

# **A ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL**

**uma análise de dados nacionais**

## REALIZAÇÃO

Grupo de Pesquisa em Economia Solidária e  
Cooperativa – *Ecosol*  
Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais  
Universidade do Vale do Rio dos Sinos – Unisinos

## COORDENAÇÃO

*Luiz Inácio Gaiger*  
Doutor em Sociologia  
Docente do Programa de Pós-Graduação em  
Ciências Sociais / Unisinos  
Coordenador do Grupo de Pesquisa *Ecosol*

## PESQUISADORES

*Patrícia Sorgatto Kuyven*  
Graduada em Estatística / Mestre em Engenharia  
de Produção  
Professora de Estatística / Unisinos  
Doutoranda em Ciências Sociais

*Cláudio Barcelos Ogando*  
Graduado em Ciências Sociais / Mestre em  
Sociologia Política  
Assistente de Pesquisa

*Sylvio Antonio Kappes*  
Graduando em Ciências Econômicas  
Bolsista de Iniciação Científica PIBIC / CNPq

*Jardel Knecht da Silva*  
Graduando em Ciências Econômicas  
Bolsista de Iniciação Científica UNIBIC / Unisinos

## AUXILIARES TÉCNICOS<sup>1</sup>

*Sabrina Stieler Teixeira*  
Graduanda em Jornalismo  
Bolsista de Iniciação Científica PIBIC / CNPq

*Karen Silva dos Reis*  
Graduanda em Jornalismo  
Bolsista de Iniciação Científica UNIBIC / Unisinos

*Mateus Tiago Führ Muller*  
Graduando em Serviço Social  
Bolsista de Iniciação Científica PROBIC / FAPERGS

*Gislaine Von Hohendorff*  
Graduanda em Pedagogia  
Bolsista de Iniciação Científica PROBIC / FAPERGS

*Simone Schwez Kurkowski*  
Graduanda em Ciências Econômicas e Comércio  
Exterior  
Bolsista de Iniciação Científica UNIBIC / Unisinos

*Bruna Pedroso Thomaz de Oliveira*  
Graduanda em Nutrição  
Bolsista de Iniciação Científica PROBIC / FAPERGS

## GERENCIAMENTO ECONÔMICO-FINANCEIRO

*Aline Pedron*  
Assistente Administrativa  
Unidade Acadêmica de Pesquisa e Pós-Graduação  
/ Unisinos

## APOIO INSTITUCIONAL E FINANCEIRO

*Secretaria Nacional de Economia Solidária – SENAES*  
Edital 05/2010

*Conselho Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento*  
– CNPq

Edital Universal 14/2010 – Faixa C  
Bolsa de Produtividade em Pesquisa  
Bolsas de Iniciação Científica

*Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio  
Grande do Sul – FAPERGS*  
Bolsas de Iniciação Científica

---

<sup>1</sup> Ver a lista de entrevistadores que participaram da  
*Pesquisa QSES* ao final do livro.

# **A ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL**

## **uma análise de dados nacionais**

**Luiz Inácio G. Gaiger & Grupo Ecosol**



2014

© dos autores  
Todos os direitos reservados

**Editora Oikos Ltda.**

Rua Paraná, 240 – Bairro Scharlau  
93120-020 – São Leopoldo/RS  
www.oikoseditora.com.br  
contato@oikoseditora.com.br

Capa

*Juliana Nascimento*

Imagem da capa

*O nascer do sol no rio Tocantins*  
*João José Corrêa*

Editoração

*Rafael Tarcísio Forneck*

Revisão

*Luís Marcos Sander*

---

E19 A economia solidária no Brasil: uma análise de dados nacionais/ Coordenador:  
Luiz Inácio G. Gaiger; Grupo Ecosol. – São Leopoldo: Oikos, 2014.

160 p. : il. ; color. ; 20 x 28 cm

ISBN 978-85-7843-440-3

1. Economia solidária – Brasil. 2. Economia social. 3. Projeto SIES. I. Gaiger  
Luiz Inácio G. II. Grupo Ecosol.

CDU 334.7 (81)

---

Catálogo:

Biblioteca Eliete Mari Doncato Brasil - CRB 10/1184

# Sumário

<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b> .....	7
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS E QUADROS</b> .....	8
<b>ÍNDICE DE TABELAS</b> .....	10
<b>PREFÁCIO</b> .....	11
<b>APRESENTAÇÃO</b> .....	13
<b>1 O PROJETO SIES</b> .....	17
1.1 Um sistema nacional de informações .....	18
1.2 O segundo mapeamento nacional .....	20
1.3 A pesquisa amostral .....	24
<b>2 DADOS GERAIS</b> .....	31
2.1 Principais características dos EES .....	31
2.2 Aspectos econômicos .....	39
2.3 Dados regionais .....	45
2.4 Vias de aprofundamentos dos dados .....	53
<b>3 SÓCIAS E SÓCIOS DOS EES</b> .....	59
3.1 Demografia geral .....	59
3.2 Trabalho e participação nos EES .....	65
<b>4 PRINCIPAIS TIPOS DE EES</b> .....	75
4.1 Atividade econômica principal dos EES .....	77
4.2 Finalidade dos EES .....	83
4.3 Considerações gerais .....	92
<b>5 A GÊNESE DOS EES</b> .....	95
5.1 A defesa de outros sistemas de vida .....	97
5.2 A progressiva multiplicação dos EES .....	102
5.3 O impulso recente .....	107

<b>6 OS EES E A CONJUNTURA ECONÔMICA</b> .....	111
6.1 Impactos da conjuntura econômica .....	113
6.2 Os EES na inflexão conjuntural de 2000 .....	118
6.3 Reflexos no comportamento dos EES.....	125
6.4 Razões da escolha solidária.....	128
<b>7 SENTIDOS DA ECONOMIA SOLIDÁRIA</b> .....	131
7.1 Conquistas e desafios.....	132
7.2 EES e desigualdades econômicas .....	135
7.3 A racionalidade solidária .....	142
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	155
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	157
<b>LISTA DE ENTREVISTADORES</b> .....	159

# Índice de Figuras

Figura 1.1 – Visualização dos EES sorteados e dos questionários a aplicar .....	27
Figura 2.1 – Distribuição nacional dos EES e sócios por Região .....	32
Figura 4.1 – Principais bens, serviços e benefícios dos EES do Tipo 1 .....	85
Figura 4.2 – EES do Tipo 1 e subtipos principais.....	86
Figura 4.3 – EES do Tipo 2 e subtipos principais.....	87
Figura 4.4 – EES do Tipo 3 e subtipos principais.....	89
Figura 4.5 – EES do Tipo 4 e subtipos principais.....	90
Figura 4.6 – EES do Tipo 5 e subtipos principais.....	91
Figura 4.7 – Natureza e sentidos globais da Economia Solidária.....	93
Figura 4.8 – Graduações entre os EES de trabalho e geração de renda .....	94
Figura 5.1 – Antecedentes da Economia Solidária.....	100
Figura 7.1 – Média do VE e VS por categorias sociais e por forma de organização.....	149
Figura 7.2 – Média do VE e VS por Região, área de atuação e recebimento ou não da Bolsa-Família	150
Figura 7.3 – Média do VE e VS por tipologia 1.....	151

# Índice de Gráficos e Quadros

Gráfico 1.1 – EES novos e revisitados no segundo mapeamento, por Região .....	23
Gráfico 1.2 – Total de questionários aplicados por UF .....	28
Gráfico 1.3 – Percentual de questionários e de EES por Região .....	29
Gráfico 2.1 – Forma de organização dos EES. ....	32
Gráfico 2.2 – Forma de organização conforme a área de atuação dos EES .....	33
Gráfico 2.3 – Atividade econômica principal dos EES .....	33
Gráfico 2.4 – Atividade econômica principal conforme a área de atuação dos EES .....	34
Gráfico 2.5 – Atividade econômica principal segundo a forma de organização dos EES .....	35
Gráfico 2.6 – Formas de atuação social e política dos EES.....	39
Gráfico 2.7 – Origem dos recursos iniciais dos EES.....	42
Gráfico 2.8 – Crédito e financiamento nos EES.....	42
Gráfico 2.9 – Investimentos dos EES.....	43
Gráfico 2.10 – Participação dos EES em redes de produção, comercialização, consumo ou crédito	44
Gráfico 2.11 – Resultados da atividade econômica dos EES.....	44
Gráfico 2.12 – Áreas de atuação dos EES conforme a Região.....	46
Gráfico 2.13 – Formas de organização dos EES segundo a Região .....	47
Gráfico 2.15 – Número médio de sócias/os dos EES, por Região .....	49
Gráfico 2.16 – Número de EES criados, por triênio e área de atuação.....	55
Gráfico 2.17 – Número médio de sócias e de sócios, por área de atuação dos EES.....	56
Gráfico 2.18 – Percentual de participação sociopolítica conforme área de atuação dos EES .....	56
Gráfico 2.19 – Número de sócios/as participantes na última assembleia ou reunião geral.....	57
Gráfico 2.20 – Resultados da atividade econômica no último ano.....	58
Gráfico 3.1 – Percentual e média de sócios/as por forma de organização dos EES (N = 1.423.631)	60
Gráfico 3.2 – Percentual e média de sócios/as por área de atuação dos EES (N = 1.423.631). .....	60
Gráfico 3.3 – Percentual de sócios/as por faixa etária (N = 2.895) .....	62
Gráfico 3.4 – Cor ou raça dos sócios/as (N = 2.895) .....	63
Gráfico 3.5 – Presença de povos e comunidades tradicionais (N = 2.161) .....	64
Gráfico 3.6 – Categorias sociais dos sócios/as dos EES (N = 2.895) .....	64
Gráfico 3.7 – Responsáveis pela administração e sustento da casa (N = 2.895).....	66
Gráfico 3.8 – Ingresso anual dos sócios/as nos EES (1968-2013) .....	68
Gráfico 3.9 – Atividades econômicas dos sócios/as nos EES (N = 2.895).....	69

Gráfico 3.10 – Importância da renda obtida pelas sócias nos EES (N = 14.673).....	72
Gráfico 3.11 – Cuidados com filhos menores e dependentes no horário de trabalho (N = 14.637)	73
Gráfico 4.1 – Remuneração nos EES de produção (N = 11.081 / 56,2%) .....	82
Gráfico 4.2 – Remuneração nos EES de trabalho e serviços (N = 1.296 / 6,6%) .....	82
Gráfico 5.1 – EES criados anualmente por forma de organização (1960-2009).....	96
Gráfico 5.2 – Soma dos EES em funcionamento (1986-2013) .....	102
Gráfico 5.3 – Criação dos EES por categoria social preponderante dos sócios/as (1960-2009) .....	103
Gráfico 5.4 – Criação dos EES por Região (1960-2009).....	104
Gráfico 5.5 – Criação dos EES por tipos, conforme finalidade prioritária e características gerais (1960-2009) .....	106
Gráfico 5.6 – Criação dos EES por subtipos, conforme a atividade econômica principal (1960-2009)	107
Gráfico 5.7 – EES criados por triênio (1960-2013).....	107
Gráfico 5.8 – Porte dos EES por número de sócios/as, conforme triênio de criação.....	109
Gráfico 6.1 – PIB per capita brasileiro – PPP – \$ de 2011 .....	115
Gráfico 6.2 – Poder de compra do salário mínimo brasileiro em relação à cesta básica.....	116
Gráfico 6.3 – Taxa de desemprego no Brasil .....	116
Gráfico 6.4 – Índice de Gini no Brasil .....	117
Gráfico 6.5 – Número de EES criados por ano .....	123
Gráfico 7.1 – Principais conquistas dos EES (N = 19.708) .....	133
Gráfico 7.2 – Principais desafios dos EES (N = 19.708) .....	134
Gráfico 7.3 – Rendimento médio dos sócios/as provenientes de fontes externas ao EES amostral, por gênero, condição de leitura e localização da moradia (em R\$ de 2013) .....	137
Gráfico 7.4 – Rendimento médio mensal por fonte externa e proveniente do EES, em R\$ de 2013 (n = 270).....	138
Gráfico 7.5 – Coeficiente de Gini no Brasil.....	139
Gráfico 7.6 – Curva de Lorenz e Coeficiente de Gini – comparativo entre o rendimento médio mensal proveniente somente do EES, somente de fontes externas e de ambos (n = 270)	140
Gráfico 7.7 – Comparativo por gênero do rendimento médio mensal dos sócios/as de EES com o rendimento médio mensal da população brasileira, estimado pelo IBGE/PNAD 2012 (n = 270).....	140
Gráfico 7.8 – Comparativo, por localização da moradia, do rendimento médio mensal dos sócios de EES amostral com o rendimento médio mensal da população brasileira (estimada pelo IBGE/PNAD 2012 – n = 270).....	141
Gráfico 7.10 – Percentual de EES do segundo mapeamento de acordo com a pontuação obtida nos vetores de empreendedorismo e solidarismo (N = 13.527).....	147
Quadro 7.1 – Distribuição percentual dos EES segundo a pontuação conjunta nos vetores VE e VS (N = 13.527) .....	148

# Índice de Tabelas

Tabela 2.1 – Razões que motivaram a criação dos EES.....	37
Tabela 2.2 – Seções e Subclasses mais frequentes da CNAE-ES entre os EES.....	40
Tabela 2.3 – Atividade econômica principal dos EES por Região .....	48
Tabela 2.4 – Cor ou raça predominante dos sócios/os dos EES, por Região .....	50
Tabela 2.5 – Principais setores econômicos por Região .....	52
Tabela 3.1 – Principais ocupações dos sócios/as, conforme CBO Domiciliar 2002 (N = 2.895).....	67
Tabela 3.2 – Atividades adicionais conforme a atividade principal dos sócios/as no EES .....	70
Tabela 3.3 – Formas de contribuição dos sócios/as com os EES.....	70
Tabela 3.4 – Relação entre atividade principal dos sócios/as no EES e importância da renda obtida	71
Tabela 4.1 – Fluxos econômicos nos EES de produção (N = 11.081 EES / 56,2%).....	78
Tabela 4.2 – Fluxos econômicos nos EES de comercialização (N = 2.628 EES / 13,3%) .....	79
Tabela 4.3 – Fluxos econômicos nos EES de trabalho e serviços (N = 1.296 EES / 6,6%).....	80
Tabela 4.4 – Fluxos econômicos nos EES de consumo ou uso coletivo de bens e serviços (n = 3.945 EES / 20%).....	81
Tabela 5.1 – EES criados, por triênio após 1986.....	97
Tabela 5.2 – EES antigos, remanescentes no mapeamento (1885-2009).....	98
Tabela 6.1 – Área de atuação do EES.....	120
Tabela 6.2 – Forma de organização do EES.....	120
Tabela 6.3 – Atividade principal do EES.....	121
Tabela 6.4 – Número de sócios/as no EES .....	123
Tabela 6.5 – Participação dos sócios/as na última assembleia.....	124
Tabela 6.6 – Motivo de criação do EES .....	125
Tabela 6.7 – Principais conquistas do EES .....	126
Tabela 6.8 – Participação do EES em movimentos sociais.....	128
Tabela 7.1 – Número de EES da Região Sul mapeados no primeiro mapeamento até 2005 e que permaneceram ou não até o segundo mapeamento, realizado entre 2009 e 2013 .....	144
Tabela 7.2 – Descrição dos indicadores que compõem o Vetor de Empreendedorismo e percentual de EES que apresentam cada um deles .....	145
Tabela 7.3 – Descrição dos indicadores que compõem o Vetor de Solidarismo e percentual de EES que apresentam cada um deles .....	146

# Prefácio

Este volume apresenta os resultados dos últimos levantamentos nacionais realizados pelo Sistema de Informações em Economia Solidária – SIES.

A Economia Solidária surge em nosso país no bojo da mais ampla e profunda crise econômica e social sofrida pelo Brasil no século passado, que resultou dos dois choques do petróleo ocorridos respectivamente em 1974 e 1979. Em ambos os choques, os países árabes exportadores de petróleo passaram a boicotar os EUA e seus aliados, como represália pelo apoio dado a Israel em suas sucessivas guerras contra os palestinos. A drástica redução da disponibilidade de petróleo na maioria dos países industrializados provocou o súbito aumento de seu preço no mercado mundial, que quintuplicou após cada um dos choques. Não havia na época nenhum sucedâneo do petróleo, capaz de substituí-lo em seu papel de principal fonte de energia em todos os países. O choque entre o súbito encolhimento da oferta do petróleo e uma demanda inflexível no mercado mundial tornou inevitável a quintuplicação de seu valor. Como os derivados do petróleo entram na composição dos preços de todas as mercadorias, os choques do petróleo desencadearam violentos choques inflacionários nos países que não eram produtores autossuficientes em petróleo, como foi o caso do Brasil e de muitos outros. Esses países tiveram de se endividar para pagar pelo petróleo que não podiam deixar de importar.

Depois do segundo choque, a dívida externa brasileira chegou a 1 bilhão de dólares, tornando-nos o maior devedor diante do sistema bancário internacional. Felizmente, não éramos os únicos. Em 1982, o México suspendeu o pagamento do serviço de sua dívida externa, no que foi seguido pelo Brasil, Argentina e demais países do 3º Mundo. A moratória em massa provocou enorme crise financeira. Os países atingidos tiveram de reduzir drasticamente suas importações e, por conseguinte, seus governos cortaram profundamente o gasto público, inclusive interrompendo obras públicas e outros gastos essenciais, o que provocou forte contração de seus mercados internos, queda do consumo e naturalmente da produção, acarretando gigantesco desemprego.

Na época, estávamos sob a ditadura militar, que nem de longe estava preparada (ou disposta) para acudir as vítimas de súbita exclusão social. Milhões perderam sua fonte de renda e, conseqüentemente, suas moradias. Tanto no Brasil como nos demais países da América Latina, as ruas e praças tornaram-se as moradias dos despejados, numa tragédia social como raramente foi observada.

A Economia Solidária ressurgiu no Brasil por obra da Cáritas, da Igreja Católica, que acudiu as vítimas da crise mediante os chamados Projetos Alternativos Comunitários, PACs, que consistiam em tentativas de organizar os desempregados em associações de trabalhadores que passaram a produzir bens e serviços de primeira necessidade, que eram trocados ou vendidos, aliviando as necessidades mais prementes. Milhares destas associações surgiram no campo e nas cidades, sem que a opinião pública tomasse conhecimento. Mas, pouco a pouco, os sindicatos e as universidades se informaram de que havia formas práticas de socorrer os mais necessitados e passaram a se somar aos esforços da Cáritas, até que a situação permitiu instituir as novas formas de interação econômica, no que acabou sendo conhecido como Economia Solidária.

No Brasil, nas eleições de 2002, ainda em plena crise, Lula colocou em seu programa a Economia Solidária como forma de enfrentar a crise que ainda não fora superada. Eleito, o Presidente Lula, tão logo fora empossado, criou, mediante projeto de lei, a Secretaria Nacional de Economia Solidária, SENAES, e o Conselho Nacional de Economia Solidária, ambos no Ministério do Trabalho e Emprego. Desde então, o governo federal se somou às entidades de fomento e difusão da Economia Solidária, que aos poucos foi reintegrando parte dos desempregados mediante a criação de empreendimentos autogestionários. Para que a política pública, assim como os esforços das ONGs da sociedade pudessem agir onde mais se fazia necessário, tornou-se uma prioridade criar um sistema de levantamento da Economia Solidária, quase inteiramente desconhecida do grande público até aquele momento.

Para conhecer a realidade da Economia Solidária em nosso país, a SENAES criou, no Ministério do Trabalho e Emprego, o Sistema de Informação da Economia Solidária, SIES, que de 2005 até 2007 organizou o primeiro Mapeamento da Economia Solidária no Brasil. Os resultados foram importantes para orientar as políticas públicas de combate à pobreza e ao desemprego. Com o rápido desenvolvimento da Economia Solidária, tornou-se necessário organizar o segundo Mapeamento, que teve lugar entre 2009 e 2013, sendo prosseguido por um levantamento amostral dos atores que compõem esse novo componente de nossa economia.

O volume que o leitor tem em suas mãos oferece os resultados dessas pesquisas, que permitem conhecer e avaliar o mais novo componente de um país que se notabiliza pelo êxito no enfrentamento da exclusão econômica e social, causa de imenso sofrimento, a ser aliviado.

*Paul Singer*  
*Secretário Nacional de Economia Solidária*

# Apresentação

No dia anterior, percorremos duas horas de barco pelo rio Tocantins, chegamos a um porto isolado no meio da mata e motos estavam nos esperando para uma viagem de meia hora dentro da mata, num ramal cheio de água. Chegamos à comunidade do Bailique Centro e realizamos diversas entrevistas, durante todo o dia; à noite, participamos de uma festa quilombola. Na manhã do dia seguinte, após percorrer o caminho de volta debaixo de chuva, fomos presenteados com esse nascer do sol. A foto foi um presente para afirmar, mais uma vez, que a vida vale a pena... Sabem aquela sensação maravilhosa de estar no lugar certo, na hora certa e fazendo a coisa certa?

O depoimento acima se refere à fotografia que ilustra a capa desse livro. Além de contextualizar a imagem, espelha com poucas palavras o clima humano reinante e igualmente as peripécias com as quais foram realizadas as duas arrojadas pesquisas cujos resultados gerais são apresentados nessa publicação: o segundo mapeamento nacional da Economia Solidária e a primeira pesquisa amostral, estatisticamente representativa, direcionada às pessoas que criaram e mantêm em funcionamento os empreendimentos econômicos solidários (EES), nos mais diversos recantos de nosso país.

Sucedendo à primeira edição (2005-2007), o segundo mapeamento foi realizado entre 2009 e 2013, graças à dedicação e à persistência dos principais responsáveis e de centenas de participantes, organizações e pessoas, não apenas diante de dificuldades extracampo, mas também frente ao desafio descomunal que representou adentrar o território brasileiro para visitar os EES, conhecer seus membros e a realidade local, aplicando em seguida o formulário de coleta de dados. No caso da pesquisa amostral, realizada em 2013, foi necessário chegar aos EES aleatoriamente sorteados, por mais distantes e pouco acessíveis que estivessem, para então sortear as sócias e os sócios aos quais se aplicaria o questionário correspondente. Mesmo debaixo de mau tempo, essas visitas renderam conversas, partilhas e imagens que alegraram o espírito dos entrevistadores (elas e eles) e dignificaram mais uma vez, a seus olhos e aos nossos, as pessoas que insistem em manter vivos princípios e práticas de solidariedade.

Como esperamos deixar claro ao longo dos capítulos desse livro, o enorme esforço político, social e humano implicado pelo mapeamento, assim como a boa vontade e a união requeridas dos que tomaram parte da pesquisa amostral, justifica-se pela contribuição fundamental desses processos de busca de informações sobre a Economia Solidária: eles levaram ao extremo, de forma pioneira, o objetivo de esquadrihar o nosso território e nele encontrar, onde estivessem, as práticas e as organizações baseadas na solidariedade. Não havia outra maneira de torná-las visíveis, co-

nhecidas e reconhecidas, para desse modo incluí-las, se necessário fosse, nesse campo que designamos de Economia Solidária. Um campo cujo espírito consiste, precisamente, em compreender, valorizar e promover outras formas de vida e de economia, desprezadas ou simplesmente ignoradas pelos padrões dominantes e por nossas visões costumeiras acerca da experiência humana.

Mais do que um objetivo ou meta de gestão, ousamos dizer que esse é o espírito geral que anima e orienta o Sistema de Informações em Economia Solidária – SIES, em cujo âmbito foi realizado o *Projeto SIES*, do qual esse livro é um dos produtos materiais. O volume de informações geradas pelo mapeamento e pela pesquisa amostral vai bem além do que podemos resumir em uma publicação. Nosso objetivo, aqui, é propiciar uma visão geral a partir desses dados, um retrato da Economia Solidária no Brasil, com base nas características principais dos EES e nos dados preliminares da pesquisa amostral. Como explicamos no capítulo 1, dedicado à contextualização do Projeto SIES e à apresentação de aspectos metodológicos do mapeamento e da pesquisa amostral, outras formas de acesso aos dados já estão disponíveis, além de futuros trabalhos a serem divulgados no *Portal SIES* (<http://sies.ecosol.org.br/>). Além de análises e estudos acadêmicos de natureza conceitual ou tocando em questões metodológicas, o Portal contém dados agregados do mapeamento nacional e orienta sobre como obter as bases de dados disponibilizadas pela Secretaria Nacional de Economia Solidária – SENAES. Uma ferramenta digital de exploração dos dados – Atlas – permite quantificar os EES conforme parâmetros de busca, entre eles o escopo territorial de interesse, além de exportar essas informações em diferentes formatos e de visualizá-las cartograficamente. Convidamos ainda os leitores a consultar o Portal e, com a devida calma, acessar e folhear o Álbum de imagens da pesquisa amostral, um registro tocante sobre as pessoas que fazem a solidariedade acontecer, realizado com sensibilidade a partir das fotografias e dos relatos feitos pelos entrevistadores.

Quanto a esse livro, esperamos que os títulos de cada capítulo ofereçam uma ideia antecipada de seu conteúdo. Após a apresentação do Projeto SIES, no capítulo 1, passamos aos dados mais gerais trazidos pelo segundo mapeamento, isto é, aos grandes números que definem a fisionomia dos EES e refletem a sua diversidade, nacional e regional. Essa análise de certo modo introdutória, feita no capítulo 2, terá sequência no capítulo 3, quando abordaremos com algum pormenor o perfil das sócias e dos sócios dos EES. Nessa altura serão utilizados, lado a lado, os dados do mapeamento e da pesquisa amostral, de acordo com uma metodologia a ser explicada oportunamente, no corpo do próprio capítulo.

O capítulo 4 nos conduzirá a um segundo plano de análise, no qual as informações originais são ordenadas e comparadas progressivamente, com o objetivo de identificar semelhanças mais fortes entre subgrupos de EES. Desse modo, será possível classificá-los de acordo com padrões latentes que emergem dos dados e que refletem a existência de tipos diferentes de EES, no que diz

respeito à finalidade que cumprem para os seus membros e às características comuns que apresentam a partir desse critério inicial.

A percepção dos sentidos que os EES assumem para seus integrantes será o ponto de partida para os três capítulos finais. No capítulo 5, a evolução dos EES – incluindo o grande surto verificado nos anos 2000 – será considerada em uma perspectiva histórica, voltada aos antecedentes e às raízes mais longínquas e profundas da solidariedade popular no Brasil. Essa análise da gênese dos EES será complementada no capítulo 6, com um estudo sobre o impacto da conjuntura econômica brasileira, em especial no tocante às alternativas de trabalho e renda, sobre a escalada recente dos EES. Em conclusão, diremos que a Economia Solidária responde antes a um aumento da segurança material, ou das expectativas de obtê-la, do que o inverso. No capítulo 7, retomaremos os dados fornecidos pelo mapeamento e pela pesquisa amostral sobre as conquistas e desafios associados aos EES, o que permitirá avaliar o seu significado do ponto de vista das necessidades e das aspirações de seus integrantes. Além desses sentidos incorporados pelos protagonistas da Economia Solidária, duas questões de natureza estrutural e de importância teórica e política serão preliminarmente tratadas: o papel dos EES no combate às desigualdades de renda e a hipótese de conterem uma lógica distinta, simultaneamente social e econômica, inclusiva e igualitária; portanto, de serem portadores de *outra* economia.

