econômicos solidários**: uma abordagem no Oeste Potiguar. Natal: UFRN, 2011. Tese (Doutorado em Administração). Universidade Federal do Rio Grande do Norte, 2011.
- GAIGER, Luis I. G. A economia solidária diante do modo de produção capitalista. **Caderno CRH**, Salvador, n. 39, 2003.
- _____. A racionalidade dos formatos produtivos autogestionários. **Revista Sociedade e Estado**, Brasília, DF, v. 21, n. 2, 2006.
- KRAYCHETE, Gabriel. **Economia dos setores populares**: sustentabilidade e estratégias de formação. São Leopoldo: Oikos, 2007.
- SILVA, Sandro P.; NAGEM, Fernanda A. Dimensões estruturais dos empreendimentos de economia solidária: uma análise para os estados da Bahia e Paraná. **Revista de Economia do Nordeste**, v. 43, n. 2, 2012.