Ter iniciado o livro com uma citação é uma forma de expressar o sentido eminentemente coletivo e cooperativo do mapeamento e da pesquisa amostral. Os responsáveis nacionais cumpriram o seu papel, mas sem o idealismo e o denodado profissionalismo dos demais participantes, das coordenações regionais aos entrevistadores, os resultados teriam ficado muito aquém das metas, ou mesmo sem maior significância. É necessário, portanto, reconhecer esse valioso trabalho e agradecer a tantos quantos participaram do segundo mapeamento, em suas diversas etapas, bem como aos entrevistadores de campo que tornaram viável a pesquisa amostral. Da mesma forma, cabe-nos enaltecer o suporte constante da SENAES, responsável pelo Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária e realizadora do Projeto SIES, em parceria com a Universidade do Vale do Rio dos Sinos – Unisinos. Dessa Instituição, de longa data atuante nesses temas, reconhecemos uma vez mais a acolhida e o apoio recebido pelo Grupo de Pesquisa em Economia Solidária e Cooperativa – *Ecosol*, em cujo âmbito realizou-se o Projeto SIES e redigiu-se esse livro.

Boa leitura!

*Luiz Inácio Germany Gaiger*  
Coordenador do Projeto SIES



# 1

## O PROJETO SIES

Há mais de dez anos, em 2003, a Secretaria Nacional de Economia Solidária e o Fórum Brasileiro de Economia Solidária decidiram realizar um amplo mapeamento da Economia Solidária no Brasil, com a finalidade de alargar o conhecimento e proporcionar maior visibilidade a esse novo campo de práticas, articular as experiências e, ainda, oferecer subsídios à construção de uma plataforma de ação e à formulação de políticas públicas. No mapeamento, realizado entre 2005 e 2007, quase 22 mil empreendimentos econômicos de base coletiva e autogestionária foram identificados e caracterizados. Ademais, o mapeamento deu origem ao Sistema de Informações em Economia Solidária – SIES, propiciando o acesso público aos dados e mantendo sua atualização periódica, de acordo com as diretrizes emanadas do Conselho Nacional de Economia Solidária e com as resoluções da Comissão Gestora Nacional do SIES, uma instância com representações do estado, do Fórum Brasileiro de Economia Solidária e de entidades de apoio e fomento. Entre 2009 e 2013, foi realizado o segundo mapeamento nacional, objeto desse livro.

No Brasil, a produção acadêmica sobre a Economia Solidária veio crescendo rapidamente, tendo já chegado a várias instituições de pesquisa e mobilizado investigadores e estudantes em pesquisas empíricas, em trabalhos teóricos sobre a Economia Solidária e na organização de eventos. Uma das principais questões de fundo em debate diz respeito aos espaços da realidade contemporânea deixados a outras formas de existência individual e coletiva, face às determinações da ordem econômica, com seus processos flexíveis de acumulação que se valem precisamente de formas não tipicamente capitalistas de trabalho e de produção. Afora a manipulação do regime jurídico cooperativo e outros ardis destinados a aviltar o trabalho, é de se reconhecer que, mesmo

nas iniciativas genuínas, os riscos de distorção e retrocesso são permanentes, justificando-se o estudo sobre as condições prévias necessárias ao êxito dessas experiências e sobre as vias mais propícias para sua viabilização e desenvolvimento.

Até o mapeamento, contudo, a inexistência de informações abrangentes e sistematizadas sobre a Economia Solidária restringia a maior parte das pesquisas a uma abordagem eminentemente qualitativa. Alguns estudos comparativos, sobre um tipo de organização ou sobre questões específicas, deram maior qualidade teórica e analítica a essa produção, à medida que a Economia Solidária integrou-se à agenda de pesquisa de centros de referência e passou a contar com o apoio financeiro das agências de fomento. Entretanto, são ainda infrequentes os estudos fundamentados em bases empíricas razoavelmente representativas da Economia Solidária no Brasil, no sentido de caracterizar o perfil das iniciativas desse campo e dimensionar as suas tendências predominantes.

À semelhança dos estudos sobre a economia informal, que sofreram um impacto positivo com as duas edições da pesquisa sobre a Economia Informal Urbana – ECINF, em 1997 e 2003, o avanço no tratamento dos temas relevantes sobre a Economia Solidária já não poderia mais prescindir de informações apuradas em levantamentos que possibilitem agregações de dados homogêneos, em larga escala. Através dos dois mapeamentos nacionais já realizados, o SIES oferece bases de pesquisa propícias ao uso dos recursos da análise estatística e à 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. O formato e a metodologia do segundo mapeamento, aperfeiçoados graças à experiência anterior, apresentam indicadores de maior abrangência e precisão para coleta das informações, o que permite que sejam exploradas segundo diferentes prismas, como buscaremos exemplificar ao longo desse livro.

## 1.1 Um sistema nacional de informações

O SIES veio preencher uma lacuna em termos de conhecimento sobre a realidade da Economia Solidária no Brasil. Tornou-se um importante instrumento para o planejamento de políticas públicas e favoreceu decisivamente o reconhecimento e o dimensionamento nacional de uma realidade até então não captada pelas pesquisas oficiais no Brasil.

Naturalmente, as informações coletadas junto aos empreendimentos necessitam de um trabalho metódico de crítica e validação, previamente à sua disponibilização pública. Há obstáculos inerentes à pesquisa de campo, compreensíveis diante do ineditismo dos mapeamentos e da sua complexidade operacional. Os instrumentos de coleta, além de múltiplos, no caso do segundo

mapeamento são mais complexos, exigindo um tratamento redobrado, no sentido de depurar e validar as bases de dados.

Ainda assim, por ocasião dos preparativos do segundo mapeamento, percebeu-se a necessidade de avançar no conhecimento do perfil dos membros dos empreendimentos, bem como na verificação dos impactos sobre as condições de vida desses trabalhadores e seus familiares, decorrentes da sua atuação na Economia Solidária. A aplicação de um questionário padronizado foi considerada a melhor alternativa para garantir a representatividade do estudo, de modo a aferir as condições de vida dos integrantes dos empreendimentos e de suas famílias, no tocante a aspectos considerados usualmente pelas estatísticas oficiais e pelos estudos de referência sobre o tema. Desse propósito originou-se a primeira pesquisa amostral nacional sobre a Economia Solidária no Brasil, conduzida entre 2012 e 2013, cujos primeiros resultados serão apreciados em alguns dos capítulos desse livro.

O SIES promoveu o primeiro e o segundo mapeamentos, assim como a pesquisa amostral acima referida, por estar orientado pelas seguintes diretrizes:

- Formulação e aperfeiçoamento de conceitos técnicos e indicadores que possibilitem verificar a abrangência e potencialidades da Economia Solidária, possibilitando sua incorporação em estudos, censos e levantamentos realizados pelas instituições públicas de pesquisa e informação;
- Fortalecimento da organização da Economia Solidária, atendendo demandas específicas de identificação e conhecimento a seu respeito em territórios, desenvolvendo catálogos de entidades e produtos, promovendo redes de intercâmbio, etc.;
- Participação dos principais atores da Economia Solidária, incluindo empreendimentos, entidades de apoio, assessoria e fomento e gestores públicos, no processo de implantação e disseminação do Sistema;
- Progressividade na sua implantação, com possibilidade de ampliação das bases de informações para atender demandas territoriais, além de novas variáveis de interesse, identificadas posteriormente;
- Confiabilidade das informações, o que deve orientar o processo de formulação dos instrumentos de coleta, análise e disseminação de informações;
- Divulgação adequada e fidedigna dos resultados, como um direito da sociedade de acesso às informações e como obrigação dos órgãos públicos que realizam estudos, pesquisas e diagnósticos, proporcionando a visibilidade da Economia Solidária e a transparência necessária do processo de mapeamento.
- Segurança e ética no uso autorizado das informações, afastando qualquer tipo de constrangimento aos informantes.

O tratamento das bases de dados do segundo mapeamento, a realização da pesquisa amostral, a análise dos dados e a sua disseminação são os fatos que conduziram à idealização e execução do Projeto SIES, nos termos conceituais e metodológicos que explicitaremos a seguir. O nome por extenso do Projeto – *Ampliação, Consolidação, Análise e Disseminação dos Dados do Sistema de Informações em Economia Solidária* – evoca os seus objetivos, assim enumerados:

- Análise de consistência das bases de dados do SIES oriundas do segundo mapeamento nacional, constituídas por informações sobre Empreendimentos Econômicos Solidários (EES) e Entidades de Apoio, Assessoria e Fomento à Economia Solidária (EAF)<sup>1</sup>;
- Ampliação do Sistema de Informações em Economia Solidária através de pesquisa amostral sobre o perfil dos associados dos Empreendimentos Econômicos Solidários (EES) e sobre os impactos gerados por sua participação na Economia Solidária;
- Análise dos dados do SIES referentes aos EES e à pesquisa amostral acima referida, mediante estudos setoriais relativos a características populacionais e a segmentos econômicos da Economia Solidária, para maior compreensão da diversidade de EES, dos seus fatores de gênese e das suas condições gerais e específicas de desenvolvimento e viabilidade;
- Disseminação dos resultados do SIES, por meio do aperfeiçoamento de sistemas de informações referenciadas geograficamente sobre a Economia Solidária (atlas digital), publicações impressas e digitais, portal web, eventos e outros meios de difusão nacional e internacional.

O Projeto SIES foi desenvolvido pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos – Unisinos, em convênio com a Secretaria Nacional de Economia Solidária, nos termos do Edital 05/2010, lançado por aquele órgão de governo. Sua execução esteve a cargo do Grupo de Pesquisa em Economia Solidária e Cooperativa – *Ecosol*, vinculado ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da Unisinos. Tratou-se, portanto, de uma atividade com abrangência nacional, iniciada em 2011. A decisão de realizá-lo, como já mencionado, foi tomada de comum acordo com o Fórum Brasileiro de Economia Solidária, cujo apoio se mostrou decisivo em sua execução. A concepção geral do Projeto, em particular o questionário amostral, foi discutida e aprovada em diversas reuniões da Comissão Gestora Nacional do SIES, como parte de suas atribuições de acompanhar e emitir as orientações gerais para o desenvolvimento do SIES.

## 1.2 O segundo mapeamento nacional

O primeiro mapeamento, como dissemos, foi realizado entre 2005 e 2007. Com um registro, em sua primeira etapa, de aproximadamente 15 mil EES, em 2007 realizou-se uma nova coleta de

---

<sup>1</sup> A base de Políticas Públicas de Economia Solidária (PPES), inicialmente prevista, foi posteriormente excluída do tratamento de dados.

dados, complementar, chegando-se como isso ao total de 21.859 EES. O segundo mapeamento, executado entre 2009 e 2013, gerou uma base de dados com 19.708 EES, após o tratamento das informações. Segundo a Secretaria Nacional de Economia Solidária, esse amplo trabalho de coleta e sistematização de dados teve como 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 visibilidade à Economia Solidária, para fins de reconhecimento e apoio público;
- Facilitar a realização de estudos e pesquisas.

O mapeamento supôs um acordo prévio, entre as entidades promotoras, em relação ao conceito de Empreendimento Econômico Solidário – EES, do ponto de vista substantivo e operacional. Com isso, estabeleceu-se uma ampla convergência no Brasil, conduzindo à definição dos EES como aquelas organizações dotadas das seguintes características:

- Empreendimentos coletivos suprafamiliares, com ao menos dois sócios/as e de atuação econômica permanente;
- Que adotam a forma de associações, cooperativas, empresas autogestionárias, grupos de produção, clubes de troca, etc., cujos participantes realizam coletivamente a gestão das atividades e da alocação dos seus resultados;
- Com ou sem registro legal, prevalecendo a existência real ou a vida regular da organização;
- 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 (compra, venda e troca de insumos, produtos e serviços) e de consumo solidário.
- Sendo organizações singulares ou complexas<sup>2</sup>.

Finalizada a coleta, as informações passaram por uma série de procedimentos, visando dar-lhes maior fidedignidade e confiabilidade. Numa primeira fase, as variáveis que compõem a base de dados foram tratadas uma a uma, incluindo a criação de variáveis de classe (intervalos de anos, níveis de renda, etc.), a eventual recodificação de respostas, atualizações monetárias, etc. Numa segunda etapa, através de testes críticos envolvendo tabulações, comparações e cruzamentos para verificação de consistências e inconsistências entre os dados, assim como para detectar

---

<sup>2</sup> As organizações econômicas complexas são as centrais de associação ou de cooperativas, complexos cooperativos, redes de empreendimentos e similares. O segundo mapeamento contemplou apenas as organizações singulares.

respostas em branco sistemáticas ou o uso repetido da alternativa “Outra resposta”, fato que prejudica sua interpretação e seu cruzamento com as demais informações.

Disto resultaram relatórios, apontando as inconsistências encontradas e as soluções possíveis, no sentido da correção na base ou da retirada da informação, ou mesmo do EES, da base de dados. Os casos suspeitos de incorreção foram informados à Secretaria Nacional de Economia Solidária, a quem coube decidir por sua manutenção ou retirada. Finalizado o trabalho com o fechamento e a gravação da base, a mesma ficou disponível para consulta pública, através do site dos SIES. Além disso, como já referido, os dados agregados de um conjunto importante de variáveis podem ser levantados e cruzados através do atlas digital, disponibilizado no Portal SIES, desenvolvido pelo Projeto.

Três peculiaridades do segundo mapeamento merecem atenção:

- A coleta de dados nos EES dependeu da identificação prévia dos mesmos, sua inclusão em listagens e previsão orçamentária. Assim, EES implantados ou identificados pouco antes da coleta ficaram às vezes a descoberto, reduzindo com isso a cobertura alcançada dos EES mais jovens ou mais afastados dos circuitos de interação entre os empreendimentos, entidades de apoio e órgãos públicos. Em consequência disso, o número de EES criados nos últimos anos cai nitidamente na base de dados, tal como já sucedera no primeiro mapeamento.
- A coleta não se realizou simultaneamente nas Regiões do país. Algumas finalizaram o trabalho de campo em 2011, ao passo que as últimas o fizeram no início de 2013. Assim, o triênio 2011-2013 não retrata adequadamente a realidade nacional à época e não deve ser utilizado para comparações regionais ou entre estados. Por isso, como se verá ao longo do livro, algumas análises descartam esse período, cotejando os dados até 2009 ou 2010.
- Como se observa no [gráfico 1.1](#), grande parte dos EES registrados no segundo mapeamento o foram pela primeira vez, por não terem sido identificados no primeiro mapeamento ou serem mais recentes. Ademais, alguns EES constantes no primeiro mapeamento não foram mais localizados ou, em certos casos, avaliou-se que perderam as características de EES, tal como as define o Termo de Referência do mapeamento; assim, não voltaram a ser mapeados.

Consequentemente, comparações gerais entre os dois mapeamentos ficam prejudicadas, embora não de todo impossibilitadas, desde que se diferenciem, em cada caso, os EES revisitados e os EES novos do segundo mapeamento e, quando pertinente à análise, se abarque também o universo captado apenas no primeiro mapeamento. Alguns paralelos entre os dois mapeamentos serão feitos no capítulo 5, quando tratarmos da expansão dos EES, cujo ápice se deu na última década, e no capítulo 7, ao tratarmos dos coeficientes de empreendedorismo e de solidarismo.

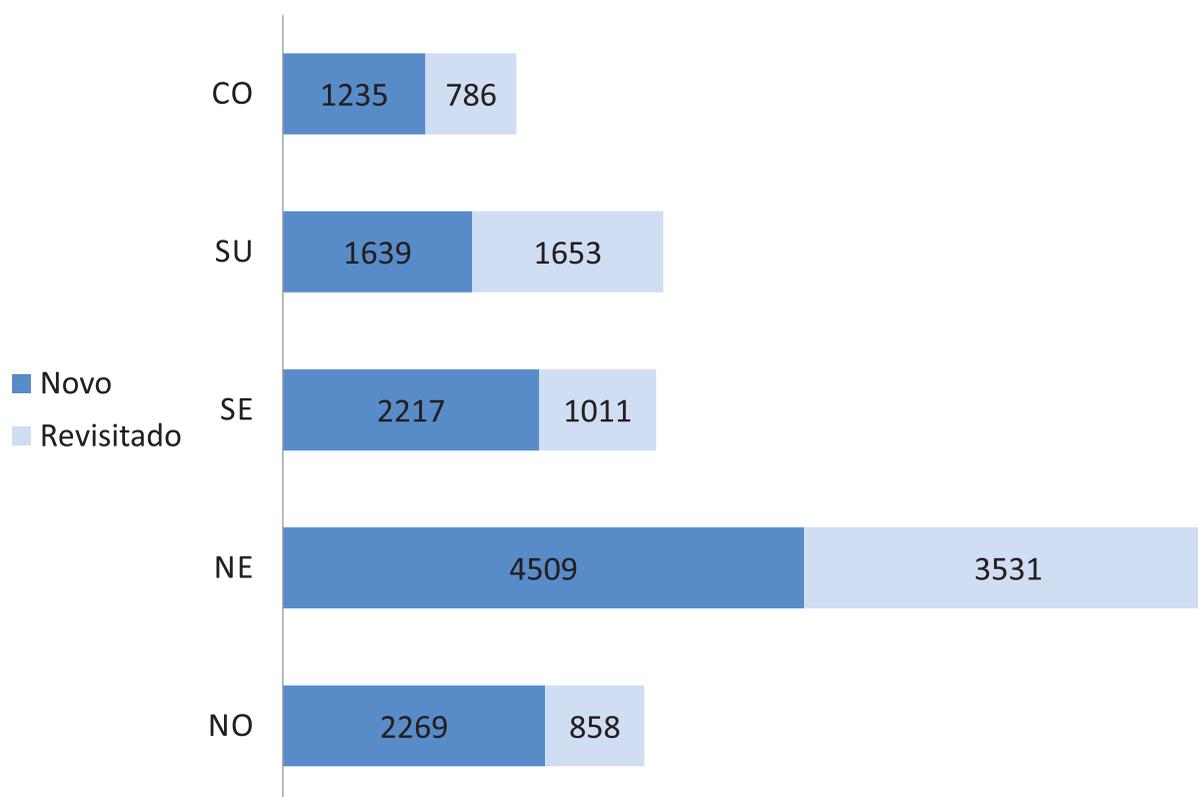


Gráfico 1.1 – EES novos e revisitados no segundo mapeamento, por Região

Em resultado, 19.708 EES foram validados na base do segundo mapeamento. Os dados mais gerais a respeito podem ser contemplados no atlas digital do mapeamento, disponível no Portal SIES. Eles serão também apresentados no capítulo 2, mas em grandes linhas podemos adiantar que 60% dos EES são associações, 30,5% são grupos informais e 8,9%, cooperativas. Empresas mercantis preenchem uma fatia bem menor, equivalente apenas a 0,6%. As atividades coletivas mais comuns são a produção (56,2%), o consumo ou uso coletivo de bens e serviços (20%), a comercialização (13,3%) e a prestação de trabalho ou serviços a terceiros (6,6%). As atividades principais de alguns EES são ainda a troca (2,2%) e a poupança, crédito e finanças solidárias (1,7%).

As análises dos dados do mapeamento previstas no Projeto têm os seguintes focos principais:

- As características gerais e principais mudanças em relação ao primeiro mapeamento;
- Tipologias dos EES com base em critérios sociais e econômicos;
- Processos de gênese e de desenvolvimento dos EES.

Esses são os principais temas abordados no livro, ressaltando-se mais uma vez que seu objetivo consiste em oferecer uma visão geral dos EES, tal como retratados pelo segundo mapeamento, indicando possibilidades de estudos mais focalizados e com maior profundidade, que es-

peramos despertem o interesse dos leitores. Igualmente de forma panorâmica e com o intuito de apontar vias de aprofundamento analítico, nos capítulos 3 e 7 alguns tópicos serão desenvolvidos com base nos resultados preliminares da pesquisa amostral, sobre as sócias e os sócios dos EES. Convém então apresentarmos as características gerais dessa pesquisa.

## 1.3 A pesquisa amostral

Como já mencionado, o Projeto SIES tem como objetivos gerais a ampliação da base de dados, com a caracterização dos membros associados aos EES por meio de uma pesquisa de campo específica, e a disseminação do SIES, por via de estudos setoriais e do desenvolvimento de canais de divulgação das informações e análises.

Desde o primeiro mapeamento, é possível contabilizar e comparar dados gerais sobre a Economia Solidária no Brasil. Entretanto, não dispúnhamos de informações sobre os participantes dos EES, devendo-se então inferir suas características do perfil geral dos empreendimentos e de algumas variáveis do mapeamento sobre números globais e aspectos preponderantes das sócias e dos sócios dos EES. A idealização de uma pesquisa amostral por meio de questionário teve início quando, por ocasião dos preparativos do segundo mapeamento, percebeu-se a necessidade de avançar no conhecimento dos membros dos EES, de forma mais direta, ampla e conclusiva.

A pesquisa foi idealizada a partir de um questionário de coleta (QSES), dirigido aos membros associados dos EES, com o objetivo de conhecer o seu perfil e avaliar as mudanças provocadas pela sua participação nos EES, como trabalhadores, produtores e consumidores, e também como ativistas ou lideranças da Economia Solidária e de outros movimentos afins. O QSES foi concebido com os seguintes objetivos:

- Identificar as características individuais e familiares dos sócios/as dos EES registrados no SIES;
- Analisar os fatores motivadores da participação nos EES e as correspondentes formas de atuação econômica, social e política dos sócios/as;
- Identificar os benefícios proporcionados pela participação nos EES e na Economia Solidária em geral, avaliando as principais mudanças observadas nas condições de vida dos sócios/as dos EES;

Fornecer diretrizes e orientações para a formulação e o aperfeiçoamento de políticas, programas e ações que visem ao fortalecimento dos EES.

A elaboração do QSES tomou como referências as principais pesquisas de base nacional no Brasil, tais como a ECINF (Economia Informal Urbana), a POF (Pesquisa de Orçamentos Familiares) e a PNAD (Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílios). Categorias usuais nessas pesquisas foram adotadas ou adaptadas no QSES, conforme se descreve no próprio instrumento e se explica no Guia de Aplicação do QSES, utilizado pelos entrevistadores<sup>3</sup>. Para determinar a atividade econômica do entrevistado, foi utilizada a CNAE-ES (Classificação Nacional de Atividades Econômicas, com subclasses adicionais), tabela usada no mapeamento. A CNAE-ES é específica para a Economia Solidária e detalha algumas das suas atividades muito frequentes, mas não incluídas na CNAE, como Catador de material reciclável ou Artesanato com material reciclável. No bloco referente às atividades de trabalho remunerado, foi utilizada a tabela de Classificação Brasileira de Ocupações (CBO).

As questões destinadas a estimar as mudanças provocadas pela participação na Economia Solidária foram selecionadas por sua incidência em situações concretas, vivenciadas como importantes pelos sócios/as, sobretudo em temas candentes que provocam impasses e dividem opiniões. Para colher material empírico apropriado que embasasse essa abordagem, além de consultas a outros estudos, realizamos entrevistas longas com 35 representantes de EES na IV Plenária Nacional da Economia Solidária, em 2008.

Para chegar à versão final do QSES, dois pré-testes foram realizados em 2012, no Rio Grande do Sul e em Brasília; no segundo caso, durante a V Plenária Nacional de Economia Solidária. Pôde-se avaliar, além da eficácia das questões e da metodologia de aplicação, o entendimento da linguagem do QSES por parte dos membros dos EES oriundos de diversas regiões do Brasil.

Tematicamente, o QSES estrutura-se nos seguintes tópicos:

- Perfil social e econômico, individual e familiar, dos sócios/as dos EES;
- Fontes de rendimentos e relações entre a unidade familiar e as atividades nos EES;
- Participação social e política na Economia Solidária e em outros espaços;
- Mudanças decorrentes da participação na Economia Solidária;
- Percepções sobre a experiência vivida nos EES e na Economia Solidária.

A aplicação do QSES foi realizada com base em uma amostragem aleatória, estatisticamente representativa da população nacional dos sócios/as dos EES. Com vistas à definição preliminar do nível de representatividade da amostra de EES, foi utilizada a base de dados do SIES de 2007, na qual constam 21.859 EES e 1,6 milhões de sócios/os. Por se tratar de uma pesquisa sobre os inte-

---

<sup>3</sup> Esses documentos acompanham uma *Nota Técnica*, fornecida pela SENAES conjuntamente com a base de microdados, na qual se detalha a metodologia de elaboração, aplicação e tratamento dos dados do QSES.

grantes dos EES, o critério principal da amostragem foi o número de sócios/as de cada EES, seguido de critérios geográficos.

A amostra foi estipulada em 3.000 informantes. As estratificações por Unidades da Federação (UF) e por porte dos EES estabeleceram uma margem de erro de 1,8% (nacional) e de 5% nas Regiões, com nível de confiança de 95%. Isto significa, por exemplo, que, se na amostra for observado que 56% dos entrevistados são mulheres, podemos estimar com probabilidade de acerto de 95% que na população de sócios/os de todos os EES haja um percentual de mulheres que pode estar entre 54,2% e 57,8%<sup>4</sup>.

Entretanto, a inexistência ou insuficiência de candidatos ao papel de entrevistador em algumas UF prejudicou a hipótese de realização da pesquisa em todo o território nacional. Assim, por razões metodológicas e operacionais, somadas a aspectos financeiros, algumas UF ficaram liminarmente excluídas. Esse fato reorientou a pesquisa e o plano amostral para a seleção de UF conforme três critérios gerais: a) suficiência e adequação de entrevistadores qualificados; b) total de EES mapeados na UF e contribuição para o segundo mapeamento; c) qualidade presumível dos dados, em função do percentual de EES mapeados no segundo mapeamento, em relação ao primeiro.

Nessas circunstâncias, foi necessário adaptar o número total de pessoas a entrevistar nas UF selecionadas, aumentando o número de EES e de entrevistas em alguns casos. Uma vez definidos os critérios prévios e tendo-se segurança de sua viabilidade, levando-se em conta o plano amostral, foi realizado um sorteio aleatório dos EES em cada UF. O número de entrevistados/as por EES dependia do seu respectivo porte. Em EES com 3 a 9 sócios/as, foram realizadas duas entrevistas; nos casos de 10 e 19 sócios/as, foram aplicados três questionários; nos EES com 20 a 49 sócios/as, seis sócios/as responderam às questões; nos EES com 50 a 99 sócios/as, igualmente seis sócios/as; por fim, aqueles com 100 a 499 sócios/as tiveram aplicados oito questionários. Essas tarefas tiveram suporte em ferramentas de localização geográfica, como ilustrado na [figura 1.1](#).

Durante a visita ao EES, ou recorrendo-se a uma lista fornecida ao entrevistador em contatos prévios, os sócios/as foram sorteados por meio de uma Tabela de Números Aleatórios e, a seguir, suas entrevistas agendadas. Como fato positivo que não causa surpresa no ambiente da Economia Solidária, não houve maiores imprevistos durante o processo de visita. Pelo contrário, as pessoas se mostraram em geral muito solícitas em receber os entrevistadores e satisfeitas por terem sido sorteadas para a aplicação de um questionário em que pudessem falar mais sobre suas vidas e experiências<sup>5</sup>.

4 Detalhamentos do Plano Amostral constam da *Nota Técnica*, antes referida.

5 O excelente ambiente reinante nas atividades de campo e a disponibilidade dos sócios/as em fornecer informações e aceitar a tomada de fotografias, como registro visual da pesquisa, motivaram os entrevistadores e a coordenação da pesquisa a elaborarem um *Álbum de imagens*, que recomendamos ao leitor consultar no Portal SIES.



Figura 1.1 – Visualização dos EES sorteados e dos questionários a aplicar

Participaram da pesquisa 59 entrevistadores, de 14 Estados e do Distrito Federal. O planejamento de trabalho de campo, o preenchimento digital e a revisão dos questionários foram acompanhados pela coordenação do Projeto através de uma plataforma virtual – o Sistema QSES – disponível no Portal SIES, mesmo endereço em que têm sido divulgados eventos, publicações e demais produtos relacionados à pesquisa amostral e ao andamento do Projeto em geral. Em particular, o Sistema QSES serviu à conferência dos dados lançados digitalmente, à crítica das informações e, ao final, à validação dos questionários, cuja distribuição final, por UF, consta no gráfico 1.2.

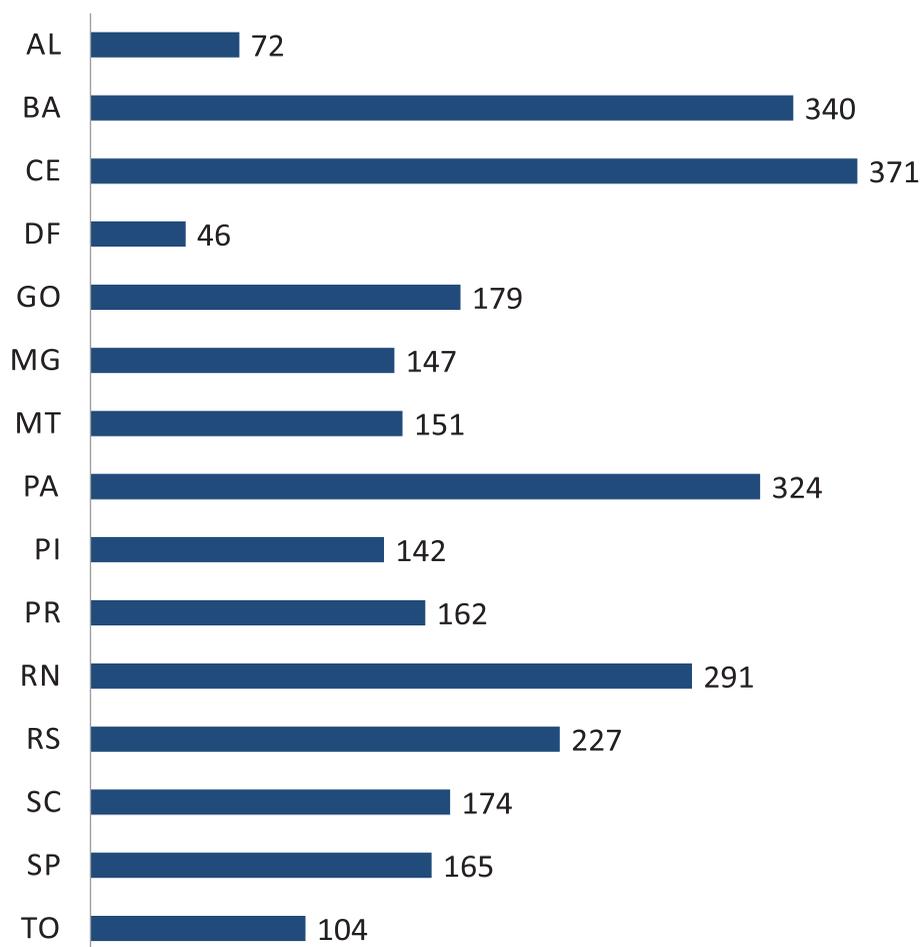


Gráfico 1.2 – Total de questionários aplicados por UF

A base final da pesquisa amostral possui 2.895 questionários, cifra que não altera significativamente os níveis de representatividade estimados inicialmente. Análises preliminares revelaram similitudes entre os resultados do mapeamento e a pesquisa amostral. Por exemplo, no tocante à proporção entre mulheres e homens, ou à proporção de EES de acordo com as atividades econômicas. O [gráfico 1.3](#) demonstra a paridade, por Região, entre o percentual de QSES aplicados e o percentual de EES existentes, de acordo com o segundo mapeamento. A única diferença significativa, na Região Sudeste, explica-se pela predominância regional de EES de pequeno porte, reduzindo com isso o percentual de questionários previstos e aplicados.

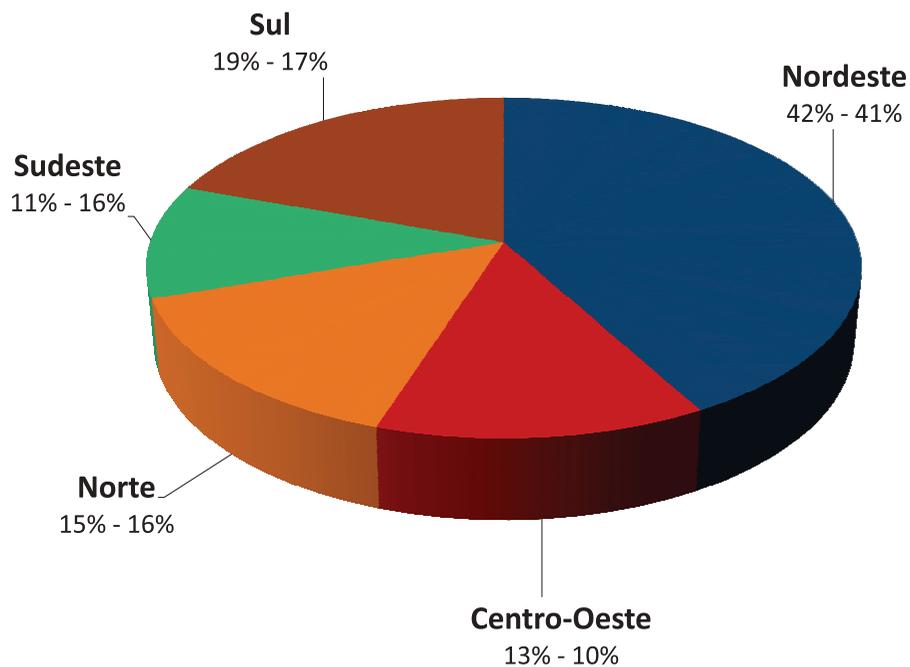


Gráfico 1.3 – Percentual de questionários e de EES por Região

Dados gerais da pesquisa amostral serão apresentados no capítulo 3. Salientamos que o sistema de identificação dos EES, utilizado durante o segundo mapeamento, foi integrado ao sistema de identificação dos QSES. Assim, as informações recolhidas junto aos sócios/as dos EES poderão ser comparadas àquelas já coletadas sobre os respectivos EES, multiplicando as alternativas de gestão dos dados.



# 2

## DADOS GERAIS

Em resultado do processo de tratamento e validação das informações, a base de dados do segundo mapeamento nacional de Economia Solidária conta com 19.708 EES e 1.423.631 associados, mulheres e homens. Como veremos nesse capítulo, do primeiro para o segundo Mapeamento a configuração dos EES quase não se alterou em aspectos gerais, como a forma de organização ou o percentual de EES nas Regiões do país, o que pode ser visualizado na [figura 2.1](#). Nesse capítulo, introduziremos esses aspectos progressivamente, iniciando pelos grandes dados nacionais dos EES e, a seguir, tratando de aspectos mais específicos, como o perfil econômico e as práticas de gestão e a participação sociopolítica. O capítulo se encerra com uma análise regional dos dados, salientando semelhanças e peculiaridades das cinco Regiões do país.

### 2.1 Principais características dos EES

As primeiras características a examinar dizem respeito a duas variáveis frequentemente colocadas em destaque: a *área de atuação* dos EES, dividida entre rural, urbana e mista (rural e urbana), e a *forma de organização* adotada, item que os classifica como associações, cooperativas, empresas mercantis ou grupos informais.

Quanto ao primeiro aspecto, o espaço rural prevalece como área de atuação, contendo 54,8% dos EES. A área urbana corresponde a 34,8% deles, enquanto 10,4% dos EES atuam simultaneamente no espaço rural e urbano. A diferença entre o espaço rural e urbano, de exatos 20%, não deve ser menosprezada; ao contrário, veremos que se trata de uma característica importante da Economia Solidária no Brasil, nem sempre devidamente considerada. Essa predominância do rural acentuou-se ligeiramente em relação ao primeiro mapeamento, no qual os EES rurais correspondiam a 48,1%, os EES urbanos a 34,5% e aqueles com atuação rural e urbana, a 17%. Houve uma queda nesta última categoria, em benefício dos EES rurais<sup>6</sup>.

---

6 Os dados do primeiro mapeamento são extraídos da base de trabalho da Unisinos, que contabiliza 21.855 EES.



Figura 2.1 – Distribuição nacional dos EES e sócios por Região

Quanto à forma de organização dos EES, os dados aparecem no gráfico 2.1. Nota-se ampla predominância das associações, com 60% dos EES. Esse percentual cresceu em comparação com o primeiro mapeamento, no qual correspondia a 51,8%. Em contrapartida, decresceu a fatia dos grupos informais, passando de 36,5% para 30,5%. As cooperativas mantêm-se abaixo de 10%, com um ligeiro declínio, visto que no primeiro mapeamento totalizavam 9,7%. As sociedades mercantis ficam com menos de 1%. Não representam um segmento globalmente expressivo, mas em termos relativos deve-se observar que, no mapeamento anterior, totalizavam 1,4% dos EES.

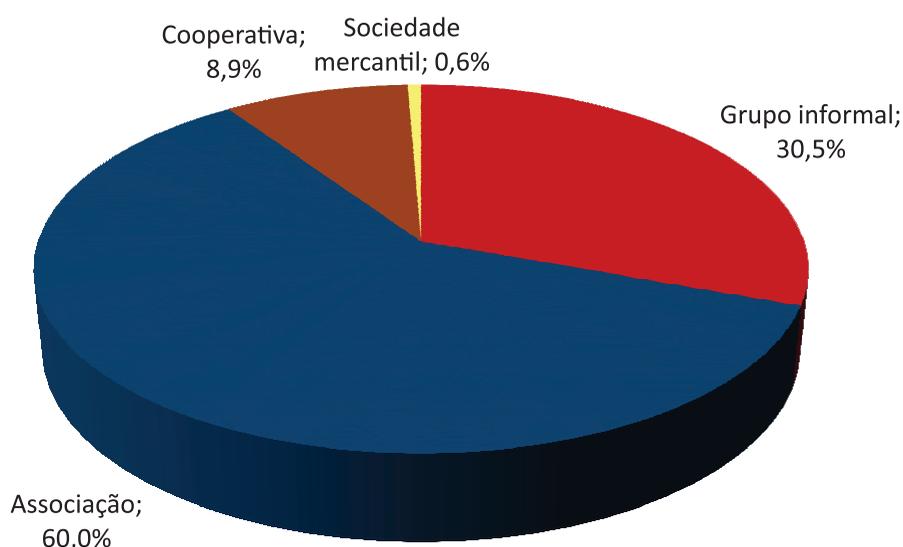


Gráfico 2.1 – Forma de organização dos EES.

Há uma relação entre a área de atuação e a forma de organização dos EES. O gráfico abaixo indica que as associações predominam em área rural, enquanto os grupos informais se concentram na área urbana e as cooperativas se dividem entre ambas, com presença maior no espaço urbano, traço mais acentuado no caso das empresas mercantis. O peso das formas de organização em cada área de atuação mantém o mesmo padrão geral no primeiro e no segundo mapeamento.

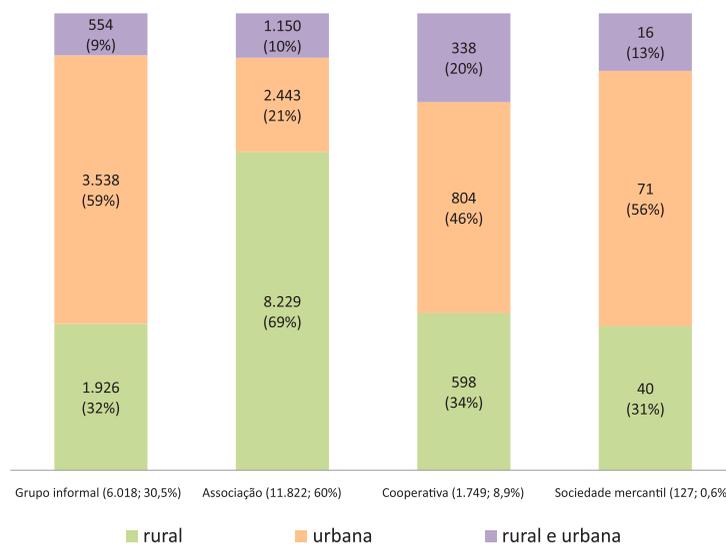


Gráfico 2.2 – Forma de organização conforme a área de atuação dos EES

Essas relações também incidem sobre a *principal atividade econômica coletiva* dos EES, uma das variáveis mais importantes do mapeamento: após enumerar as diversas atividades econômicas que realizam coletivamente, os EES indicaram qual delas era a principal<sup>7</sup>, com os resultados a seguir:

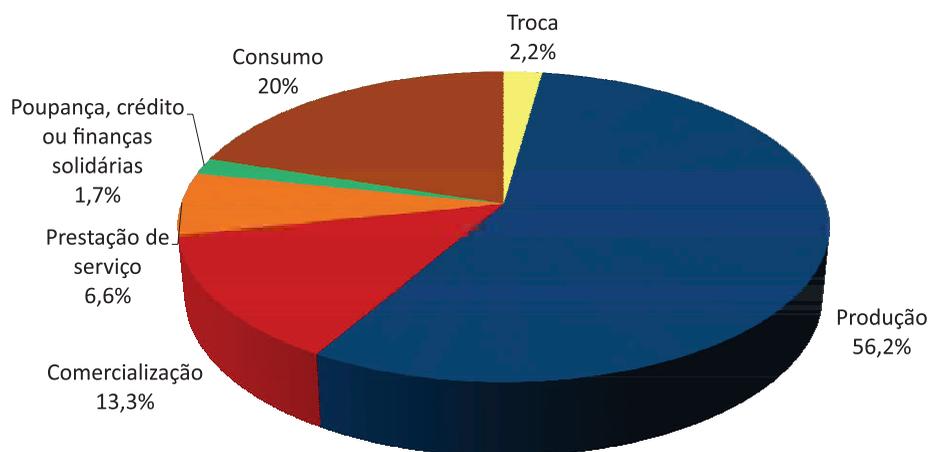


Gráfico 2.3 – Atividade econômica principal dos EES

7 Resposta dada à questão 29 do formulário de coleta. Conforme essa resposta, o EES passava a responder apenas às questões específicas de um dos módulos da Seção IV, cujo objetivo era tipificar e dimensionar a atividade econômica principal e, também, colher informações sobre as relações de trabalho.

Observa-se nítida predominância de EES dedicados primordialmente à produção de bens, atividade que usualmente envolve a comercialização, totalizando 56,2%. Bem abaixo desse percentual, está aquele dos EES dedicados ao consumo ou uso coletivo de bens e serviços pelos sócios, com 20%. A seguir, têm-se os EES tipicamente de comercialização – o que compreende também a organização da comercialização – abarcando 13,3%, e aqueles de prestação de serviço ou trabalho a terceiros, com 6,6%. Os últimos dois tipos, de troca de produtos e serviços, com 2,2%, e de poupança, crédito ou finanças solidárias, com 1,7%, são claramente minoritários.

Conforme se observa no [gráfico 2.4](#), as atividades de consumo e uso coletivo de bens e serviços concentram-se bastante no espaço rural (85%), bem como a troca de produtos e serviços (65%) e as atividades de poupança, crédito ou finanças solidárias (62%). No espaço urbano, predominam EES de prestação de serviços ou de trabalho a terceiros (64%), mas também atividades de comercialização (48%), embora essas também se realizem no espaço rural (37%). A atividade de produção divide-se com algum equilíbrio entre o espaço rural (52%) e o espaço urbano (38%). Por sua vez, as atividades realizadas simultaneamente em área urbana e rural são, principalmente, de finanças solidárias, de prestação de serviços ou trabalho a terceiros e de comercialização, mas sempre com percentuais inferiores a 20%.

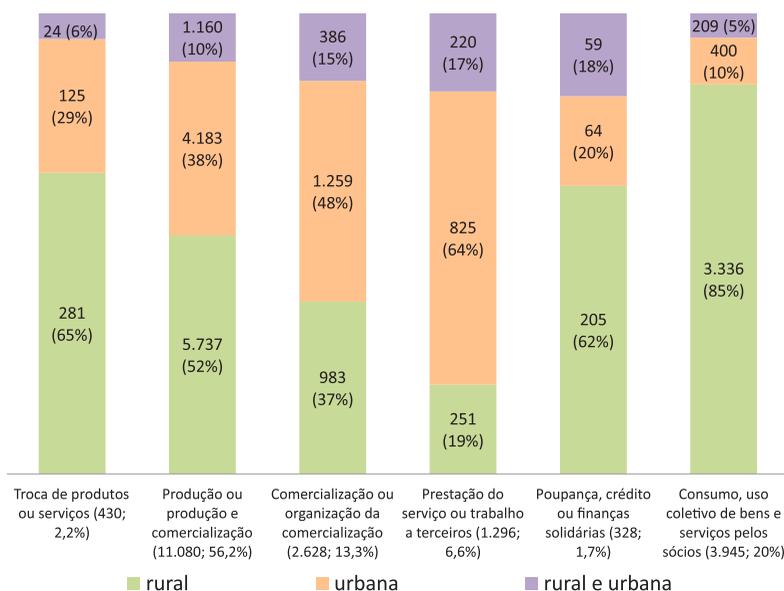


Gráfico 2.4 – Atividade econômica principal conforme a área de atuação dos EES

Como era de se esperar, a atividade econômica coletiva principal relaciona-se também com a forma de organização adotada pelos EES. O [gráfico 2.5](#) indica que a atividade de produção, predominante no conjunto dos EES (56,2%), é uma característica bastante acentuada nos grupos informais (70,3%) e no caso das empresas mercantis (59,8%), ficando abaixo da média entre as associações (50%) e as cooperativas (47%). Já o consumo ou uso coletivo de bens e serviços é uma atividade mais frequente das associações (29,1%) e infrequente entre as cooperativas (4,4%). A atividade de comer-

cialização se distribui de modo mais homogêneo, com algum destaque entre as cooperativas (26,6%). A prestação de serviços ou trabalho a terceiros também cresce entre as cooperativas (14,5%), mas é uma atividade ainda mais típica das sociedades mercantis (21,3%) e reparte-se igualmente, com percentuais menores, entre os grupos informais (5,8%) e as associações (5,7%).

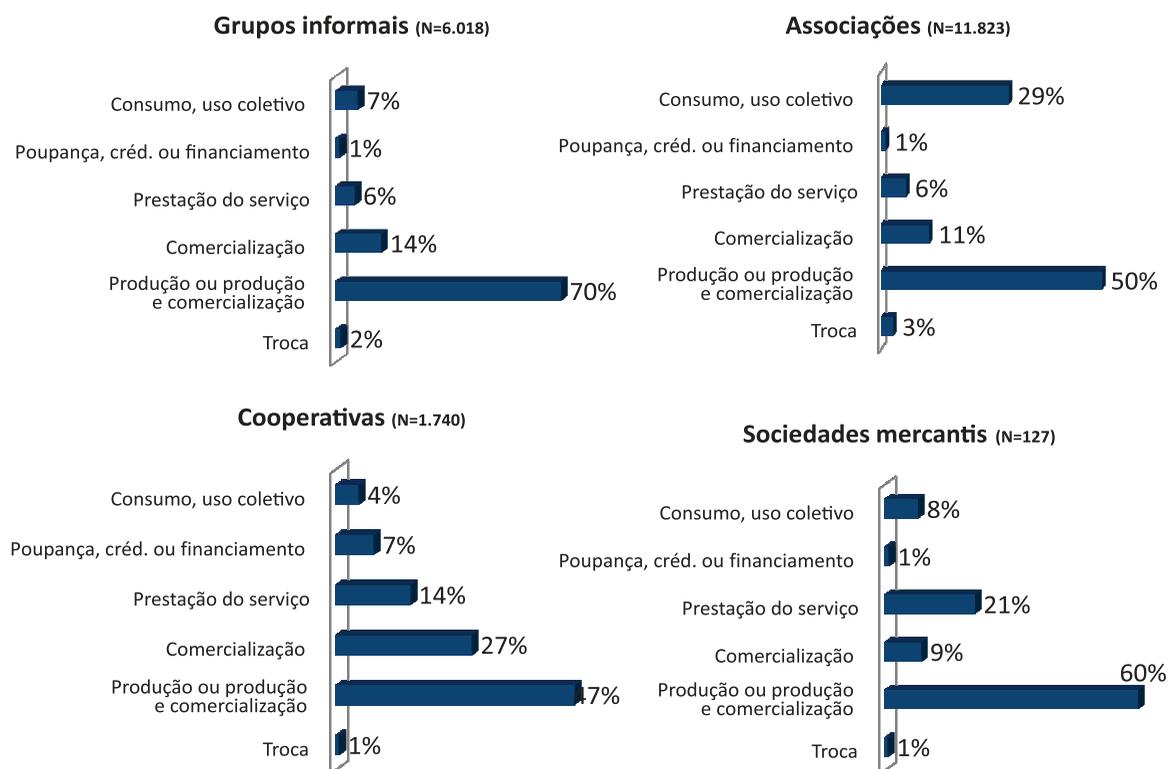


Gráfico 2.5 – Atividade econômica principal segundo a forma de organização dos EES

Continuando a explorar as variáveis relacionadas à forma de organização dos EES e à sua atividade econômica, podemos agregar mais um elemento de interesse: a importância que a renda obtida no EES tem para os sócios/as. A questão foi formulada em termos da função da renda *preponderante* no conjunto de sócios/as de cada EES, oferecendo quatro opções: a) ser a fonte principal da renda individual ou familiar dos sócios; b) ser uma complementação de rendimentos recebidos em outras atividades econômicas; c) ser uma complementação de recursos recebidos por doações ou programas governamentais; d) ser uma complementação de rendimentos de aposentadorias ou pensões.

Desse ponto de vista, observa-se que os EES representam a fonte principal de renda para os sócios principalmente quando a sua atividade econômica é a prestação de serviços ou trabalho a terceiros (66,1%), a seguir quando se dedicam à comercialização (50,2%) e por fim – talvez contrariando o esperado – quando sua atividade coletiva principal é a produção (45,8%). Vice-versa, os EES garantem uma complementação de rendimentos recebidos pelos sócios em outras ativi-

dades quando sua atividade é a comercialização (43,5%) ou a produção (43%), sendo esse caso minoritário entre os EES de prestação de serviços ou trabalho a terceiros (28,5%). No caso dessas três atividades econômicas (produção, comercialização e prestação de serviços ou trabalho a terceiros), são mais escassos os EES de complementação de recursos recebidos pelos sócios/as por doações ou programas governamentais, bem como aqueles de complementação de rendimentos de aposentadorias ou pensões, que constituem em torno de 6% dos EES de comercialização e, no caso dos EES de produção, alcançam 10%.

Esse último percentual, um pouco maior, deve-se ao fato de que 8,8% das associações de produção têm como função preponderante garantir para os sócios uma complementação de recursos recebidos por doações ou programas governamentais. Portanto, a variável *forma de organização* também interfere no papel primordial que os EES cumprem para seus membros. Dizendo de uma forma sintética, que dispense o leitor de memorizar tantos percentuais, os dados demonstram que as empresas mercantis e as cooperativas se identificam com a finalidade de gerar a renda primordial dos sócios, especialmente nos EES de prestação de serviços ou trabalho a terceiros, quando essa característica alcança 80%. Entre os grupos informais, o objetivo de gerar uma renda complementar prevalece, chegando ao máximo de 53,2% entre os EES de produção. Caberia ainda acrescentar que os grupos informais também se destacam na função de completar rendimentos de aposentadorias ou pensões, ficando acima das outras formas de organização nesse quesito. As associações ficam divididas, servindo a múltiplos objetivos.

Temos assim um conjunto de características importantes que se entrelaçam e, aos poucos, dão uma ideia da fisionomia geral dos EES e de suas principais variações. Mantendo essa linha de raciocínio, podemos também considerar as *motivações* que levaram à criação dos EES, conforme declarado no mapeamento. Embora se trate de uma apreciação subjetiva, da parte dos informantes, e referir-se por vezes a um fato ocorrido bastante tempo antes, chama a atenção que as respostas se mostrem congruentes com as características dos EES que já examinamos.

Na [tabela 2.1](#), em cor laranja foram salientadas as motivações mais frequentes em algumas formas de organização, comparadas com a média geral, informada na coluna da direita. Em cor vermelha, cifras bem abaixo da média, relativas a grupos informais e empresas mercantis. Nota-se indiretamente que as cooperativas estão mais associadas com as ideias de autogestão e com questões ligadas ao trabalho e à formação profissional. As associações, majoritárias, ficam em posição intermédia, destacando-se mais no quesito de busca de financiamentos e apoios. Os grupos informais se distanciam dessa perspectiva e respondem, com maior frequência, à busca de uma fonte complementar de renda ou de uma alternativa ao desemprego.

Motivo de criação do EES	Grupo Informal	Associação	Cooperativa	Sociedade mercantil	Total
Alternativa ao desemprego	57,6%	40,4%	46,8%	41,7%	46,2%
Obter maiores ganhos associativamente	41,9%	41,8%	55,5%	31,5%	43%
Fonte complementar de renda	59,9%	43,3%	48,4%	42,5%	48,8%
Atividade onde todos são donos	41,8%	38,6%	51,1%	43,3%	40,7%
Atuação profissional	14,5%	13,7%	18%	23,6%	14,3%
Acesso a financiamentos e apoios	5,3%	29,6%	17,6%	7,1%	21%
Recuperar empresa falida	3%	2,9%	4,1%	3,9%	3%
Motivação social, filantrópica ou religiosa	19,6%	19,5%	16,7%	18,1%	19,3%
Desenvolvimento comunitário	23,1%	31,9%	26,7%	15,7%	28,6%
Alternativa organizativa e de qualificação	13,2%	16,5%	22,9%	15,7%	16%
Incentivo de política pública	11%	18,1%	17,4%	10,2%	15,8%
Organização econômica de beneficiários de políticas públicas	5,2%	9%	7,9%	2,4%	7,7%
Fortalecimento de grupo étnico	7,8%	10,6%	10,2%	4,7%	9,7%
Produção ou comercialização de produtos orgânicos ou ecológicos	7,2%	8,1%	11,5%	11%	8,2%
<b>Percentual da forma de organização</b>	<b>30,5%</b>	<b>60%</b>	<b>8,8%</b>	<b>0,6%</b>	<b>100%</b>

Tabela 2.1 – Razões que motivaram a criação dos EES<sup>8</sup>

No cômputo geral dessa análise, incorporando-se outras variáveis como o número de sócios e de trabalhadores ou os níveis de rendimentos, tem-se uma primeira síntese comparativa entre as três principais formas de organização dos EES, com ênfase nas motivações iniciais que levaram à sua criação:

- **Grupos informais:** demonstram situação de maior precariedade econômica, relacionada a desemprego e insuficiência de renda, com menor incidência em objetivos de financiamento ou de ação reativa provocada por políticas públicas.
- **Associações:** relacionam-se mais frequentemente com fatores externos e com políticas de apoio, de financiamento, de assistência social ou outras.
- **Cooperativas:** respondem a motivações mais variadas. Principalmente, de ganhos maiores para os sócios e de esses se converterem em donos do empreendimento. Em segundo lugar, como uma alternativa de qualificação, atuação profissional, produção ecológica ou como via de recuperação de empresas privadas falidas.

8 Questão de resposta múltipla.

Em síntese, constituir uma fonte complementar de renda ou uma alternativa ao desemprego são duas motivações iniciais dos EES relacionadas com mais frequência com os grupos informais, os quais por outro lado se distanciam do objetivo de obter acesso ao financiamento; por sua vez, obter maiores ganhos e serem os sócios donos do empreendimento são finalidades vinculadas às cooperativas. O acesso a financiamentos relaciona-se principalmente com as associações.

Para lograrem seus objetivos, os EES organizam-se coletivamente. Em diferentes graus, adotam métodos participativos de deliberação e gestão, em suas instâncias decisórias e por meio do envolvimento cotidiano de seus integrantes em assuntos de interesse comum. Em relação a tais quesitos, de uso de estruturas e processos democráticos, os percentuais de alguns indicadores são significativos:

- Assembleia ou reunião regular do coletivo de sócios/as – 81,9%;
- Instâncias colegiadas de direção, administração, consulta pelos membros ou fiscalização dos atos diretivos – 75,8%;
- Decisões sobre direção, quadro social, patrimônio e contas do empreendimento, tomadas todas em assembleia ou reunião do coletivo de sócios/as – 15%;
- Mínimo de 2/3 de sócios na última assembleia ou reunião do coletivo, e participação nas decisões cotidianas do EES – 55,7%;
- Restrições à contratação de trabalhadores não sócios/as (por estarem desprovidos dos mesmos direitos) – 92,6%.

A outra face política dos EES corresponde a seu envolvimento em diferentes formas de organização, mobilização e representação, relacionadas ao fortalecimento e a demandas comuns da Economia Solidária, como também a questões mais amplas de interesse coletivo, no campo econômico, na esfera dos direitos e em temas ligados à sustentabilidade. Os principais indicadores a esse respeito são os seguintes:

- Participação em fórum ou rede de articulação e representação – 42,7%;
- Participação em movimentos sociais, populares ou sindicais – 55,4%;
- Participação ou desenvolvimento de ações sociais ou comunitárias – 46,6%;
- Aquisição, venda ou troca com outros empreendimentos solidários – 16,9%.

Destoando dos anteriores, o último quesito denota o caráter incipiente das práticas de comércio entre os EES, ou de intercooperação, deixando patente o grande desenvolvimento a ser alcançado neste campo – em particular o desafio de criar cadeias produtivas solidárias. Quanto às formas de inserção e atuação social e política dos EES, as principais modalidades aparecem no [gráfico 2.6](#):



Gráfico 2.6 – Formas de atuação social e política dos EES

## 2.2 Aspectos econômicos

Continuando o nosso retrato dos EES, agora em aspectos econômicos, é preciso lembrar que a pluriatividade típica das iniciativas de Economia Solidária torna difícil a tarefa de atribuir-lhes um perfil preciso. O que se pode fazer numa análise ampla como essa é destacar as características mais recorrentes, deixando em segundo plano, momentaneamente, outras facetas dos EES que também interferem em sua dinâmica e deveriam ser consideradas em estudos mais pormenorizados.

Dentro desses limites, convém de início identificar os setores da economia em que os EES estão presentes com maior frequência, no âmbito da produção primária, da transformação industrial ou da prestação de serviços. Com esse fim, o mapeamento empregou uma tabela convencionalmente utilizada nas estatísticas brasileiras, agregando alguns itens específicos para contemplar com maior exatidão determinadas atividades correntes nos EES. Dispôs-se assim da Classificação Nacional de Atividades Econômicas, provida de Subclasses de Economia Solidária – a CNAE-ES. A tabela é arborescente, partindo de classificações mais abrangentes – as Seções – que são decompostas progressivamente em agrupamentos menores: Divisões, Grupos, Classes e Subclasses. Nesse último nível foram inseridas Subclasses de Economia Solidária, como a meliponicultura – ou criação de abelhas nativas, a preparação artesanal de embutidos de carne (copa, salame, etc.), a produção artesanal de queijo e de outros produtos lácteos, a produção artesanal de bolos, cuca, doceria e confeitos, a confecção de trajes de espetáculo, tradicionais e outros, a produção artesanal de artigos em papel

reciclado, a produção artesanal de bijoias, a coleta de materiais recicláveis, as feiras solidárias, as trocas solidárias, as cooperativas de consumo, os fundos rotativos e assim por diante<sup>9</sup>.

Quando vinculamos os EES aos níveis mais agregados da CNAE-ES, obtemos uma visão panorâmica, mas inespecífica. Listando as Subclasses, vemos com clareza as atividades dos EES, mas eles ficam divididos em uma infinidade de categorias, em geral com percentuais muito baixos. Uma solução intermediária é combinar as duas abordagens, identificando-se as Seções mais relevantes e, dentro delas, as Subclasses com maiores percentuais.

É o que vemos na [tabela 2.2](#). Apenas as quatro primeiras Seções já abarcam 88,3% dos EES: Indústrias de transformação (30,6%), Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura (27,0%), Comércio (17,3%) e Outras atividades e serviços (13,4%). Ao olharmos para o nível mais desagregado das Subclasses, despontam como tipos específicos mais frequentes de cada Seção: a Fabricação de artefatos têxteis para uso doméstico (8,9%), o Cultivo de arroz (10,7%), o Comércio varejista de suvenires, bijuterias e artesanatos (28,8%), a Organização para utilização coletiva de infraestrutura (94,3%), a Coleta de materiais recicláveis (54,6%) e os Fundos rotativos (43,8%)<sup>10</sup>. Portanto, o leque econômico de atuação dos EES é amplo, havendo um equilíbrio global entre a produção primária e a indústria de transformação. De outra parte, o caráter artesanal de muitas dessas atividades, que exigem conhecimento, habilidades e disposição para um trabalho laborioso, indica a importância que adquire o fator trabalho nos EES. Ele é a sua principal força econômica, contudo não se deve esquecer que a insuficiência de capital representa uma debilidade muitas vezes crucial, nem sempre compensável pela intensificação das jornadas de trabalho (Gaiger, 2006).

Seções CNAE-ES	Subclasses CNAE-ES mais frequentes	N	% sobre a Seção
<b>Indústrias de transformação (6.026; 30,6%)</b>	Fabricação de artefatos têxteis para uso doméstico	538	8,9%
	Fabricação de farinha de mandioca e derivados	360	6,0%
	Produção artesanal de bolos, cuca, doceria e confeitos	310	5,1%
	Produção artesanal de produtos apícolas	301	5,0%
	Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	274	4,5%
<b>Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura (5.321; 27,0%)</b>	Cultivo de arroz	571	10,7%
	Horticultura, exceto morango	524	9,8%
	Cultivo de milho	494	9,3%
	Cultivo de feijão	408	7,7%
	Criação de bovinos para leite	384	7,2%

9 O website [http://www.cnae.ibge.gov.br/estrutura.asp?TabelaBusca=CNAE\\_200@CNAE%202.0](http://www.cnae.ibge.gov.br/estrutura.asp?TabelaBusca=CNAE_200@CNAE%202.0) apresenta a CNAE, permitindo uma navegação fácil em sua estrutura.

10 Temos em vista que esses percentuais incidem sobre cada Seção, cuja magnitude é muito variável. Por isso, convém examinar o número de EES em cada linha da tabela, que permite dimensionar cada Subclasse em relação às demais.

Seções CNAE-ES	Subclasses CNAE-ES mais frequentes	N	% sobre a Seção
<b>Comércio</b> (3.403; 17,3%)	Comércio varejista de suvenires, bijuterias e artesanatos	980	28,8%
	Rede de consumidores	494	14,5%
	Trocas solidárias	291	8,6%
	Comércio atacadista de frutas, verduras, raízes, tubérculos,	227	6,7%
	Comércio atacadista de leite e laticínios	204	6,0%
<b>Outras atividades de serviços</b> (2.640; 13,4%)	Organização para utilização coletiva de infraestrutura, terra, etc.	2489	94,3%
	Atividades de organizações associativas profissionais	43	1,6%
	Lavanderias	20	0,8%
	Atividades de organizações associativas ligadas à cultura	18	0,7%
	Outras atividades de serviços pessoais não especificadas anteriormente	14	0,5%
<b>Água, esgoto, atividades de gestão de resíduos e descontaminação</b> (571; 2,9%)	Coleta de materiais recicláveis	312	54,6%
	Triagem de materiais recicláveis	71	12,4%
	Reciclagem de plásticos	47	8,2%
	Reciclagem de outros materiais não especificados anteriormente	42	7,4%
	Captação, tratamento e distribuição de água	31	5,4%
<b>Atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados</b> (317; 1,6%)	Fundo rotativo	139	43,8%
	Cooperativas de crédito rural	88	27,8%
	Credito Solidário	28	8,8%
	Banco comunitário	23	7,3%
	Cooperativas de crédito mútuo	7	2,2%

Tabela 2.2 – Seções e Subclasses mais frequentes da CNAE-ES entre os EES

O coletivo, naturalmente, funciona para responder a essas dificuldades, sendo então a junção de recursos e a união de esforços entre os sócios o que viabiliza os EES. Um sinal disso é a origem dos recursos iniciais empregados. Como vemos no gráfico 2.7, os próprios sócios/as os garantiram amiúde (73%), deixando distantes, em segundo lugar, os aportes governamentais em regime de fundo perdido (23%) e as doações de organismos internacionais ou ONGs (12%). Vê-se também que apenas 10% dos EES recorreram a empréstimos e financiamentos. O fato sinaliza um dos nós górdios dos EES, relativo à dificuldade de se servirem em condições adequadas do bolo de recursos financeiros disponíveis na sociedade.



Gráfico 2.7 – Origem dos recursos iniciais dos EES

Esses percalços são retratados nos **gráficos** a seguir: no primeiro, chama a atenção que 77% dos EES não buscaram crédito ou financiamento (nos doze meses anteriores à coleta de dados do mapeamento); em 42% desses casos, apenas, por não haver necessidade, enquanto em 35% deles a razão da renúncia ao crédito foi o medo ou receio de contrair dívidas. É bem verdade que 18% dos EES citaram a falta de acordo interno entre os sócios (quanto à necessidade ou oportunidade de buscarem crédito), ao passo que 13% afirmaram que os investimentos foram feitos com recursos próprios. Por outro lado, 12% dos EES buscaram crédito ou financiamento, sem sucesso. Esse quadro em parte evoluiu desde o primeiro mapeamento, quando apenas 23,6% dos EES declararam não sentir necessidade de crédito ou financiamento e 47,1% afirmaram ter dificuldades para obtê-lo. Entretanto, no primeiro mapeamento, 15,8% dos EES conseguiram acesso ao crédito, contra 11% no segundo mapeamento. As dificuldades, de um modo geral, persistem.

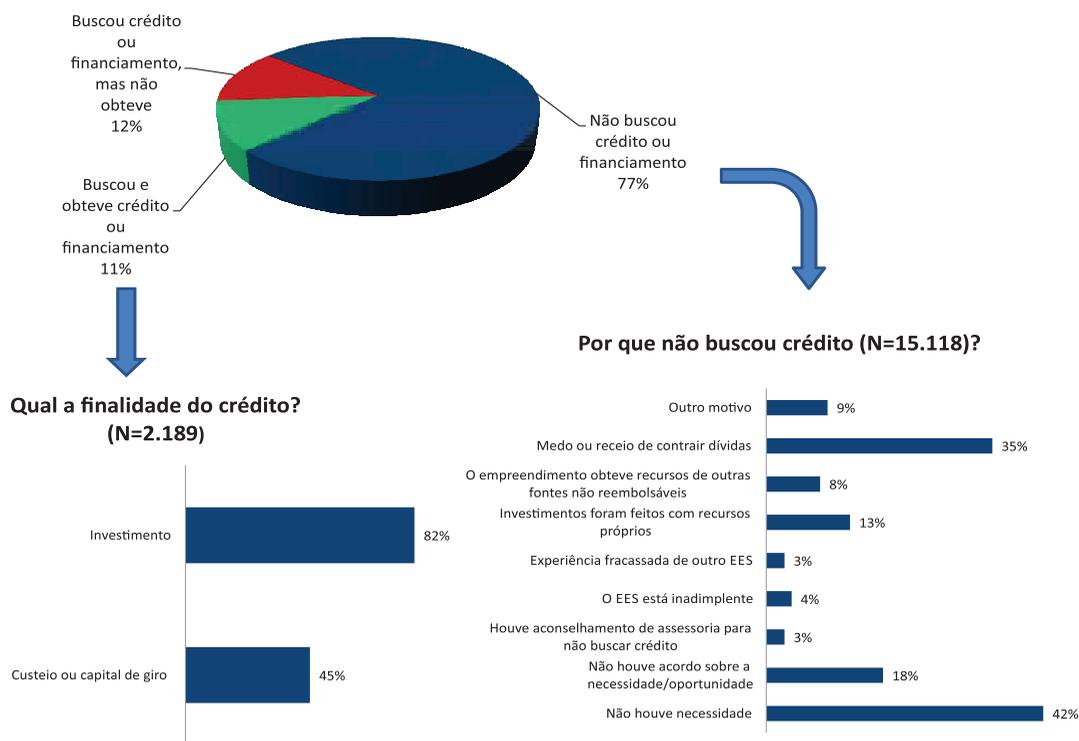


Gráfico 2.8 – Crédito e financiamento nos EES

Um reflexo disso provavelmente é o que aparece no [gráfico 2.9](#): somente 32% dos EES realizaram investimentos nos doze meses anteriores ao mapeamento, sobretudo em equipamentos (61%) e estrutura física (51%).

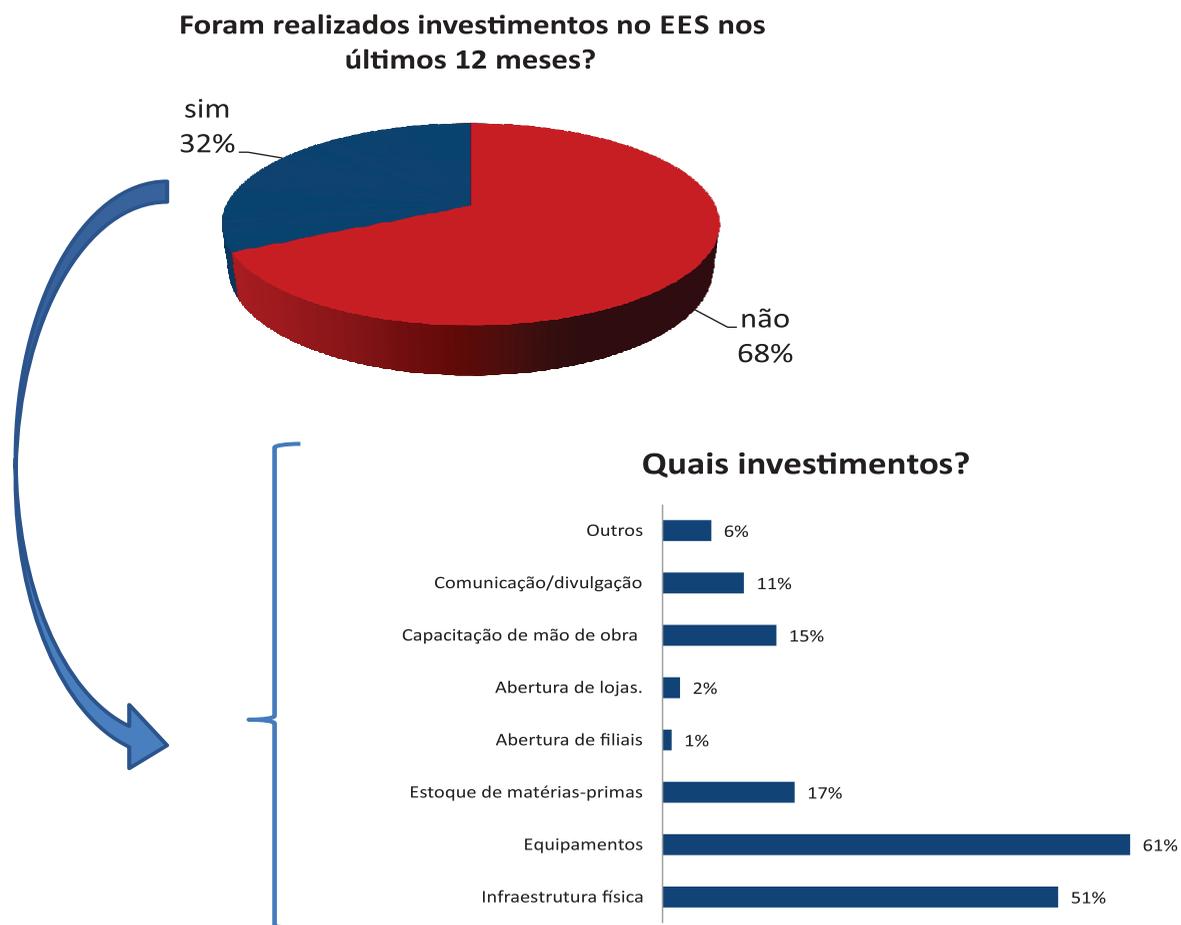


Gráfico 2.9 – Investimentos dos EES

Comparando mais uma vez, por ocasião do primeiro mapeamento 39,1% dos EES declararam ter feito investimentos. Pode-se então inferir que existiria um padrão, tanto de necessidades quanto de dificuldades ou de êxito, em questões ligadas a financiamento e investimentos. Da mesma forma se sucede no que diz respeito à importante contribuição dos sócios por meio de recursos próprios, posto que, no primeiro mapeamento, em 70,8% dos casos esse fato foi mencionado como fonte dos recursos iniciais dos EES.

Em seu favor, os EES acionam várias estratégias, fazendo valer o peso de seus relacionamentos e aproveitando o contexto mais amplo de articulações que caracteriza a Economia Solidária. Um dos sinais disso é o fato de alguns EES (18%) participarem de redes econômicas, principalmente de comercialização (52% deles) ou produção (28%), conforme indica o [gráfico 2.10](#):

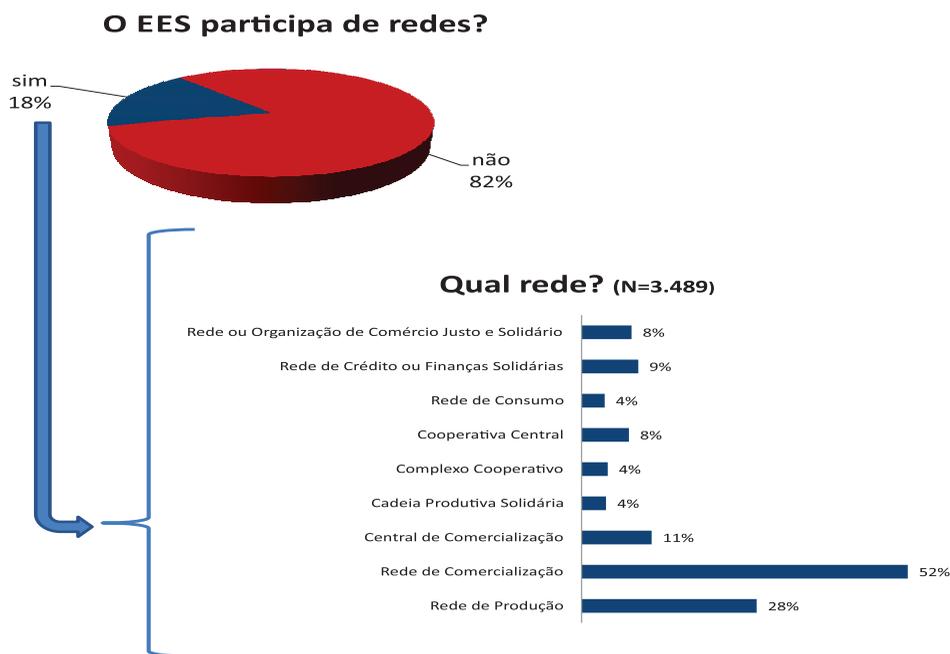


Gráfico 2.10 – Participação dos EES em redes de produção, comercialização, consumo ou crédito

O êxito de tais estratégias pode ser estimado segundo diferentes prismas. Do ponto de vista dos resultados financeiros, contabilizadas receitas e despesas havidas nos últimos doze meses antes do mapeamento, a situação dos EES era a seguinte:

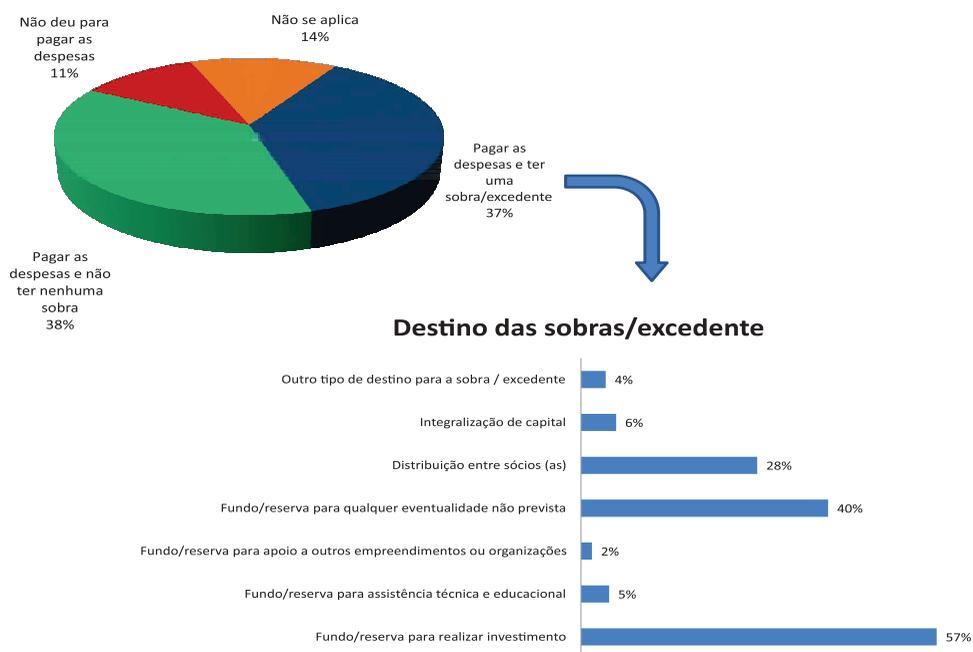


Gráfico 2.11 – Resultados da atividade econômica dos EES

Assim, no ano que antecedeu o mapeamento, 37% dos EES obtiveram saldo em suas contas, contra 11% que ficaram no vermelho e 38% que empataram receitas e despesas. Conviria aqui

ressalvar que 4% dos EES declararam estar ainda em processo de implantação e 5,8%, em estado de reestruturação. Entre os 90,2% restantes, em funcionamento normal, o percentual de EES com resultados financeiros positivos sobe para 39%, ao passo que, no extremo oposto, 21,5% dos EES em estado de reestruturação não conseguiram pagar as despesas no último ano.

O sucesso econômico-financeiro dos EES, por conseguinte, não é uma situação generalizada. Ainda assim, é importante destacar alguns indicadores positivos. Em primeiro lugar, apenas 10,6% dos EES em funcionamento normal fecharam o último ano sem conseguir pagar suas despesas, estando os demais em situação de superávit ou de equilíbrio sem sobras. Esse fato é um sinal considerável de boa saúde econômica global, do ponto de vista aqui analisado. Mas já que há pouco falávamos das estratégias dos EES, devemos mencionar algumas evidências da sua eficácia que, embora tênues, são consistentes: entre os 18% que participam de redes econômicas (de produção, comercialização, consumo ou crédito), o percentual de EES superavitários sobe para 45,1%, baixando para 35,5% quando os EES não participam. Da mesma forma ocorre com os EES mais equipados em tecnologias de informação e mais conectados ao mundo virtual: aqueles que possuem computador (45,8%) são em 39,8% dos casos superavitários, situação de 35% dos que não possuem; no tocante ao acesso à internet (41,9% dos EES), os percentuais ficam respectivamente em 39,5% e 35,5%. Conclui-se então, preliminarmente, que o grau de integração e articulação dos EES interfere em seu potencial de desenvolvimento.

## 2.3 Dados regionais

O segundo mapeamento cobriu todo o território nacional e registrou EES em 2.804 municípios. Os estados com maior número de municípios foram: Rio Grande do Sul (281), Bahia (222), São Paulo (201), Santa Catarina (191), Minas Gerais (188), Ceará e Pernambuco (ambos com 162 municípios). Em boa medida, são também os estados com maior número de EES mapeados: Rio Grande do Sul (1696), Pernambuco (1503), Bahia (1452), Ceará (1449), Pará (1358), Minas Gerais (1188), São Paulo (1167) e Rio Grande do Norte (1158).

A distribuição regional dos EES no segundo mapeamento, já apresentada no início desse capítulo (figura 2.1), assemelha-se em grandes linhas à do primeiro mapeamento, de forma que, em ambos, a Região Nordeste lidera amplamente em número de EES. No segundo mapeamento, o percentual do Nordeste decresceu ligeiramente, de 43,5% para 41%, enquanto os EES da Região Norte subiram de 12,1% para 16%. As demais Regiões apresentam cifras muito próximas, confirmando então o peso específico de cada Região do país, tal como apontado no primeiro mapeamento, mas com menor desequilíbrio, no caso do segundo. Ao mesmo tempo, o total de EES mapeados caiu sensivelmente em alguns estados, subindo em outros, o que se soma ao fato de que os EES de um mapeamento e doutro diferem bastante em alguns estados e Regiões, sem manifestarem uma

continuidade das mesmas experiências ao longo do tempo<sup>11</sup>. Sem desconhecer que os mapeamentos constituem levantamentos parciais, sujeitos a variadas circunstâncias que afetam o seu raio de abrangência, pode-se então presumir que os dois mapeamentos, em seu conjunto, indicam um quociente de distribuição regional e nacional dos EES relativamente estável. A Região Nordeste concentra 40% deles, a Região Centro-Oeste, 10%, e as demais, entre 15% e 20%.

Isto dito, os dados apresentados até aqui poderiam ser todos comparados regionalmente, mas isso nos levaria longe e acabaria distanciando-se da visão sintética proposta nesse livro<sup>12</sup>. Assim, vamos limitar-nos a determinadas variáveis já comentadas no âmbito nacional e, a seguir, abordar algumas características regionais das sócias e dos sócios dos EES, análise que terá prosseguimento no Cap. 5.

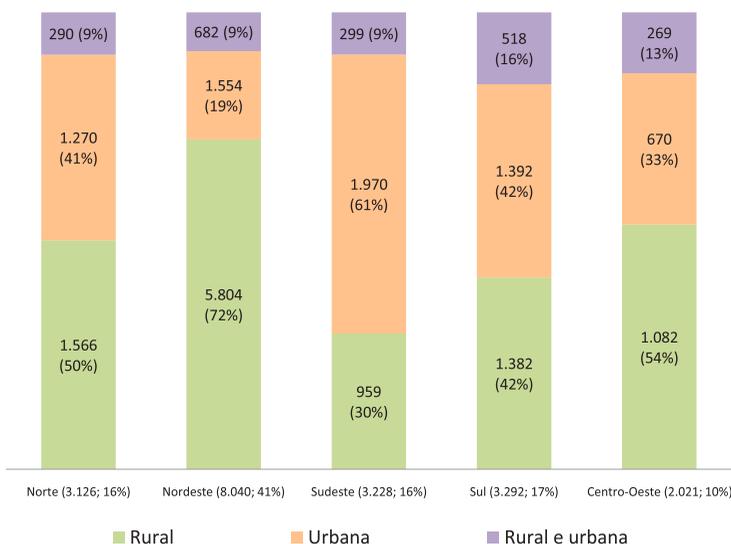


Gráfico 2.12 – Áreas de atuação dos EES conforme a Região

A distribuição dos EES no espaço rural e urbano varia bastante regionalmente, indo no primeiro caso de 30% a 72% e, no segundo, de 19% a 61%. O espaço misto (rural e urbano) de atuação dos EES também oscila, alcançando na Região Sul (16%) o dobro da Região Nordeste (8%). Esses dados, constantes no gráfico 2.12, sugerem que a Economia Solidária apresenta fisionomias distintas em cada Região. A hipótese é confirmada pela frequência das formas de organização adotadas pelos EES, conforme o gráfico 2.13. Na Região Nordeste, em que predomina o espaço rural, temos o maior percentual nacional de associações (74%) e o menor número de grupos informais (21%). Enquanto isso, a Região Sudeste, com maior presença de EES urbanos, exibe o maior percentual de grupos informais (49%) e menor presença de associações (41%). A Região com o menor percentual de associações, a Sul (36%), apresenta o maior índice de cooperativas (18%), acima do dobro da

11 Como visto no capítulo 1 (gráfico 1.1), apenas na Região Sul o número de EES revisitados (1.653) supera o de EES novos (1.639).

12 Lembramos que o atlas digital do segundo mapeamento (<http://sies.ecosol.org.br/sies>) oferece diversas opções de análise regional dos dados.

média nacional (8,8%), e um número considerável de grupos informais (44%). Essa Região apresenta um equilíbrio entre o rural e o urbano (42%), espaços que já vimos estarem vinculados respectivamente com associações e grupos informais, enquanto as cooperativas tendem a se dividir entre ambos e apresentam o maior percentual nacional de atuação mista (19%).

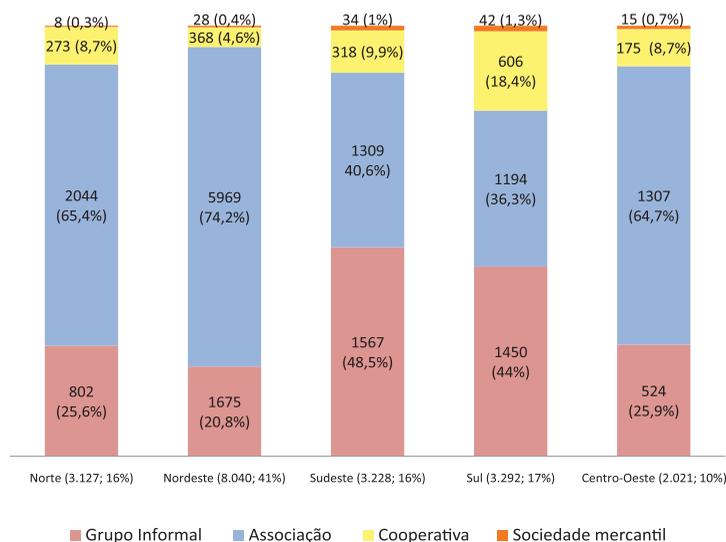


Gráfico 2.13 – Formas de organização dos EES segundo a Região

Assim, no plano regional é perceptível uma correlação entre espaço de atuação e forma de organização. Sucintamente, na Região Nordeste prevalecem amplamente o rural e as associações. No extremo oposto, está a Região Sudeste, na qual os EES são majoritariamente urbanos e informais. Em meio caminho, pendendo mais para o perfil do Nordeste, encontra-se a Região Norte, com certa predominância do espaço rural e das associações, traços similares aos da Região Centro-Oeste. A Região equidistante é a Sul, com pesos idênticos do rural e do urbano e com a menor desigualdade percentual entre as formas de organização.

O quadro se completa quando agregamos uma terceira variável, já examinada no âmbito nacional: a *atividade econômica coletiva principal* dos EES. Conforme se observa na [tabela 2.3](#), em todas as Regiões predominam os EES de produção, modalidade mais frequente (56,2%) do que todas as demais juntas. Mas, em vista dos números anteriores, é de se supor que, na Região Nordeste, haja principalmente associações rurais de produção, como também no Centro-Oeste e no Norte. Enquanto isso, no Sudeste há mais grupos informais de produção; no Sul, ambas as formas, mas igualmente um número maior de cooperativas de produção. Já quanto às cooperativas de prestação de serviço ou trabalho, elas se concentram na Região Sul, aparecendo também no Sudeste e sendo menos frequentes nas demais Regiões. Da mesma forma, há mais cooperativas de comercialização na Região Sul e Sudeste, e mais associações de comercialização nas demais Regiões. Dando mais um exemplo, os EES de consumo ou uso coletivo de bens e serviços, que perfazem 20% nacionalmente, despontam na Região Nordeste, novamente como associações rurais, adquirindo formas mais variadas nas demais Regiões.

Atividade Econômica Coletiva Principal	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste
<b>Troca</b>	<b>97</b> 3,1%	<b>74</b> 2,2%	<b>31</b> 1,0%	<b>47</b> 1,4%	<b>81</b> 4,0%
<b>Produção</b>	2.435 77,9%	3.987 49,6%	1.642 50,9%	1.778 54,0%	1.239 61,3%
<b>Comercialização</b>	168 5,4%	497 6,2%	869 26,9%	815 24,8%	279 13,8%
<b>Prestação do serviço</b>	240 7,7%	445 5,5%	265 8,2%	240 7,3%	106 5,2%
<b>Poupança, crédito ou finanças solidárias</b>	20 0,6%	177 2,2%	25 0,8%	98 3,0%	8 0,4%
<b>Consumo</b>	167 5,3%	2.760 34,3%	396 12,3%	314 9,5%	308 15,2%
<b>Total</b>	3.127	8.040	3.228	3.292	2.021

Tabela 2.3 – Atividade econômica principal dos EES por Região

Essas constatações indicam que a Economia Solidária cumpre finalidades diversas, de acordo com os contextos em que os EES se desenvolvem. Em cada espaço social, eles em parte se amoldam às circunstâncias, a práticas e a soluções organizacionais já conhecidas. Já sabemos que a Economia Solidária inova no terreno político, pelo modo coletivo e democrático com que se organiza e por seu grau de envolvimento com questões de interesse público da sociedade. É plausível supor que a Economia Solidária também inove no terreno econômico, abrindo brechas e oportunidades que exploram as vocações regionais da economia dos setores populares, dando-lhes novo alento e fortalecendo-as. Mas certamente isso apenas ficaria explicado ao considerarmos as necessidades e as aspirações daquelas pessoas, trabalhadoras e consumidoras, que levam à frente essas iniciativas. Nesse âmbito, a Economia Solidária inova no terreno social, ao buscar trazer respostas a tais expectativas e pelo fato extremamente importante de atrair e mobilizar categorias sociais que, de outro modo, permaneceriam provavelmente sem instrumentos e sem chances de caminhar em direção a dias melhores, de bem-estar e dignidade.

Essa breve digressão se justifica para darmos o justo valor aos dados do mapeamento que revelam quem são os integrantes dos EES, os principais protagonistas dessas experiências, pessoas em cujas mãos, se não contam com todos os meios necessários, estão escolhas e decisões fundamentais. Esse tema será abordado com vagar no capítulo 3, mas convém adiantarmos alguns elementos do perfil social dos membros dos EES, de modo a completar o quadro regional que estamos apresentando.

Iniciemos comparando o *porte médio* dos EES, por Região. Ele depende do número médio de sócias/os. Observamos no [gráfico 2.15](#) que também a *proporção entre homens e mulheres* varia regionalmente:

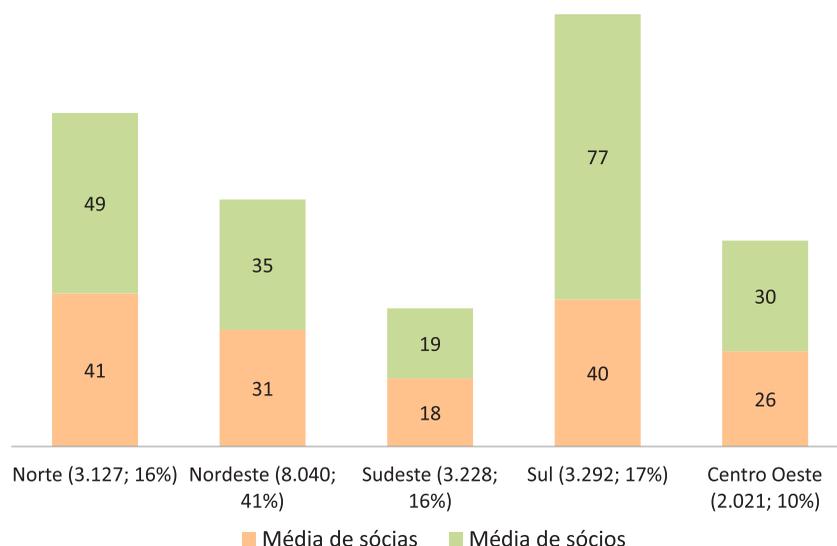


Gráfico 2.15 – Número médio de sócias/os dos EES, por Região

A média de sócias/os varia de 37, na Região Sudeste, a 117, na Região Sul. Sem dúvida, há uma relação entre esses extremos com o predomínio de grupos informais urbanos no Sudeste e com a maior presença de cooperativas na Região Sul, na qual o número de EES rurais e urbanos é idêntico. A presença de EES de grande porte na Região Sul, aliada a padrões culturais que mantêm os homens como representantes das famílias associadas aos EES, explicaria a disparidade entre as médias de homens e mulheres, respectivamente 77 e 40. No Sudeste, ao contrário, essas médias praticamente coincidem, ficando em 19 e 18. Essa paridade se observa parcialmente nas Regiões Nordeste (35 x 31) e Centro-Oeste (30 x 26). A diferença volta a crescer na Região Norte, com médias de 49 e 41, respectivamente de homens e mulheres.

Assim, o número de sócias/as em cada Região não acompanha linearmente o número de EES. Como vimos na [figura 2.1](#), no início do capítulo, o percentual de sócias/os ultrapassa o de EES na Região Norte (20% x 16%) e, principalmente, no Sul (27% x 17%). Tais percentuais quase se equiparam nas Regiões Centro-Oeste (8% x 10%) e Nordeste (37% x 41%). No Sudeste, o percentual de sócias/os (8%) corresponde à metade do percentual de EES (16%), indicando um porte médio menor dos EES.

Se agruparmos todas essas variáveis, examinando-as a partir da forma de organização adotada pelos EES e relacionando-as às Regiões, chegaremos às seguintes conclusões:

- **Grupos informais:** apresentam média nacional de 19 sócias/os, com incremento na Região Centro-Oeste (27) e predominância de mulheres (12,5) sobre homens (7) em todas as Regiões do país.
- **Associações:** possuem média nacional de 73 sócias/os, com incremento na Região Norte (116) e queda sensível na Região Sudeste (51). Em todas as Regiões e nas médias nacionais, há uma vantagem de homens (39) sobre mulheres (34), embora com relativo equilíbrio no Sudeste (26 x 24).

- **Cooperativas:** exibem a média nacional mais elevada, com 249 sócias/os. Essa média oscila bastante: de 483 no Sul a 87 no Sudeste. É o segmento com maior preponderância nacional de homens sobre mulheres (169 x 80). O maior desequilíbrio está localizado na Região Sul (343 x 140) e o menor, na Região Nordeste (109 x 76), quando então a média de mulheres equivale a 70% daquela de homens.
- **Empresas mercantis:** constituem um segmento pouco numeroso de EES, mas, com uma média de 145 sócias/os, perdem apenas para as cooperativas. A supremacia numérica da média de homens (82) sobre a de mulheres (63) fica nesse caso atenuada. As mulheres predominam nas Regiões Centro-Oeste e Sudeste.

O formulário de coleta de dados utilizado no segundo mapeamento contém ainda uma série de questões relacionadas com a caracterização social dos membros dos EES. Após o número e o sexo dos sócios/as, que acabamos de analisar, indagou-se a *cor* ou *raça* predominante nos EES. Como se sabe, a forma de inquirir sobre esse assunto, bem como o seu significado e pertinência, são objeto de controvérsias conceituais e metodológicas bastante vivas na atualidade. Ainda assim, com base nas categorias usuais no Brasil<sup>13</sup>, julgou-se válido levantar o dado, com os seguintes resultados:

Região	Branca	Preta	Amarela	Parda	Indígena	Ignorado	Não há predominância	Total
Norte	95	192	14	2313	42	10	461	3127
	3,0%	6,1%	0,4%	74,0%	1,3%	0,3%	14,7%	-
Nordeste	753	799	79	4581	54	75	1699	8040
	9,4%	9,9%	1,0%	57,0%	0,7%	0,9%	21,1%	-
Sudeste	577	325	9	1007	16	11	1283	3228
	17,9%	10,1%	0,3%	31,2%	0,5%	0,3%	39,7%	-
Sul	2307	106	16	186	23	21	633	3292
	70,1%	3,2%	0,5%	5,7%	0,7%	0,6%	19,2%	-
Centro-Oeste	426	121	11	871	59	8	525	2021
	21,1%	6,0%	0,5%	43,1%	2,9%	0,4%	26,0%	-
Total	4158	1543	129	8958	194	125	4601	19708
	21,1%	7,8%	0,7%	45,5%	1,0%	0,6%	23,3%	-

Tabela 2.4 – Cor ou raça predominante dos sócias/os dos EES, por Região

Raça e cor não estão desvinculadas de elementos étnicos, isto é, de grupos sociais com ascendência ou ancestralidade comuns, bem como idiomas, religiões, usos e costumes, atividades econômicas e padrões de organização social. Em um país como o Brasil, marcado por desigualdades gritantes, em boa medida vinculadas a esses fatores, olhar a Economia Solidária por esse pris-

13 O padrão de referência são as pesquisas do IBGE, como o último censo demográfico, de 2010.

ma contribui para que se tenha uma percepção mais clara dos seus protagonistas e do seu papel de inclusão e emancipação social.

A [tabela 2.4](#) indica uma ampla predominância da cor parda, salvo na Região Sul, em que prevalece a cor branca (70%). Isto é sintomático de um quadro nacional de mestiçagem, com a presença de amarelos, indígenas e pretos, isto é, de grupos distintos da cor branca e das etnias correlatas, historicamente predominantes entre as classes sociais com poder econômico e político. Seguem-se a isso os EES sem predominância de cor ou raça, principalmente na Região Sudeste (40%) e no Centro-Oeste (26%). As cores branca e preta rivalizam na maioria das Regiões, com predomínio da primeira no Centro-Oeste (21%) e Sudeste (18%), e da segunda no Nordeste (10%) e Norte (6%). Os grupos indígenas e amarelos são minoritários, mas com alguma presença dos primeiros na Região Centro-Oeste (3%) e dos segundos, na Região Nordeste (1%).

Os integrantes dos EES foram caracterizados sob outros pontos de vista, como o pertencimento a *povos ou comunidades tradicionais*<sup>14</sup> ou a *categorias ocupacionais*, a presença de *beneficiários de programas* de transferência de renda ou de assistência social e o *perfil etário*. Do confronto dessas variáveis, chega-se à seguinte caracterização regional, em que se destacam os aspectos que mais se distanciam, para cima ou para baixo, das médias nacionais:

- **Norte:** mais cor parda (74%) e menos branca (3%) / mais comunidades tradicionais (23,7%) / segue proporções nacionais das categorias sociais / mais beneficiários de programas sociais (59,4%), especialmente o Bolsa Família (54,6%).
- **Nordeste:** mais cor parda (57%) e menos branca (9,4%) / mais agricultores familiares (70,7%) e baixa presença de artesãos (10,5%) / Região, entre todas, com mais beneficiários de programas sociais (74,7%), especialmente o Bolsa Família (72,3%).
- **Centro-Oeste:** segue proporções nacionais de raça ou cor / apresenta mais assentados da reforma agrária (14,1%).
- **Sudeste:** alto percentual de não predominância de cor (40%) / baixa presença de comunidades tradicionais (5,7%) / menor percentual de agricultores familiares (28,3%) e alta proporção de artesãos (32,5%) e catadores de material reciclado (10,1%).
- **Sul:** bem mais cor branca (70,1%) e bem menos parda (5,7%) / segue proporções nacionais das categorias sociais / baixa presença de beneficiários de programas sociais (19,7%).

14 O conceito de *povos ou comunidades tradicionais* refere-se a grupos sociais culturalmente diferenciados que se reconhecem como tais e possuem formas próprias de organização social, confundindo-se às vezes com o conceito de *etnia*. A exemplo dos povos indígenas e dos pescadores artesanais, tais grupos ocupam e usam territórios e recursos naturais como condição para sua reprodução social, valendo-se de conhecimentos e práticas gerados e transmitidos pela tradição.

Certos traços espelham a demografia geral da população brasileira, como a predominância da cor branca na Região Sul. Outros aspectos resultam da concentração rural ou urbana da Economia Solidária, como a oscilação no percentual de agricultores familiares. Outros ainda, mais específicos, apontam segmentos sociais particulares em que a Economia Solidária se assenta e prospera, como as comunidades tradicionais no Norte, os assentados da reforma agrária no Centro-Oeste, os artesãos e os catadores de material reciclado no Sudeste. Por fim, algumas características se relacionam com o público-alvo de programas governamentais que dizem respeito igualmente à Economia Solidária, caso notório do Programa Bolsa-Família.

Esses dados propiciam análises em múltiplas perspectivas, nas quais uma questão de fundo talvez seja avaliar em que medida as condições sociais e econômicas preexistentes condicionam a emergência dos EES, como também em que circunstâncias o desenvolvimento desses, graças ao perfil dos seus integrantes e através de esforços conjuntos e apoios externos, interfere naquele contexto inicial e abre novos horizontes para a economia dos setores populares, viabilizando em longo prazo mudanças na paisagem local e regional do país.

Concluindo, vale acrescentar mais um dado sobre as feições regionais da Economia Solidária, por ser um indicador da inserção dos EES na estrutura econômica, um fato a ser relacionado com o perfil social e ocupacional dos sócios/as.

Principais Seções CNAE	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste	Total
<b>Indústrias de transformação</b>	1.065 34,3%	1.835 22,9%	1.238 38,6%	1.273 38,7%	615 31,1%	6.026 30,8%
<b>Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura</b>	1.258 40,5%	2.298 28,7%	423 13,2%	520 15,8%	822 41,5%	5.321 27,2%
<b>Comércio</b>	350 11,3%	1.150 14,4%	736 23,0%	948 28,8%	219 11,1%	3.403 17,4%
<b>Outras atividades de serviços</b>	63 2,0%	2.070 25,8%	245 7,6%	87 2,6%	175 8,8%	2.640 13,5%
<b>Água, esgoto, atividades de gestão de resíduos e descontaminação</b>	39 1,3%	47 0,6%	295 9,2%	149 4,5%	41 2,1%	571 2,9%
<b>Total da Região</b>	<b>3106</b>	<b>8009</b>	<b>3204</b>	<b>3287</b>	<b>1980</b>	<b>19586</b>

Tabela 2.5 – Principais setores econômicos por Região

Amplamente falando, 89,3% dos EES atuam em cinco setores econômicos, conforme a tabela 2.5. Cada Região destaca-se em um ou mais setores: Norte e Centro-Oeste, na Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura; Nordeste, nessa mesma Seção e,

principalmente, em Atividades de organizações associativas; as Regiões Sudeste e Sul, em Indústrias de Transformação e no Comércio. Por fim, o Sudeste também se salienta, proporcionalmente, na Seção Água, Esgoto, Atividades de Gestão de Resíduos e Descontaminação, segmento em que atuam os EES de coleta, triagem e reciclagem de resíduos urbanos e industriais. Ao se examinarem combinadamente os níveis mais agregados (Seções) e menos agregados (Classes e Subclasses) da CNAE-ECOSOL, obtém-se uma visão comparativa mais detalhada da realidade de cada Região:

- **Norte:** destaque na Agricultura e outras atividades rurais correlatas, mas também em Indústrias de Transformação / menor presença no Comércio e em Atividades de organizações associativas. As classes mais frequentes são: Cultivo de arroz (8,2%), Fabricação de farinha de mandioca e derivados (5,3%) e Comércio varejista de suvenires, bijuterias e artesanatos (5,3%);
- **Nordeste:** destaque principal em Atividades de organizações associativas, fato certamente vinculado ao predomínio das associações nessa Região. Classes mais frequentes: Utilização coletiva de infraestrutura (24,8%), Rede de consumidores (5,4%) e Cultivo de feijão (4,1%);
- **Centro-Oeste:** destaque na Agricultura e correlatos / baixo percentual de Comércio. Classes mais frequentes: Criação de bovinos para leite (12,4%), Cultivo de arroz (8,4%), Organização para utilização coletiva de infraestrutura (8%) e Serviço de preparação de terreno, cultivo e colheita (4,8%);
- **Sudeste:** proeminência das Indústrias de transformação, secundadas pelo Comércio. Baixo percentual de Agricultura e correlatos. Classes em destaque: Comércio varejista de suvenires, bijuterias e artesanatos (11,8%), Organização para utilização coletiva de infraestrutura (6,5%), Coleta de materiais recicláveis (6,1%) e Fabricação de artefatos têxteis para uso doméstico (5%);
- **Sul:** percentual elevado em Indústrias de transformação e no Comércio / baixo percentual em Agricultura e correlatos. Classes salientes: Comércio varejista de suvenires, bijuterias e artesanatos (8,9%), Atividades de apoio à agricultura (3,2%) e Produção artesanal de artigos em crochê (3%).

## 2.4 Vias de aprofundamento dos dados

Ao final desse primeiro capítulo de análise dos dados do mapeamento, supomos que se tornou perceptível para o leitor o quanto eles nos permitem ver a realidade dos EES sob os ângulos

mais diversos, de forma que aos poucos vamos compreendendo aspectos salientes de sua atuação econômica, de sua dinâmica interna de gestão e de suas relações com a sociedade. A cada variável selecionada na base de dados, informações emergem e novas perspectivas de análise se abrem, contextualizando ou refinando constatações anteriores. Explorar os dados, a partir da demografia geral dos EES que acabamos de apresentar, requer paulatinamente que tenhamos questões e focos de análise mais específicos para que o trabalho seja produtor, do contrário podemos ficar comparando dados indefinidamente, sem chegarmos a conclusões esclarecedoras. Por vezes, as questões de análise são trazidas pela prática e pelo debate entre os atores sociais, como o tema das estratégias que contribuem para a viabilidade dos EES; outras vezes, as perspectivas de análise provêm de problemas mais gerais, ligados ao conhecimento e à teorização, como a questão de discernir como a Economia Solidária age na redução das desigualdades ou contribui para o desenvolvimento local.

Vamos explorar alguns tópicos dessa ordem nos próximos capítulos, mas gostaríamos de deixar já agora um exemplo demonstrativo das amplas possibilidades de análise abertas pelo mapeamento. Voltaremos para isso a uma variável examinada algumas páginas atrás: a *área de atuação* dos EES.

No início do capítulo, vimos que o rural prevalece como área de atuação dos EES, abarcando 54,8% deles. A área urbana vem a seguir, com 34,8%, enquanto 10,4% dos EES atuam no espaço rural e urbano simultaneamente. A área de atuação relaciona-se com outras variáveis, como o tipo de atividade econômica e a forma de organização dos EES. Prossigamos um pouco mais na comparação entre os EES, desse ponto de vista, para ver o que os dados nos sugerem sobre essa dupla face *rural / urbana* da Economia Solidária e sobre questões de fundo teórico a respeito dessas realidades.

Começamos em uma perspectiva histórica, assunto principal do capítulo 5: em seu conjunto, mas não com total independência da área de atuação, a criação dos EES registrados no mapeamento entrou em um ritmo ascensional nos anos 1990, amainando-se na década de 2000 e, ao final dela, conforme o [gráfico 2.16](#), apresentando sinais aparentes de declínio, uma questão que retomaremos adiante<sup>15</sup>. Assim, o número de EES ativos deve ter chegado a seu ponto culminante no último período, somando-se anualmente os EES já existentes com os novos, recém-criados. O gráfico indica que os EES rurais antecederam os demais, com uma elevação no número de EES criados desde 1987 e um ímpeto maior entre 1999 e 2001; os urbanos custaram um pouco mais a subir na curva, que se acentua a partir de 1996 e chega ao ápice no triênio 2005-2007. A curva de criação dos EES mistos, com atuação rural e urbana, é menos pronunciada e mostra-se relativamente estável por um período longo, de 1999 a 2010.

---

15 Como já salientado no capítulo 1, no gráfico as curvas inclinam-se abruptamente para baixo em decorrência do término gradativo do mapeamento, Região por Região, e por conta do processo de identificação dos EES e de sua inclusão nas listagens, que antecedeu em alguns meses o fim da coleta de dados propriamente dita. Voltaremos a esse assunto no capítulo 5.

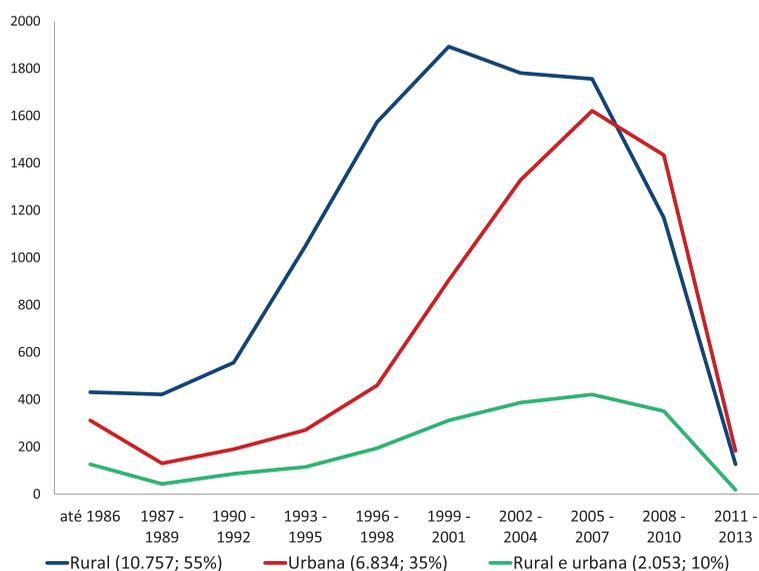


Gráfico 2.16 – Número de EES criados, por triênio e área de atuação

No capítulo 5, veremos que essa sucessão temporal tem alguma relação com os tipos principais de EES e com suas respectivas trajetórias, nas quais encontramos raízes sociais e econômicas mais distantes ou mais próximas. Os fatores internos e externos aos EES, que os favorecem e sustentam, variam no tempo e no espaço. Ademais, nossa interpretação poderia seguir outro caminho, de acordo com o mesmo gráfico: a curva dos EES rurais não seria anterior às demais porque tais experiências mostram maior solidez e viabilidade, resistindo à passagem do tempo? Os EES urbanos não seriam mais frágeis, o que os deixaria com um número menor de sobreviventes na época do segundo mapeamento? Seja como for, a criação dos EES por área de atuação sinaliza que sua dinâmica não se dá como um bloco único e que, por detrás da grande expansão dos últimos quinze anos, há ondas de solidarismo econômico popular que se sobrepõem ou se sucedem parcialmente.

A hipótese de um diferencial em termos de enraizamento e de consistência social, conforme a área de atuação, ganha um elemento adicional ao considerarmos o porte dos EES, avaliado pelo número médio de sócias e de sócios. O gráfico 2.17 traz a média de sócios/as conforme a área de atuação dos EES, além da média total, na última coluna. Entre os EES rurais e urbanos, a média geral de sócios/as é parecida, mas sua composição difere: os EES urbanos equilibram mulheres e homens, enquanto nos rurais predominam homens, um fato de sabidas conotações culturais quanto a quem incumbe o papel de representar a família associada no EES, mas também de nítido conteúdo social e econômico, relativo ao perfil de atividades produtivas e ao protagonismo familiar nas periferias urbanas. Desse ângulo, 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. E se olharmos para a composição dos EES mistos, cuja média de integrantes é bem mais elevada, conclui-se que mereceriam uma análise específica, de modo a compreendermos o sentido dessas experiências que ultrapassam fronteiras e somam o espaço rural e urbano.

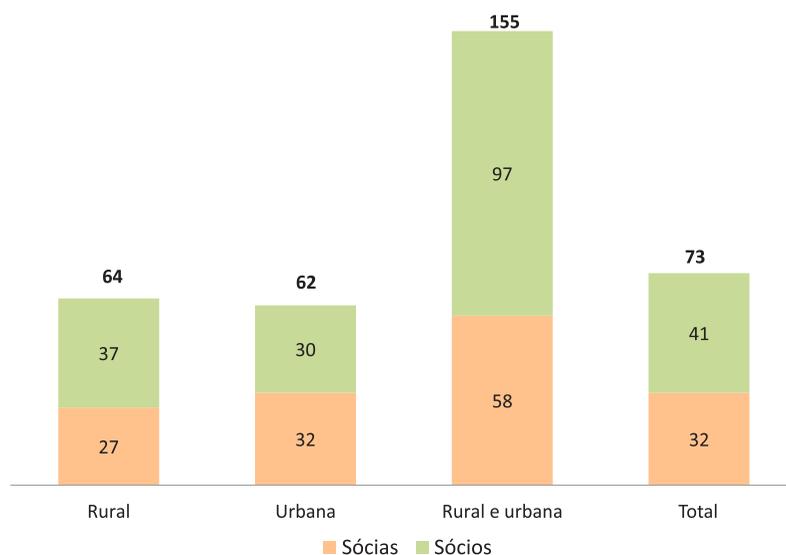


Gráfico 2.17 – Número médio de sócias e de sócios, por área de atuação dos EES

Os EES mistos, de maior porte médio e com evidências de menor instabilidade ao longo do tempo, globalmente apresentam percentuais de participação social e política pouco acima dos demais.

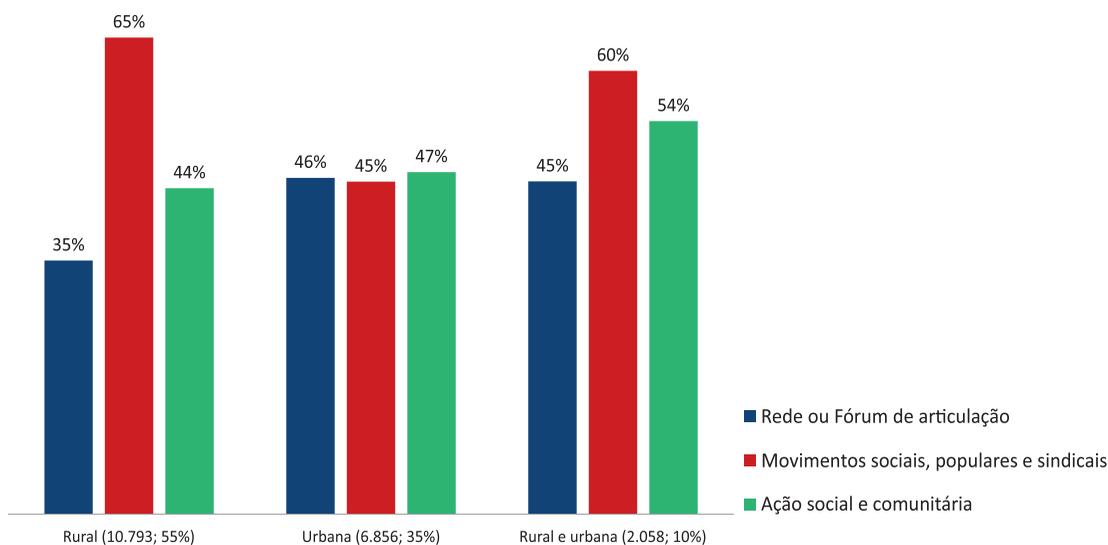


Gráfico 2.18 – Percentual de participação sociopolítica conforme área de atuação dos EES

O gráfico 2.18 indica também maior presença desse segmento em ações sociais e comunitárias, assim como salienta seus vínculos com movimentos sociais, populares e sindicais, aspecto em que lideram os EES rurais e ficam em terceiro lugar os urbanos. Em compensação, esses últimos passam ligeiramente à frente no tocante a formas de organização mais recentes, como as redes e fóruns, nas quais predominam iniciativas de articulação da própria Economia Solidária e estruturas públicas de participação, como conselhos municipais e regionais<sup>16</sup>.

16 Ver o gráfico 2.6.

A área de atuação, portanto, é também indicativa da história e das modalidades de organização popular, em âmbito geral e naquelas das iniciativas fomentadas pela Economia Solidária. Levando em conta a coexistência de concepções diferentes nesse plano, inclusive no que diz respeito à democracia e à autogestão nas organizações populares, mas também a complexidade que tanto o porte quanto a pluriatividade dos EES engendram, podemos compreender que a vida associativa se realize por meio de estilos e padrões variados de envolvimento dos sócios/as na vida cotidiana e nas decisões coletivas. Um indicador dessa participação encontra-se no gráfico 2.19, aferindo o grau de assiduidade dos associados nas assembleias ou reuniões gerais, principais instâncias de deliberação nos EES:

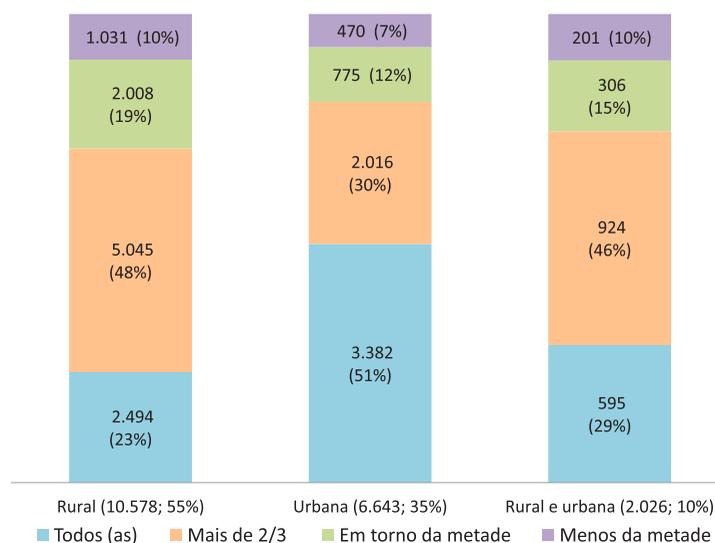


Gráfico 2.19 – Número de sócios/as participantes na última assembleia ou reunião geral

Os EES urbanos, menores e normalmente mais próximos das moradias de seus integrantes, exibem o perfil mais participativo nesse indicador, seguido dos EES mistos e dos rurais. Os EES urbanos são também aqueles com maior percentual de participação dos sócios/as nas decisões cotidianas (71,5%). No entanto, perdem para os demais quanto ao fato de realizarem assembleia ou reunião do coletivo de sócios (76,2%, contra 87,4% dos mistos e 88,1% dos rurais), enquanto esses com mais frequência utilizam essas instâncias gerais para deliberarem sobre aspectos primordiais, como a escolha da direção do EES (75,6% nos mistos, 75,4% nos rurais e 53,7% nos urbanos) e a admissão ou exclusão de sócios (46,2%, 42% e 35,1%, respectivamente). Temos, mais uma vez, variantes ou padrões de efetivação dos princípios de gestão democrática, decorrentes de condições mais gerais, entre elas, como pano de fundo, os espaços de atuação dos EES. Preferimos falar de padrões, e não de níveis, porque nesse último caso estaria pressuposta uma hierarquia de indicadores, de menor e maior democracia na gestão, ou evidências que ordenassem os EES conforme seu grau de êxito, de acordo com alguma definição adotada a respeito. Tal ordenamento entre EES urbanos, mistos e rurais, contudo, parece não ser possível. Vejamos, por exemplo, como eles se assemelham no que diz respeito ao resultado econômico global de suas operações nos doze meses que antecederam o mapeamento:

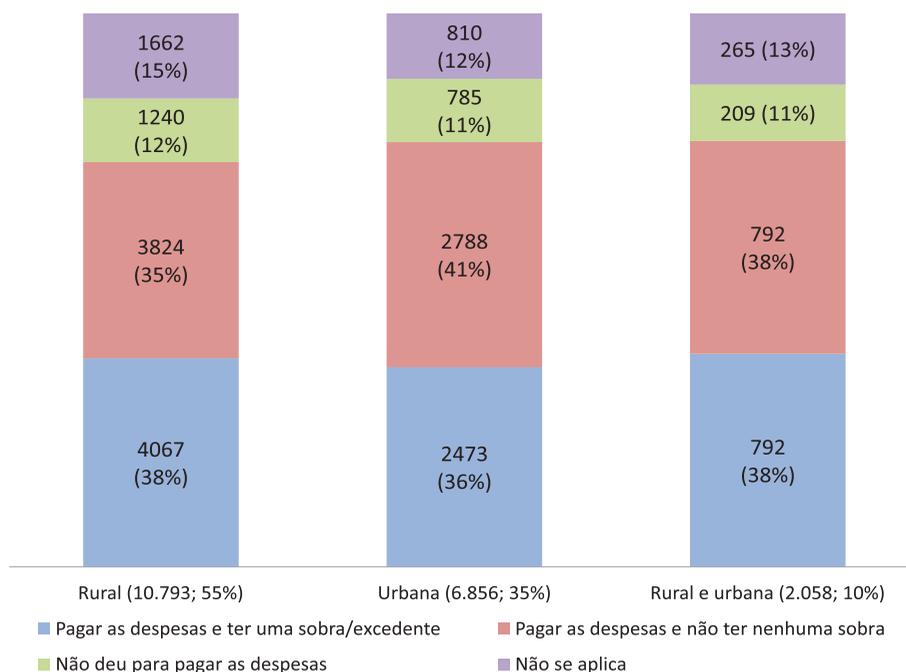


Gráfico 2.20 – Resultados da atividade econômica no último ano

O percentual de EES que lograram pagar suas despesas e obter um excedente praticamente não se altera: é de 38% para os rurais, 36% para os urbanos e 38% para os mistos. O mesmo acontece com as demais situações. Muito mais do que uma contraposição entre o urbano e o rural, poder-se-ia presumir que a Economia Solidária se constitui nesses espaços mediante processos coletivos de mobilização que os revitalizam e dinamizam por vias distintas, mas convergentes. Do ponto de vista das abordagens teóricas (Borzacchiello, 2011), os EES sinalizariam que a concepção do rural como um espaço de população dispersa, com relações sociais tradicionais e cujas atividades estão atadas à natureza, deve ser ultrapassada. Da mesma forma, a visão do urbano como espaço de alta concentração populacional, lócus principal das relações de produção e expressão de um estilo de vida moderno, fadado a suplantá-lo, do ponto de vista econômico, social e simbólico.

Essa abordagem dicotômica e evolucionista (Reis, 2006) já não se sustenta. Longe de serem espaços com fronteiras nítidas, os meios rural e urbano se inter-relacionam e se complementam, engendrando processos que agem tanto no sentido de urbanizar o meio rural quanto de valorizar as características do rural. Exemplos da primeira direção seriam a mecanização da agricultura e o acesso às tecnologias da informação, que como vimos chegam aos EES; quanto à segunda via, podemos exemplificar com a construção de condomínios urbanos com arborização abundante e um apelo à ligação com a natureza, do que redundam novas alternativas de turismo rural e ecológico, um filão já explorado pela Economia Solidária em algumas regiões. Não obstante seu predomínio rural, pelo critério de localização e área de atuação dos EES, a Economia Solidária encontraria um suporte nesses entrelaçamentos e os estimularia, indo assim ao encontro de teses contemporâneas sobre rumos e alternativas do desenvolvimento (Veiga, 2006; Sachs, 2010).

## SÓCIAS E SÓCIOS DOS EES

As mulheres e homens associados aos EES constantes nos dados do segundo mapeamento nacional totalizam 1.423.631 pessoas, perfazendo em média 72,6 sócios/as por EES. Suas características principais, apresentadas no mapeamento e na pesquisa amostral, são o assunto desse capítulo. Alguns aspectos já comentados no capítulo 2, quando analisamos o perfil regional dos sócios/as, serão agora visualizados nacionalmente. Iniciaremos examinando como essa população se distribui de acordo com o tipo de EES e como se apresentam seus traços preponderantes, captados no mapeamento e detalhados na pesquisa amostral. Nosso segundo tema de interesse será a participação dos sócios/as nos EES. Itens como a atividade econômica realizada, rendimentos auferidos e relações de trabalho serão comentados. Ao final, trataremos especificamente das sócias, momento em que utilizaremos informações do questionário suplementar do mapeamento, aplicado aos EES com sócias trabalhadoras.

### 3.1 Demografia geral

Já vimos anteriormente que há uma relação entre a forma de organização dos EES e o seu porte, mensurado pelo número de sócios/as. Dados a respeito encontram-se no [gráfico 3.1](#). Vemos, por exemplo, uma inversão entre as cooperativas e os grupos informais: as cooperativas correspondem a 8,9% dos EES, mas a 29,9% dos sócios/as, enquanto os grupos informais totalizam 30,5% dos EES e apenas 8,3% da população associada. No caso das associações, mantém-se a proporcionalidade: 60% dos EES e 60,5% dos sócios/as. Em conclusão, as cooperativas em média são maiores, os grupos informais, menores e as associações, variáveis, de pequenas a grandes, fato que se aplica também às empresas mercantis, nesse caso com menor oscilação de porte, comparativamente com as associações. O gráfico mostra ainda que os homens preponderam nas cooperativas e nas empresas mercantis, ao passo que as mulheres prevalecem nos grupos informais. Nas associações, mais uma vez, o equilíbrio é maior, embora com ligeira predominância dos homens.

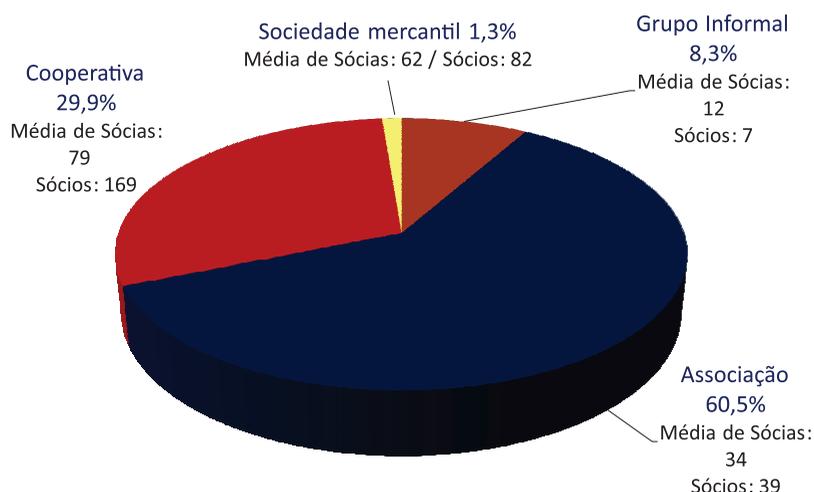


Gráfico 3.1 – Percentual e média de sócios/as por forma de organização dos EES (N = 1.423.631)

Conforme salientamos no capítulo 2, essas diferenças têm a ver com padrões socioculturais que se entrelaçam com aspectos econômicos, resultando em uma determinada divisão sexual do trabalho e na reprodução de perfis ocupacionais. Reflexo disso é a distribuição dos sócios/as segundo a área de atuação dos EES.

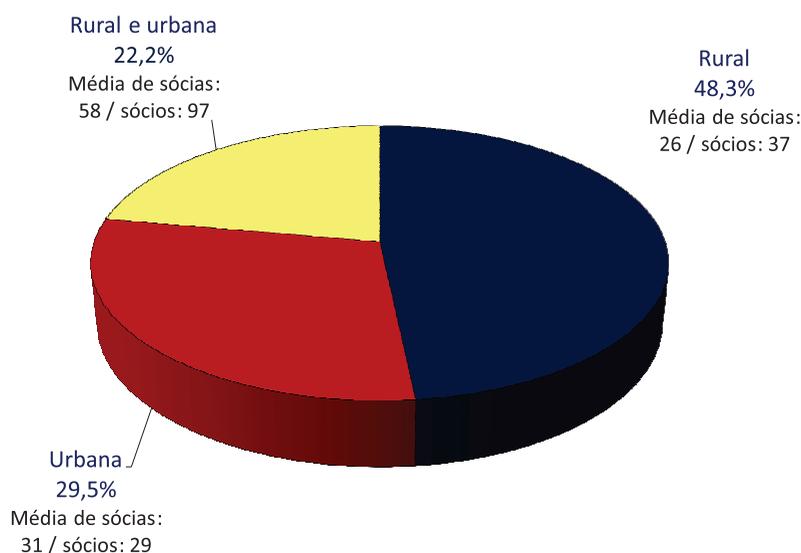


Gráfico 3.2 – Percentual e média de sócios/as por área de atuação dos EES (N = 1.423.631)

Notamos no gráfico 3.2 que a presença de sócios sobrepõe a de sócias na área rural e nos EES que atuam simultaneamente no espaço rural e urbano. As sócias predominam nos EES urbanos. Mas temos também outra informação de interesse: os EES com atuação mista são em média de maior porte, pois correspondem a 10,4% dos EES e a 22,2% da população associada. Isto explica que o montante de sócios/as nos EES rurais (48,3%) e urbanos (29,5%) seja inferior à proporção de EES nesses espaços de atuação: 54,8%, no caso dos EES rurais e 34,8%, no caso dos urbanos.

O mapeamento coletou informações sobre algumas características preponderantes do quadro social. Oferece a respeito uma visão aproximativa: sabemos quantos EES possuem um determinado traço preponderante, mas ignoramos em que grau se dá essa preponderância, com certeza variável de um EES para outro. Para ganharmos em detalhamento e precisão, podemos nos servir dos dados da pesquisa amostral, na qual se fizeram perguntas idênticas ou similares, não sobre eventual preponderância, mas sobre a presença ou ausência de uma dada característica relacionada à pessoa entrevistada. Antes de usarmos essas informações, é importante ter em vista duas peculiaridades metodológicas que condicionam a abrangência e a validade dos dados da pesquisa amostral:

- Ela é estatisticamente representativa, isto é, seus números não valem apenas para as pessoas que, sendo sorteadas, entraram na amostra e responderam o questionário. Valem para toda a população de sócios/as dos EES, com intervalo de confiança e margens de erro aceitáveis, conforme detalhamos no capítulo 1. Em relação a seu universo de abrangência, portanto, a pesquisa amostral é precisa: ela quantifica confiavelmente e informa o quanto tem de prevaLENTE ou de minoritária uma determinada característica da população em análise.
- No entanto, a amostragem foi aplicada a 15 UF, não a todo o território nacional. Portanto, é nesse subconjunto que os dados são estatisticamente representativos. Para o restante do país, eles servem como uma base de projeção por inferência, provavelmente adequada, mas à condição de não existirem dados já conhecidos ou razões sabidas para imaginarmos que as características em análise diferem de uma Região ou de uma UF para outra. Por isso, os percentuais de mulheres e homens entrevistados na pesquisa, respectivamente 46% e 54%, são muito próximos dos percentuais de mulheres e homens apurados pelo segundo mapeamento: 44% e 56%. Isto decorre do método estatístico utilizado na amostragem, aliado ao fato de que a proporção de pessoas do sexo feminino e masculino, no Brasil, não depende da UF ou da Região. Tomando-se apenas algumas UF, ou Regiões, o método de amostragem garante, nesses casos, resultados similares ao perfil da população geral.

Com essa explanação metodológica, queremos deixar claro que não poderíamos confrontar os dados do mapeamento com aqueles da pesquisa amostral tendo como objetivo corrigir uns pelos outros ou chegar a um valor mais correto calculando uma média entre os dois tipos de informação. O que faremos, então, é colocar os dados em paralelo, sem qualquer cruzamento matemático entre eles. Veremos que são em geral convergentes e funcionam como um espelho mútuo, confirmatório ou não. Além disso, como a pesquisa amostral às vezes é mais detalhada, ela permite uma visão mais acurada, embora sempre aproximativa, dos dados gerais do mapeamento.

O primeiro aspecto a examinar é a composição etária dos sócios/as. No mapeamento, 87,5% dos EES declararam que seu quadro de associados é formado preponderantemente por pessoas adultas, 4% qualificaram-se como EES predominantemente de idosos e 4,4%, de jovens. Os restantes 4,2% disseram não haver predominância. Os dados da pesquisa amostral são compatíveis, conforme vemos no [gráfico 3.3](#). Se considerarmos como adultas as pessoas de 20 a 60 anos, teremos um total de 82,1%. Os jovens, abaixo desse intervalo, compreendem 2,0%; os idosos, acima, 14,9%. A diferença viria em favor desses últimos, o que pode ser uma indicação mais segura do que a proveniente do mapeamento, no qual o grau de subjetividade deixado aos informantes torna as respostas menos precisas e comparáveis<sup>17</sup>. O paralelo entre as duas fontes de dados sugere então haver mais pessoas idosas nos EES do que indica o mapeamento, mas sem necessariamente preponderarem no quadro social.

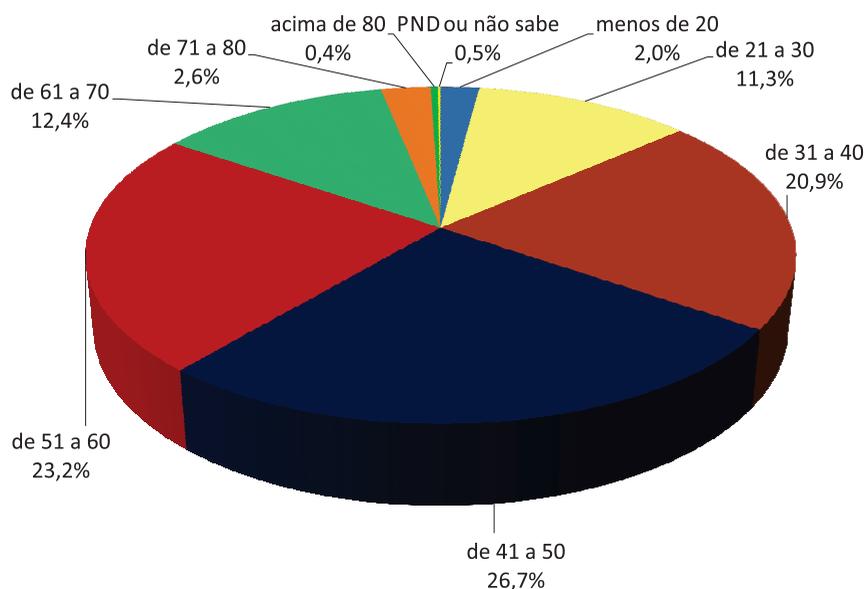


Gráfico 3.3 – Percentual de sócios/as por faixa etária (N = 2.895)

Com relação à cor ou raça<sup>18</sup> predominante entre os sócios/as, temos no [gráfico 3.4](#) os dados globais da pesquisa amostral, analisados no capítulo 2 do ângulo da sua distribuição regional, com base no mapeamento. Os dados globais do mapeamento indicam uma ampla predominância da cor parda<sup>19</sup> (45,5%), seguida da ausência de predominância (23,3%), da cor branca (21,1%) e da cor preta (7,8%). Indígenas e amarelos predominam em apenas 1% e 0,6% dos EES. Por sua vez, a pesquisa amostral fornece dados mais detalhados, já que divide os pardos conforme o tipo de mestiçagem e refere-se à atribuição feita pela pessoa entrevistada apenas a si própria. Os dados

17 A pergunta do mapeamento não especificava as faixas etárias, deixando isso a critério dos informantes. Ademais, esses respondiam por todos os sócios/as, não apenas sobre si mesmos, como ocorreu na pesquisa amostral.

18 Ver nossos comentários sobre essa variável, no capítulo 2.

19 Designação que encobre diversos tipos de mestiçagem, sobretudo havendo a presença de negros ou pretos.

do gráfico 3.4 mantêm a predominância dos casos somados de mestiçagem (41,3%), divididos entre a cor parda (34,7%), atinente ao mestiço indefinido, e os demais subtipos, como o mulato (5,5%), o caboclo ou o cafuzo (1,1%). Brancos vêm logo atrás (36,7%), seguidos dos negros (14,5%). Em relação aos dados do Censo Demográfico Brasileiro de 2010, a população de sócios/as dos EES declara-se menos branca (47,7%, no Censo), mais parda (no sentido abrangente de mestiço indefinido – 43,1%, no Censo) e também mais negra (7,6% de pretos, no Censo).

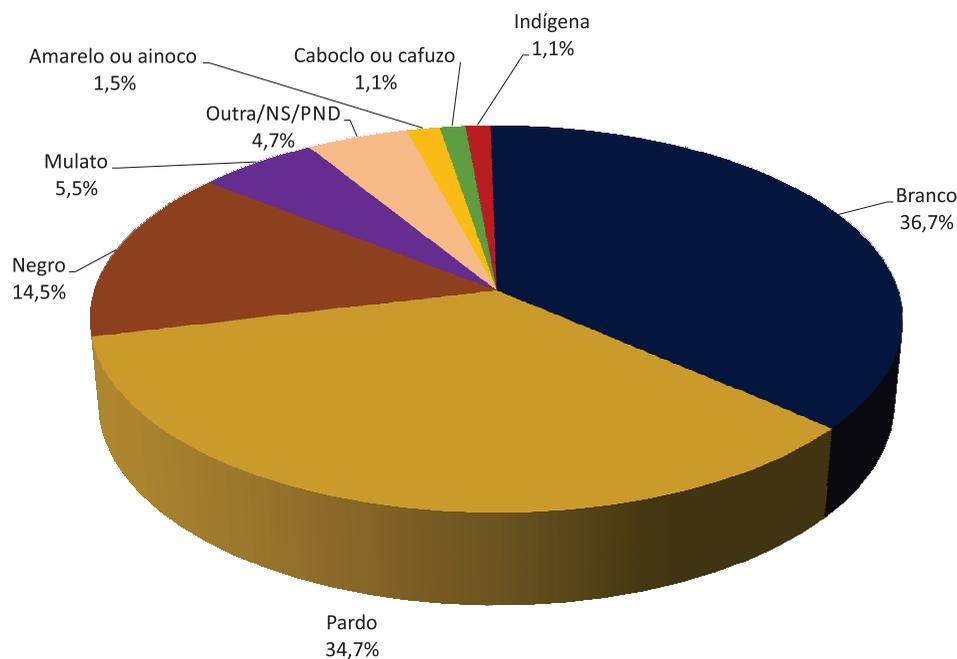


Gráfico 3.4 – Cor ou raça dos sócios/as (N = 2.895)

Outro dado a que já aludimos no capítulo 2 refere-se ao pertencimento dos sócios/as a povos e comunidades tradicionais. Em 11% dos EES mapeados (14,3%, na pesquisa amostral), a resposta foi afirmativa, de acordo com as situações apresentadas no gráfico 3.5.

Nota-se em primeiro lugar a presença de comunidades quilombolas (19,9%), seguidas de povos indígenas (12,7%), população negra (10,8%), ribeirinhos (12,3%), pescadores artesanais (10,4 %) e extrativistas (8,5%). Embora esses percentuais incidam sobre um décimo do total de EES, não deixam de tornar visíveis populações e facetas da realidade social brasileira que, de outro modo, provavelmente seguiriam fadadas ao desconhecimento e ao esquecimento. Uma das contribuições dessas imersões em lugares recônditos do país, como os mapeamentos, é trazer essas expressões humanas à tona, devolver-lhes a palavra e, dentro do que propõe a Economia Solidária, resgatar-lhes a dignidade. Não à toa, essas populações hoje se apresentam como *novos* atores da Economia Solidária – embora sejam ancestrais – e fazem jus a ações de apoio e a políticas públicas específicas.

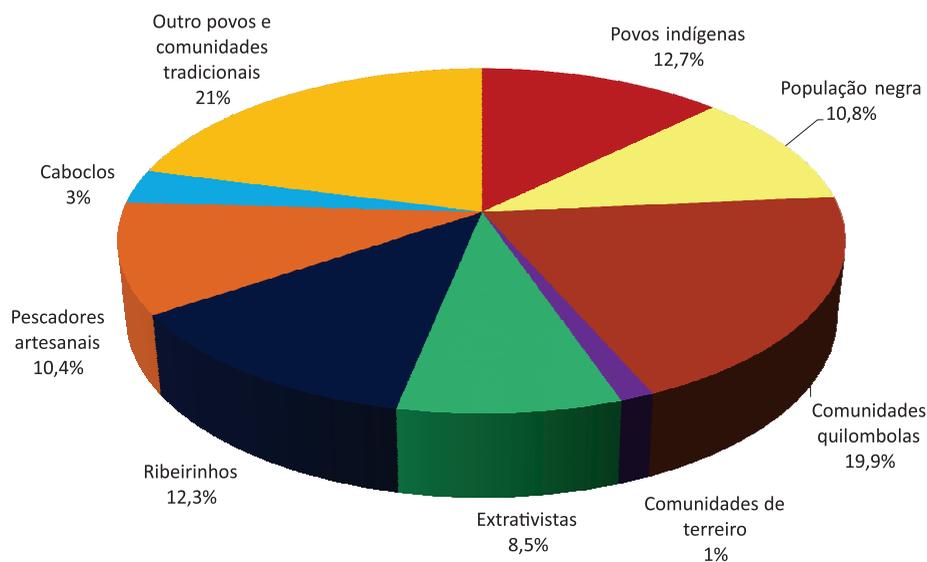


Gráfico 3.5 – Presença de povos e comunidades tradicionais (N = 2.161)

Algumas categorias sociais, vinculadas a perfis ocupacionais e a experiências correlatas, são mais frequentes, diríamos *típicas* da Economia Solidária. As informações do mapeamento (relativas ao conjunto de sócios/as dos EES) e da pesquisa amostral (relativas à condição social do entrevistado) são convergentes a esse respeito. Por razões metodológicas, nesse caso julgamos preferível utilizar os dados da pesquisa amostral<sup>20</sup>.

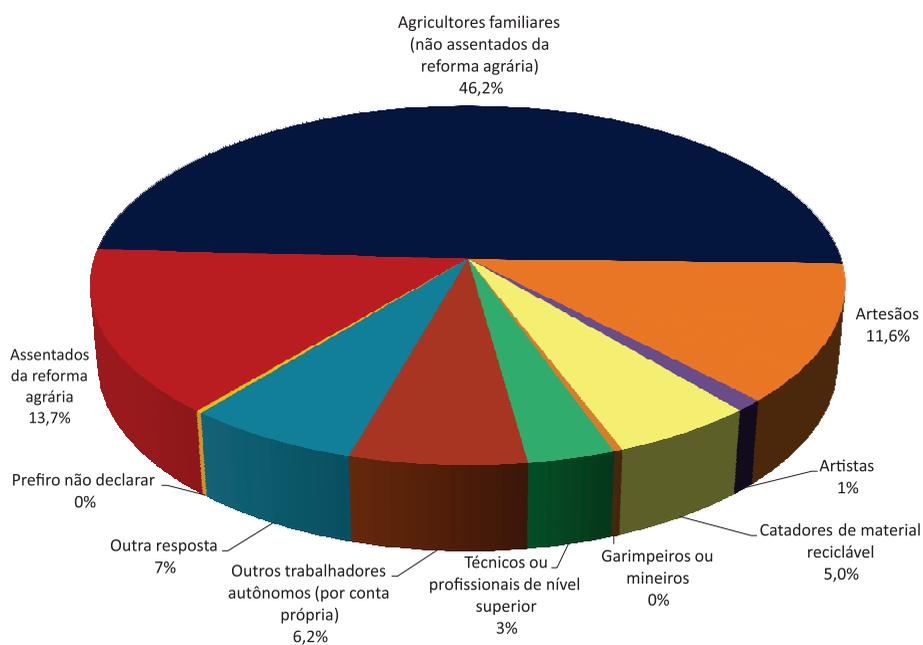


Gráfico 3.6 – Categorias sociais dos sócios/as dos EES (N = 2.895)

20 Na pesquisa amostral foi retirada a categoria social “Desempregado / desocupado”, constante no mapeamento (3,4%), por julgar-se que ela não representa uma categoria ou condição social propriamente, mas uma impossibilidade, passageira ou persistente, de exercer o trabalho correspondente a um dado perfil ocupacional. Outras perguntas posteriores serviram para esclarecer se o entrevistado estava em atividade laboral ou não.

Eles aparecem no [gráfico 3.6](#), mostrando-se similares aos do mapeamento: agricultores familiares não assentados da reforma agrária, com 46,2% (55,3%, no mapeamento), assentados da reforma agrária, com 13,7% (no mapeamento, 5,2%), artesãos, com 11,6% (17,9%, no mapeamento), outros trabalhadores autônomos, com 6,2% (6,4%, no mapeamento) e catadores de material reciclável, com 5,0% (3,1%, no mapeamento) constituem as categorias mais salientes<sup>21</sup>. Como se poderia esperar, esse perfil se coaduna com os setores econômicos mais comuns dos EES, vistos no capítulo 2 através da CNAE-ES, e também com a finalidade primordial que constitui a sua razão de ser para os sócios/as, um assunto que abordaremos no capítulo 4.

De acordo com o mapeamento, são poucos os sócios/as que, tendo ultrapassado a condição laboral ativa em relação a alguma ocupação anterior, gozam de proventos de aposentadoria ou pensões (6,9%). Da mesma forma, são diminutos os percentuais de pessoas com algum tipo de impedimento ou limitação para o trabalho, como deficiência física ou mental (1,2%) ou transtornos mentais (0,7%). Em compensação, 50,0% dos EES declararam haver entre seus sócios/as predominância de pessoas beneficiárias de programas de transferência de renda ou de benefícios de assistência. A Bolsa-Família é o programa mais citado, por 47% dos EES, assim distribuídos regionalmente: 72,3% dos EES no Nordeste, 54,6% no Norte, 29,1% no Centro-Oeste, 18,4% no Sudeste e 16,9% no Sul. O recebimento desses benefícios é mais frequente em EES com número mais elevado de sócios/as, que apresentam uma média de 80 associados, contra 66 nos demais EES. Depreende-se que os benefícios funcionem como atrativo para ingressar na Economia Solidária ou sirvam de suporte para a permanência dos sócios/as nos EES, nos casos em que a renda auferida seja insuficiente. A análise dos *tipos* de EES, no próximo capítulo, nos esclarecerá melhor a respeito.

## 3.2 Trabalho e participação nos EES

A pesquisa amostral coletou informações sobre a família dos sócios/as e sobre suas ocupações externas aos EES em que foram sorteados amostralmente. No tocante à vida domiciliar, 5,7% dos entrevistados vivem sós; 67,8%, em núcleos familiares com 2 a 4 membros; 19,9% em famílias com 5 a 6 integrantes; 7,0% em famílias maiores. Já sabemos que 82,1% possuem entre 20 e 60 anos, presumivelmente encontrando-se em vida laboral ativa, o que se reflete nos dados do [gráfico 3.7](#), que apresenta a situação dos sócios/as em relação à manutenção econômica do núcleo familiar. Em apenas 22,4% dos casos o papel principal recai em terceiros (filhos, o cônjuge ou outro parente), sendo dividido pelo sócio/a com seu cônjuge em 35,6% das famílias e sendo assumido apenas pelo próprio sócio/a em 30% dos domicílios. Como 72,5% dos entrevistados são casados e 74,4% têm entre 1 e 5 filhos, é patente a sua função de responsáveis e provedores no núcleo familiar, sozinhos ou com o cônjuge. Essa percepção se confirma no fato de que apenas 27,9% dos sócios/as não pos-

21 As duas primeiras categorias são complementares e até certo ponto intercambiáveis, uma vez que assentados também são agricultores. Sendo o número de sócios, e não de EES, o critério principal da amostragem por UF, os EES maiores, rurais em sua maioria, ficaram com maior peso na pesquisa amostral, o que explicaria o percentual maior dessas categorias e o menor percentual de artesãos, que se concentram nos EES urbanos.

suem pessoas dependentes de seus rendimentos entre aquelas que com eles coabitam, sendo 21,3% aqueles com um único dependente. Nos demais casos, 50,3%, há dois ou mais dependentes.

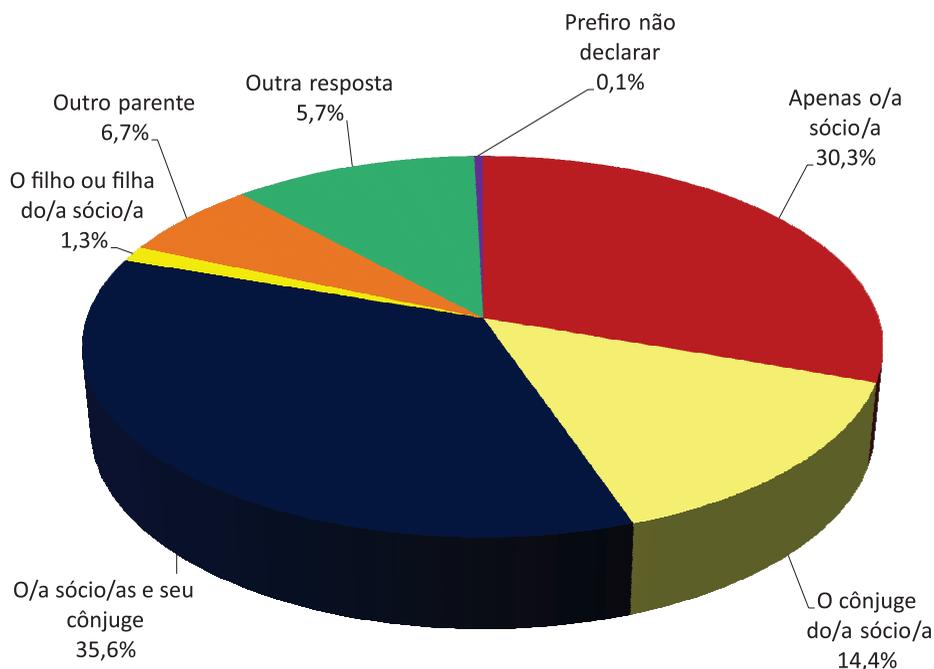


Gráfico 3.7 – Responsáveis pela administração e sustento da casa (N = 2.895)

Nessas condições, é natural que os sócios/as tenham exercido uma ou mais ocupações ao longo de sua vida de trabalho, antes de seu ingresso nos EES ou depois, uma vez que esses nem sempre têm por finalidade gerar trabalho e renda, mas sim outros benefícios para pessoas que já disponham de fontes de rendimento. Além disso, por vezes são ocupações exercidas há muito tempo. Basta dizer que a ocupação exercida no último ano antes da entrevista, sem contar as atividades no próprio EES amostral, em 47,8% dos casos era desempenhada há 10 anos ou mais, em 15% deles atingindo 30 anos ou mais de trabalho. Ao longo desse itinerário laboral, 20,4% dos sócios/as reconheceram ter ficado sem trabalho ou sem renda própria muitas vezes ou por longo tempo, ao passo que 32,5% enfrentaram essas dificuldades poucas vezes ou por pouco tempo. Não tiveram problemas dessa ordem 45,4% dos entrevistados.

Ao serem indagados, 94,5% dos entrevistados declararam ter exercido em algum momento ou estar exercendo o que consideram a sua ocupação principal. Em alguns casos, como se observa na [tabela 3.1](#), trata-se de ocupações polivalentes (agricultor, serviços gerais, comércio, etc.) ou mais específicas (ligadas ao artesanato, à pesca e à reciclagem, por exemplo), que de um modo ou outro mantêm afinidades com atividades econômicas comuns nos EES. Esses representariam então um meio de prolongar, qualificar e tornar viáveis conhecimentos profissionais e ocupações anteriores, ou em certos casos agregar novas funções e propiciar aprendizados. Apenas com cruzamentos e análises mais demoradas dos dados amostrais poderíamos dimensionar essas alternati-

vas quanto à sua efetividade e impacto na inserção ocupacional e em rendimentos. Alguns desses aspectos serão abordados preliminarmente no capítulo 7.

Principal ocupação durante a vida de trabalho – tipos mais citados	Número de sócios/as
Produtor agrícola polivalente	1103
Trabalhador volante da agricultura	299
Dona de casa	66
Pescador artesanal de peixes e camarões	52
Pescador artesanal de água doce	51
Empregado doméstico nos serviços gerais	50
Catador de material reciclável	48
Produtor agropecuário em geral	41
Trabalhador agropecuário em geral	31
Professor de nível superior do ensino fundamental (primeira à quarta série)	30
Comerciante varejista	29
Empregado doméstico diarista	28
Vendedor de comércio varejista	24
Faxineiro	23
Professor de nível superior na educação infantil (quatro a seis anos)	22
Artesão bordador	22
Professor de nível médio no ensino fundamental	20
Artesão com material reciclável	20
Outros trabalhos citados	809
Nenhuma (primeira atividade)	127

Tabela 3.1 – Principais ocupações dos sócios/as, conforme CBO Domiciliar 2002 (N = 2.895)

O fato é que os EES não constituem uma fonte exclusiva de rendimentos. No último ano em relação à data de entrevista, 42,7% dos sócios/as trabalharam em alguma atividade econômica externa ao EES. Nesse caso, para 53,4% deles a remuneração em dinheiro teve R\$ 700,00 como limite máximo; na faixa imediatamente superior, 25,9% ganharam até R\$ 1.500,00 mensais. Remunerações acima desse valor elevam a média geral para R\$ 1.485,31. Ao lado disso, outras ocupações simultâneas citadas por um contingente menor, de 6,5% dos entrevistados, acrescentam para eles um ganho médio de R\$ 954,00. Devemos considerar ainda remunerações de outras fontes desvinculadas do trabalho atual, como aposentadorias e pensões públicas, que em média concedem R\$ 874,78 para 17,2% dos sócios/as, ou o Programa Bolsa-Família, que beneficia 23% dos sócios/as com um repasse médio de R\$ 150,45 mensais.

Contando com um perfil ocupacional e um esquema econômico-financeiro indissociável do núcleo familiar, trabalhadores e consumidores ingressaram nos EES, na cadência indicada pelo gráfico 3.8.

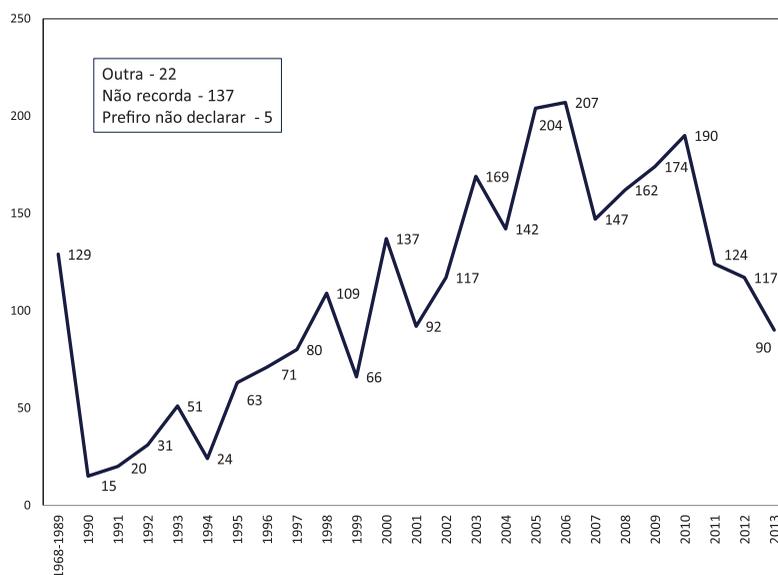


Gráfico 3.8 – Ingresso anual dos sócios/as nos EES (1968-2013)

Como se vê, os ingressos compreensivelmente tendem a ser escassos nos anos mais longínquos do período em análise, em função da mortalidade dos EES. Esse fato vai excluindo-os do mapeamento e somando-se à mortalidade das pessoas, que precisariam ser deveras longevas para terem ingressado nos EES há tanto tempo, a princípio já adultas, e lá estarem em 2013, ano da pesquisa amostral. Dito isso, a curva se mantém ascendente, registrando na década 2001-2010 o ingresso de 55,0% dos entrevistados. Na década anterior, o percentual foi de 22,5%; nos últimos três anos, de 11,4%<sup>22</sup>. Os dados são congruentes com o processo de multiplicação gradativa dos EES, cujo ponto culminante se dá nos anos 2000, como veremos no capítulo 5. Essa coerência se mostra inclusive quanto ao pico de ingressos, 207, ocorrido em 2006, ano intermédio do triênio 2005-2007 durante o qual um maior número de EES começou suas atividades, de acordo com os dados do segundo mapeamento.

A principal atividade econômica exercida pelos sócios/as nos EES aparece no gráfico 3.9. A grande predominância está na *comercialização*, que abarca quase a metade dos casos (46,3%). Figuram em seguida, com percentuais similares, as atividades de *trabalho na produção ou serviços* (17,1%) e *consumo e uso de infraestrutura* (16,5%). *Finanças solidárias* (1,5%) e *troca* (1,3%) são atividades infrequentes, com cifras próximas às dos EES mapeados com esses perfis (1,7% e 2,2%), conforme vimos no capítulo 2. Há também um percentual elevado de sócios/as sem atividade atual no EES (14,6%), uma realidade que não é captada pelo mapeamento. A preponderância acentuada da comercialização indicaria que essa é a atividade mais frequente do ponto de vista dos sócios,

22 A queda nos últimos anos, salvo análises mais pormenorizadas que levem a outro entendimento, deve-se ao fato de que o ingresso massivo de sócios/as ocorre na criação e durante o desenvolvimento inicial dos EES. Como a pesquisa amostral baseou-se na lista de EES do segundo mapeamento, na qual existem proporcionalmente poucos EES tão jovens (por razões apontadas no capítulo 1 e complementadas no capítulo 5), produziu-se um efeito em cadeia, em desfavor das pessoas recém-associadas.

mesmo em EES cuja atividade principal tenha sido declarada de outro modo (como *Produção e comercialização*, que abarca 56,2% dos EES mapeados), além de ser compatível com EES de maior porte, tal como os EES rurais ou de atuação rural e urbana, que já vimos serem os maiores.

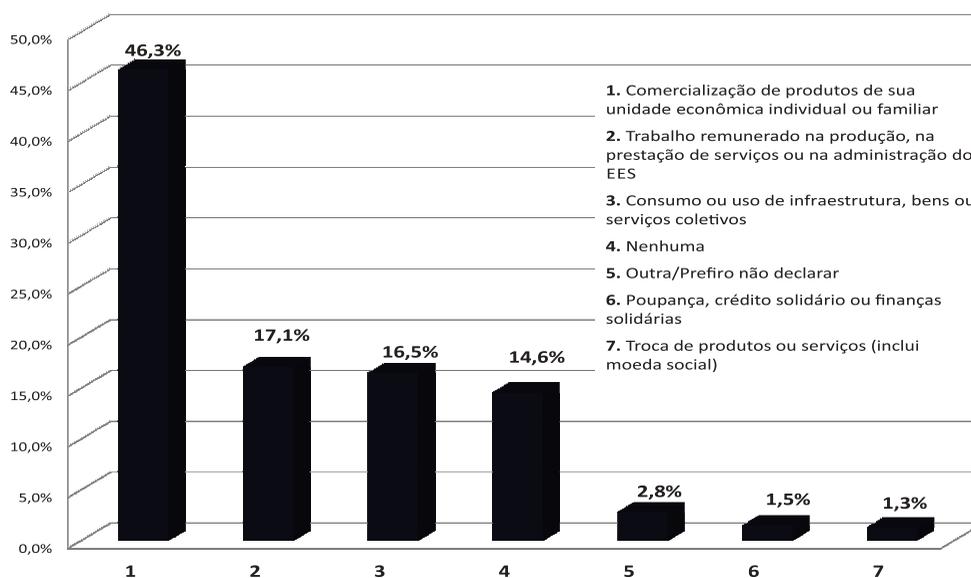


Gráfico 3.9 – Atividades econômicas dos sócios/as nos EES (N = 2.895)

Os rendimentos auferidos pelos sócios/as nos EES ou provenientes de outras fontes serão objeto de análise no capítulo 7. No momento, apenas mencionaremos os principais produtos, benefícios ou serviços relacionados às três atividades mais frequentes, acima listadas, além de algumas cifras gerais de referência:

- **Comercialização:** predominam produtos da atividade agropecuária, como milho, mandioca, feijão, café, arroz, banana, hortigranjeiros, derivados do leite, bovinos, etc. Em segundo lugar, produtos artesanais, como crochê, bordados, bijoias, geleias, própolis e derivados do mel. Dentre os sócios/as que comercializam, 1.196 (41,3% da amostra) declararam o valor das vendas no último mês, resultando na média de R\$ 713,87 por sócio/a.
- **Trabalho na produção ou serviços:** seguindo a classificação da CBO Domiciliar 2002, as ocupações mais citadas relacionam-se à coleta e seleção de materiais recicláveis, a trabalho agrícola e agropecuário, à costura e confecções, a serviços gerais ou de transporte. Dos sócios/as cuja atividade principal no EES é o trabalho, 386 (13,3% da amostra) declaram a remuneração percebida no último mês, cuja média é de R\$ 711,21 por sócio/a.
- É interessante frisar que 46,1% dos sócios/as trabalham em equipes ou grupos e 27,3%, com todos os demais integrantes do EES, situações que predominam sobre o trabalho realizado com a família (10,3%) ou individualmente (15,6%). Uma expressiva maioria, de 80,7%, trabalha de modo permanente no EES, 8,7% em regime de trabalho temporário,

6,5%, sazonalmente e 3,6%, de forma eventual. Entre os que trabalham permanentemente no EES, as remunerações mais frequentes situam-se entre R\$ 500,00 e R\$ 1.200,00.

- **Consumo e uso de infraestrutura:** os itens mais frequentes são a própria sede física do EES e sua infraestrutura, tratores, máquinas e implementos agrícolas, produtos de alimentação humana e animal, sementes e insumos, armazéns, serviços de lavoura, beneficiamento de grãos e serviços de saúde, educação, formação e assistência jurídica. Dentre os usuários desses bens e serviços, 289 (10,0% da amostra) referiram valores do último mês em que houve consumo, os quais redundam na média de R\$ 149,20 por sócio/a.

Atividades adicionais no EES	Sócios/as que comercializam	Sócios/as que trabalham	Sócios/as que consomem
Trocar produtos ou serviços com outros sócios	26,9%	21%	24,3%
Comercializar ou negociar com compradores	---	45,1%	15,0%
Trabalhar de forma remunerada	8,1%	---	3,4%
Fazer poupança ou tirar empréstimos	7,2%	9,3%	3,8%
Consumir bens ou serviços oferecidos pelo EES	39,8%	35,8%	---
Usar a infraestrutura ou equipamentos do EES	<b>76,3%</b>	<b>75,7%</b>	<b>85,8%</b>
Adquirir matéria-prima ou insumos	37,3%	38,2%	21,6%
Obter clientes ou serviços	41,6%	40,9%	15,4%
Receber capacitação ou assessoria	<b>58,0%</b>	<b>53,2%</b>	34,7%

Tabela 3.2 – Atividades adicionais conforme a atividade principal dos sócios/as no EES

Tanto ou mais interessantes do que a atividade econômica principal exercida nos EES, são as demais de que os sócios/as se beneficiam do ponto de vista econômico, profissional e sociocultural. Como a [tabela 3.2](#) indica, a frequência elevada com que algumas delas ocorrem demonstra o caráter multifuncional dos EES. Por outro lado, conforme a [tabela 3.3](#), os membros dos EES contribuem materialmente com os EES de diferentes formas. Do ponto de vista de seu envolvimento com a Economia Solidária, o ingresso nos EES gera repercussões positivas, especialmente no tocante à participação em fóruns ou redes, que se eleva de 4,3% (antes) para 10,3% (depois). Outras formas de participação social e política também se incrementam, mesmo ligeiramente, como o movimento sindical (de 22,5% para 28,3%), os movimentos sociais (de 11,3% para 13%), as organizações sociais e comunitárias (de 20% para 23,4%) e os partidos políticos (de 9,5% para 10,3%).

Formas de contribuição dos sócios/as com o EES	Sócios/as que comercializam	Sócios/as que trabalham	Sócios/as que consomem
Pagando taxas associativas	<b>71,0</b>	<b>49,2</b>	<b>76,3</b>
Trabalhando voluntariamente, sem remuneração	<b>49,0</b>	32,8	<b>56,2</b>
Cedendo ou emprestando equipamentos	23,1	18,1	22,2
Doando produtos	18,5	19,6	19,8
Outra forma	7,7	7,1	4,8

Tabela 3.3 – Formas de contribuição dos sócios/as com os EES

Esses fatos sugerem que a avaliação da dinâmica e do sentido que os EES adquirem para seus membros e para as comunidades circundantes deva ser multidimensional e contemplar diferentes circuitos de interação, internos e externos.

Voltando às estratégias de renda do núcleo familiar dos sócios/as, podemos ainda examinar os dados da [tabela 3.4](#). É perceptível como a centralidade ou o papel secundário do EES se reflete no tipo de participação dos sócios/as, conforme o papel que desempenham para o sustento da família. A maioria dos que trabalham no EES (58,5%) obtém dessa forma a sua renda principal, embora seja o caso também de um percentual considerável (38,1%) daqueles que comercializam. Essa atividade, porém, está mais relacionada à obtenção de renda complementar (44,2%), função desempenhada igualmente pelos EES em que os sócios são consumidores de bens ou usuários da infraestrutura (34,0%), embora em tal situação, majoritariamente (57,4%), a sua renda não dependa do EES.

Atividade econômica principal do sócio/a no EES	Importância atual do EES para a renda do sócio/a						Total
	Minha renda não depende do EES	Complementação de renda para meus rendimentos principais	Fonte principal de renda	Outra resposta	Não tenho opinião formada	Prefiro não declarar	
Nenhuma	86,5	6,9	2,1	1,9	1,9	0,7	100,0
Troca de produtos ou serviços (inclui moeda social)	50,0	47,4	2,6	0,0	0,0	0,0	100,0
Comercialização de produtos de sua unidade econômica individual ou familiar	15,2	44,2	38,1	1,0	1,3	0,2	100,0
Trabalho remunerado na produção, na prestação de serviços ou na administração do EES	13,9	23,8	58,5	1,6	1,4	0,8	100,0
Poupança, crédito ou finanças solidárias	76,7	23,3	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Consumo ou uso de infraestrutura, bens ou serviços coletivos	57,4	34,0	5,0	2,3	1,0	0,2	100,0
<b>Total</b>	<b>34,2</b>	<b>33,0</b>	<b>29,7</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>0,4</b>	<b>100,0</b>

Tabela 3.4 – Relação entre atividade principal dos sócios/as no EES e importância da renda obtida

A importância da renda auferida no EES e o tipo de atividade realizada variam de acordo com a categoria social dos sócios/as. Para 28,0% dos agricultores, os EES proveem a renda principal, sendo a comercialização a sua atividade mais comum (53,3%). Entre os artesãos, que majoritariamente comercializam seus produtos nos EES (77,3%), dessa forma obtêm a renda principal em 42,1% dos casos. Os catadores, cuja grande maioria trabalha nos EES (93,0%), dependem basicamente desta atividade para obterem sua renda principal (92,9%).

Algumas situações relacionadas ao trabalho afetam particularmente as mulheres sócias e foram captadas pelo questionário complementar dirigido a EES que tivessem ao menos uma sócia entre seus trabalhadores. O primeiro aspecto que podemos observar é a importância da renda obtida por elas, no EES, para o sustento da família. No mapeamento, não temos informações sobre a situação civil das sócias e sobre a ocorrência de famílias monoparentais, sem a presença do cônjuge<sup>23</sup>. De todo o modo, o gráfico 3.10 indica que, preponderantemente, a renda das sócias é relevante para o sustento familiar, por ser a única disponível (15,4%), a renda principal (16,0%) ou equivalente a de outros membros da família (14,7%). Em 36,6% dos EES, ela constitui uma parcela menor dos rendimentos familiares. Algumas informações da pesquisa amostral sobre o papel da renda obtida pelas sócias nos EES se mostram congruentes com os percentuais acima: para 38,8% delas, a renda independe do EES; 33% complementam a sua renda no EES; em 28,3% dos casos, o EES representa a principal fonte de renda das sócias.



Gráfico 3.10 – Importância da renda obtida pelas sócias nos EES (N = 14.673)

23 Na pesquisa amostral, 65,7% das mulheres se declararam casadas ou em regime de união estável, 19,8% delas declararam-se solteiras, 7,4% como divorciadas ou separadas e 7,1% como viúvas.

O questionário suplementar também indagou sobre as condições em que se garante o cuidado dos filhos menores e demais dependentes da família, durante a jornada de trabalho. Os dados expostos no [gráfico 3.11](#) evidenciam a prática costumeira de recorrer a redes informais de parentesco, amizade e vizinhança (19,3%), lado a lado com instituições especializadas como creches e escolas (17,8%), uma alternativa que, portanto, não prepondera senão em menos de 1/5 dos EES. Nosso padrão cultural em relação à divisão sexual do trabalho provavelmente é o que explica a reduzida contribuição do marido ou companheiro nessas tarefas (7,0%). Assim, a falta de opções impõe saídas paliativas, como deixar os filhos e demais dependentes em casa (5,8%) ou levá-los para o EES (7,2%), embora dados apontem que apenas 4,0% deles oferecem condições adequadas para os filhos menores.

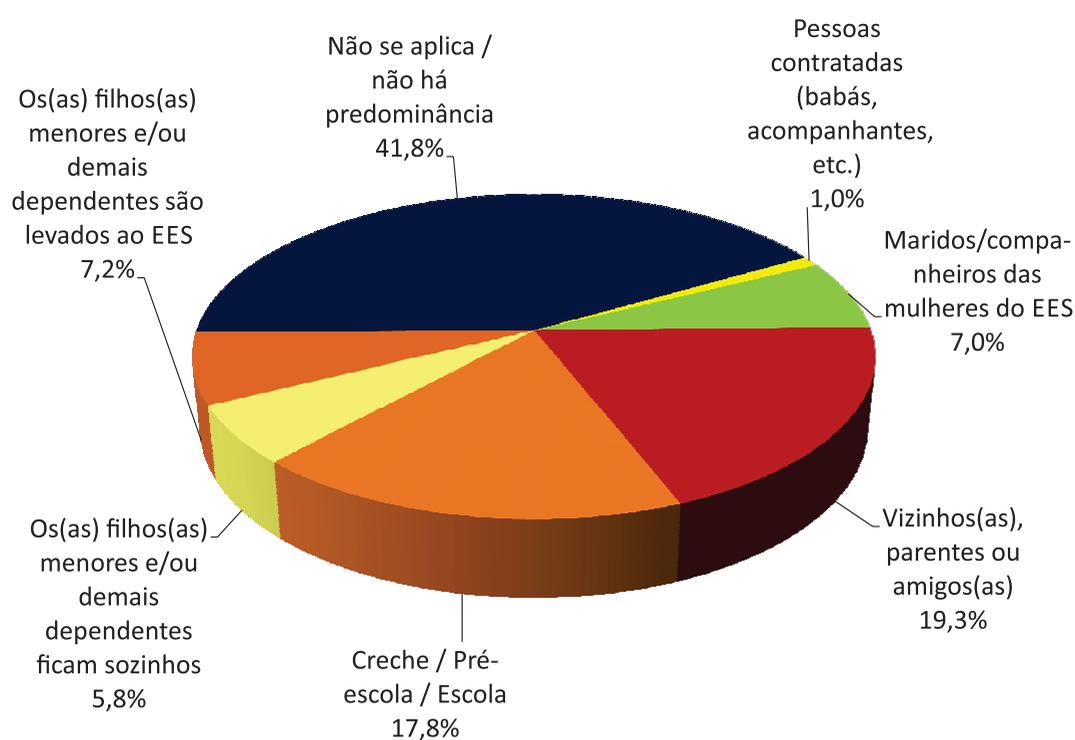


Gráfico 3.11 – Cuidados com filhos menores e dependentes no horário de trabalho (N = 14.637)

Trata-se de situações preponderantes no EES, não idênticas para todas as sócias, mas que globalmente retratam um quadro de carência de estruturas e serviços públicos e uma impossibilidade de provê-los por meio dos próprios EES. A esse propósito, cabe lembrar que o ingresso das mulheres nos EES intensificou-se sensivelmente nos anos 2000 e destaca-se nos grupos informais urbanos, cujas fragilidades são notórias. A análise dos *tipos* de EES, no próximo capítulo, deixará esse panorama mais claro.



## PRINCIPAIS TIPOS DE EES

No capítulo 2, apresentamos uma visão panorâmica dos EES, destacando alguns traços que os caracterizam nacionalmente e, em certos casos, os diferenciam regionalmente. Vimos que há um entrelaçamento constante entre as variáveis que compõem o perfil dos EES, sendo assim difícil inferir quais traços são mais determinantes. Contudo, esse é um objetivo usual em análises de bases de dados agregados. No caso do mapeamento, identificar as linhas divisórias que separam os EES em tipos distintos – cada subconjunto estando dotado de características comuns relativas às condições de emergência, às dinâmicas coletivas e às possibilidades de desenvolvimento dos EES – propicia uma visão mais acurada desse universo, além das semelhanças e das singularidades aparentes. Em verdade, esse discernimento é um requisito para que essas experiências possam ser promovidas adequadamente. Por isso, o capítulo visa a contribuir com essa tarefa, ainda que o faça em caráter exploratório, em função do limite de espaço para adentrarmos o assunto com a profundidade necessária e também devido a dificuldades provenientes tanto das informações disponíveis quanto de algumas peculiaridades específicas da Economia Solidária.

De um lado, os mapeamentos constituem um esforço pioneiro, uma valiosa e desafiante tentativa de abarcar amplamente, pela primeira vez, as experiências de Economia Solidária no Brasil, de modo a aquilatar suas características e permitir comparações. Entretanto, nesse momento ainda não dispomos de um sistema de dados e de estatísticas sobre a Economia Solidária, contendo informações passíveis de padronização e comparabilidade; isso implicaria uma escolha prévia de indicadores consistentes e um processo uniforme e periódico de levantamento de dados. Desse ponto de vista, estamos em um estágio incipiente, diante de um caminho recém-aberto que os mapeamentos nos estimulam a prosseguir.

De outro lado, uma segunda dificuldade metodológica tem a ver com o fato de que a Economia Solidária, por sua natureza, apresenta-se como um processo inovador, que institui novas formas de organização das atividades econômicas sem ficar na dependência dos formatos legais já instituídos ou esperando que o lento processo de avanços no marco jurídico chancele suas iniciativas. Não fosse esse caráter arrojado da Economia Solidária, os grupos informais seriam inviáveis, as associações não teriam a atuação econômica preponderante que possuem em muitos casos, e outras iniciativas ainda, como bancos comunitários ou empresas de autogestão, não teriam saído do papel. Ou seja, a

Economia Solidária é a uma realidade ainda não instituída, mas *instituinte*, que sofre os problemas decorrentes do seu caráter inovador e da falta de amparo jurídico para que suas iniciativas sejam reconhecidas e incentivadas naquilo que possuem de singular, de distinto em relação à economia convencional.

Por isso temos dito que os EES *adotam* alguns formatos jurídicos disponíveis na legislação nacional, como exemplificam as associações e cooperativas mapeadas, fazendo-o em vista das vantagens parciais que tais formatos oferecem na falta de alternativas melhores. Há uma série de problemas nessa adaptação ao marco legal vigente, fato que tem mantido a matéria como um dos pontos centrais dos debates e reivindicações dos movimentos em prol da Economia Solidária no Brasil<sup>24</sup>. Essas dificuldades também explicariam por que tantos EES permanecem sem enquadramento legal, isto é, na informalidade. Ocorre ademais que a associação, a cooperativa e a condição informal não refletem apenas um status jurídico (ou sua falta), de acordo com o previsto na lei, mas toda uma longa história de construção social dessas modalidades já instituídas e de sua maior ou menor apropriação por setores específicos, que com elas se identificam e tendem a mantê-las sob o seu controle, de acordo com sua visão e seus interesses. Não bastaria introduzir novas modalidades cooperativas, seria necessário também quebrar o domínio hegemônico exercido sobre esse campo pelo cooperativismo oficial, não por acaso o mais ferrenho opositor a mudanças substantivas na lei.

Voltando ao tema desse capítulo, de diferenciação entre tipos, em tais circunstâncias não seria factível deduzir a natureza e a índole dos EES com base na forma jurídica que ostentam. Grupos informais nem a possuem, mas com certeza estão dotados de uma lógica de funcionamento e de normas próprias: eles se autorregulam, de acordo com suas finalidades e possibilidades. O arco das associações, por sua vez, é um dos mais amplos na realidade brasileira, bastando dizer que nele se incorporam desde as pequenas associações comunitárias ou de bairros até os grandes clubes de futebol profissional: em todos esses casos, em tese, a finalidade primordial não é econômica (mas social, recreativa, etc.), e cada sócio detém igual poder de voto, sem interferência dos seus aportes financeiros. Os mesmos critérios valem para as cooperativas, as quais monopolizam a prerrogativa de realizarem atividades econômicas, embora não com fins lucrativos, no sentido da acumulação privada de capital e riqueza. Mas na falta de uma legislação mais específica, aplicável aos vários tipos de associações e cooperativas, pesam mais as normativas ordinárias dirigidas às organizações sociais e empresas convencionais, o que redundava num espectro heterogêneo e contraditório, além de produzir grandes paradoxos, como as cooperativas de fachada, que atuam exatamente em sentido oposto ao preconizado pela doutrina cooperativista.

A consequência prática é não podermos classificar os EES em tipos, separando-os em associações, cooperativas e grupos informais, salvo se cada um desses subconjuntos se mostrar razoavelmente homogêneo, exibindo características típicas. Eles possuem alguns traços comuns, como vimos no capítulo 2 e veremos ainda mais adiante, mas ao mesmo tempo existem associações,

---

24 Um estudo abrangente a respeito foi patrocinado pelo Ministério da Justiça, num claro reconhecimento da premissa em resolver esses problemas. Cf. Kruppa *et al.*, 2012.

cooperativas e grupos informais muito diferentes entre si, o que valeria também para o pequeno grupo das empresas mercantis. O critério unificador, portanto, não pode ser a forma de organização, como se poderia talvez imaginar espontaneamente<sup>25</sup>.

Outras variáveis do mapeamento, como o setor econômico, o teor da atividade coletiva ou a categoria social preponderante entre os membros, foram cogitadas como critérios básicos de classificação dos EES. Contudo, recai-se no mesmo problema anterior de indeterminação: não se identificam tipos homogêneos que contemplem, no seu conjunto, a maior parcela dos EES. Sempre há uma mistura quando se parte de uma variável, ou então muitos EES ficam de fora, sem um perfil claro.

A solução encontrada envolveu duas etapas de análise: na primeira, examinando aquelas variáveis candidatas a estruturarem a tipologia, com o objetivo de perceber como os EES diante delas se bifurcam e por vezes voltam a encontrar-se, o que dá pistas de suas lógicas latentes. Uma dessas variáveis, relativa à *atividade econômica coletiva principal dos EES*, já foi mencionada de passagem, mas como teve um papel importante nesse sentido, voltaremos a ela logo abaixo. A segunda etapa da análise partiu não de uma variável, mas de uma hipótese tipológica sugerida pelo manuseio dos dados na primeira etapa e por estudos anteriores, alguns sobre o primeiro mapeamento<sup>26</sup>. No teste dessa hipótese intervieram diferentes variáveis simultaneamente, como explicaremos um pouco mais adiante, o que permitiu, confirmando-a, distinguir os EES conforme a *finalidade primordial* que possuem para os seus integrantes principais, isto é, o seu corpo de associados/as.

## 4.1 Atividade econômica principal dos EES

Como já apresentado através do [gráfico 2.3](#), no capítulo 2, além de citarem as diversas atividades econômicas que realizam coletivamente, os EES elegeram aquela que consideram como principal. No conjunto, predomina a *Produção ou produção e comercialização de bens*, mencionada por 56,2% dos EES. Já sensivelmente abaixo desse percentual, vem a seguir o *Consumo ou uso coletivo de bens e serviços pelos sócios*, com 20%. Após, a *Comercialização ou organização da comercialização*, abarcando 13,3% dos EES. Depois, a *Prestação de serviço ou trabalho a terceiros*, com 6,6%. A *Troca de produtos e serviços*, com 2,2%, e a *Poupança, crédito ou finanças solidárias*, com 1,7%, encerram o rol de atividades mencionadas como principais.

Deixando momentaneamente de lado as duas últimas atividades, minoritárias, podemos conhecer um pouco mais o perfil dos EES, sobre alguns pontos de vista, por meio de comparações das atividades principais mais frequentes. Iniciemos por um aspecto pouco abordado: os fluxos

25 Partir do marco legal para diferenciar os empreendimentos, examinando-se a seguir apenas aquilo que a lei deixa em aberto, é um procedimento comum em países do Norte, o que se explica por sua história, na qual foram implantados os modelos legalmente vigentes e cuja renovação constante faz parte do jogo democrático. O seu alto grau de permeabilidade à inovação institucional explica em boa medida por que a informalidade praticamente inexistente entre as organizações sociais e econômicas.

26 Boa parte desses artigos está disponível no Portal SIES.

econômicos que os EES mantêm com os sócios/as e também com outras empresas e organizações, na realização de sua atividade principal.

A **tabela 4.1** apresenta dados dos EES de produção. Olhando-se de baixo para cima, vemos que comercializam seus produtos principalmente em mercados locais ou municipais, sendo exceção os mercados mais amplos, especialmente os de âmbito nacional ou internacional. Assim, faz sentido que vendam basicamente aos consumidores, ou a retalhistas e atacadistas da região, embora órgãos de governo e empresas privadas também figurem como clientes. Seu foco principal é a produção para o comércio, mas boa parcela da produção é voltada ao consumo dos sócios/as. Seus fornecedores são principalmente empresas e produtores, no segundo caso com a supremacia dos associados, que assim encontram no EES uma via de comercialização do que produzem por conta própria.

No papel de fornecedores ou compradores, aparecem também outros EES: embora os percentuais sejam modestos, é um fato digno de nota como base potencial para a formação do comércio e de cadeias produtivas solidárias. De resto, tem-se o panorama de uma economia comercial localizada, integrada com os demais agentes econômicos, produtores e consumidores.

<b>Origem da matéria-prima ou dos insumos</b>	
Empreendimentos de Economia Solidária	9%
<b>Empresa privada</b>	<b>69%</b>
Os próprios associados/as	43%
<b>Produtores não sócios/as</b>	<b>16%</b>
Instituições filantrópicas ou instituições não mercantis	4%
Órgãos públicos	9%
<b>Destino dos produtos</b>	
Venda	97%
Troca	7%
Autoconsumo	40%
<b>Destino da comercialização</b>	
	%
Venda direta ao consumidor final	83%
Venda a revendedores ou atacadistas	37%
Venda a órgão governamental	14%
Venda para empresa privada de produção	9%
Venda a outros EES	9%
Troca com outros EES	4%
<b>Dimensão do mercado</b>	
	%
Local ou comunitário	70%
Municipal	65%
Territorial ou microrregional	22%
Estadual	17%
Nacional	7%
Externo (exportação)	3%

Tabela 4.1 – Fluxos econômicos nos EES de produção (N = 11.081 EES / 56,2%)<sup>27</sup>

Conforme a [tabela 4.2](#), nos EES de comercialização cresce significativamente o papel dos sócios/as como principais fornecedores dos produtos comercializados, o que acentua o seu papel de apoio à produção individual ou familiar dos membros do empreendimento. Produtores não sócios e outros EES, somados, equiparam-se como fornecedores às empresas privadas, que perdem o primeiro posto que detinham no caso dos EES de produção. Mesmo menor, a venda direta ao consumidor é a mais praticada, seguida de revendedores e atacadistas. Órgãos governamentais mantêm-se no mesmo patamar, como compradores, enquanto as empresas privadas crescem nesse papel. Em compasso com isso, amplia-se o mercado para o nível microrregional e estadual. Os EES desse tipo atuam em uma escala maior que os de produção, canalizando ao mercado os produtos de seus membros. Outros EES também integram os fluxos de comercialização, em posição secundária.

<b>Origem dos produtos comercializados</b>	<b>%</b>
Empreendimentos de Economia Solidária	10%
Empresa privada	21%
Os próprios associados/as	<b>82%</b>
Produtores não sócios/as	11%
Instituições filantrópicas ou instituições não mercantis	3%
Órgãos públicos	6%
<b>Destino da comercialização</b>	<b>%</b>
Venda direta ao consumidor final	<b>69%</b>
Venda a revendedores ou atacadistas	<b>37%</b>
Venda a órgão governamental	16%
Venda para empresa privada de produção	19%
Venda a outros EES	5%
Troca com outros EES	2%
<b>Dimensão do mercado</b>	<b>%</b>
Local ou comunitário	<b>53%</b>
Municipal	<b>63%</b>
Territorial ou microrregional	<b>34%</b>
Estadual	25%
Nacional	7%
Externo (exportação)	2%

Tabela 4.2 – Fluxos econômicos nos EES de comercialização (N = 2.628 EES / 13,3%)

A presença de outros EES, como fornecedores de insumos ou compradores de serviços, fica mais destacada entre os EES que prestam trabalho e serviços a terceiros, como vemos na [tabela 4.3](#). Mas seus insumos (compreendendo matérias-primas, equipamentos e utensílios) provêm em primeira mão de empresas privadas, em segundo lugar do sócios/as. Sua clientela é formada basicamente por pessoas, indivíduos ou famílias, mas abrange empresas, entidades e órgãos de governo em proporções semelhantes, além de outros EES. Compreensivelmente, prestar trabalho e serviços requer relacionamentos diretos com os clientes, portanto se faz em escala local ou microrregional. Sua viabilidade condiciona-se à estrutura de demanda desses mercados e das estratégias dos EES, fato que poderia explicar a diversificação dos tomadores de serviços e a presença de entidades sem fins lucrativos como destinatárias. De outra parte, esses EES representam ou pretendem constituir-se como uma fonte de renda para seus integrantes, seja ela principal ou complementar.

Origem dos insumos	%
Empreendimentos de Economia Solidária	8%
Empresa privada	<b>58%</b>
Os próprios associados/as	<b>42%</b>
Produtores não sócios/as	10%
Instituições filantrópicas ou instituições não mercantis	11%
Destino da prestação de serviços	%
Usuários ou clientes individuais ou familiares	<b>82%</b>
Empresas	<b>37%</b>
EES	18%
Entidades sem fins lucrativos	22%
Órgãos governamentais	21%

Tabela 4.3 – Fluxos econômicos nos EES de trabalho e serviços (N = 1.296 EES / 6,6%)

Essas atividades principais se realizam em áreas rurais e urbanas, sendo exercidas por associações, cooperativas, grupos informais e empresas mercantis. Envolvem diferentes categorias ocupacionais em seu quadro social, cujos integrantes em parte trabalham nos EES, mesmo quando a atividade principal desse é a comercialização. Um fato singular é a presença de outros EES em seus negócios, se compararmos com as empresas convencionais, mas certamente um dos traços mais relevantes são as relações entre os EES e os seus membros, que atuam como fornecedores, produtores, trabalhadores e compradores. Sem causar surpresa, essa característica é igualmente visível nos EES de Consumo ou uso coletivo de bens e serviços, conforme indica [tabela 4.4](#):

Origem da matéria-prima ou dos insumos	
Empreendimentos de Economia Solidária	6%
Empresa privada	15%
Os próprios associados/as	55%
Produtores não sócios/as	3%
Instituições filantrópicas ou instituições não mercantis	5%
Órgãos públicos	46%

Tabela 4.4 – Fluxos econômicos nos EES de consumo ou uso coletivo de bens e serviços (n = 3.945 EES / 20%)

Em qualquer caso, os EES constituem iniciativas de trabalhadores contrapostos a variadas e severas adversidades, próprias de setores populares historicamente fragilizados por sua inserção subalterna na estrutura econômica. Nesse contexto, precisam lidar com suas relações externas e internas: no primeiro âmbito, para serem bem-sucedidos nos fluxos econômicos que examinamos; no segundo, para gerarem os resultados esperados por seus membros, de trabalho, renda e outros benefícios. Uma breve análise das dificuldades de comercialização e de remuneração dos sócios nos ajudará a estampar os desafios implicados nessa realidade.

Entre os EES de produção, 64% enfrentam problemas de comercialização, ligadas a preços, crediário de vendas, baixa escala de produção, falta de documentos legais e carência de pessoas preparadas. Um percentual equivalente, de 61%, afeta os EES de comercialização, atribuindo-se os problemas à insuficiência de capital de giro, à falta de infraestrutura, à concorrência, a pouca oferta de produtos ou à diminuta clientela. No segmento de prestação de trabalho e serviços, as dificuldades atingem uma fatia menor, de 48% dos EES, mas repetem-se os problemas de capital de giro, concorrência, estrutura física e escassez de capital para investimentos.

A rigor, nada que destoe das condições reinantes no mercado, com seu impacto sobre os pequenos negócios que os impele à insolvência e os vitima com altas taxas de mortalidade. Pode-se então presumir que um êxito fundamental dos EES consiste em superar essas agruras e proporcionar o retorno econômico esperado pelos sócios. Quanto a isso, tendo em vista os dados, é útil distinguir as situações vividas pelos sócios/as, quer se deem voluntariamente, quer por falta de opções.

No caso dos EES de produção, o gráfico 4.1 traz a situação dos sócios/as quanto à remuneração obtida do EES e à importância que a mesma possui em seus rendimentos. A maior parte deles, 68%, logra remunerar os sócios que trabalham, caracterizando-se como sua fonte de renda principal em 46% desses casos e, nos demais 54%, como uma fonte complementar de outros rendimentos.

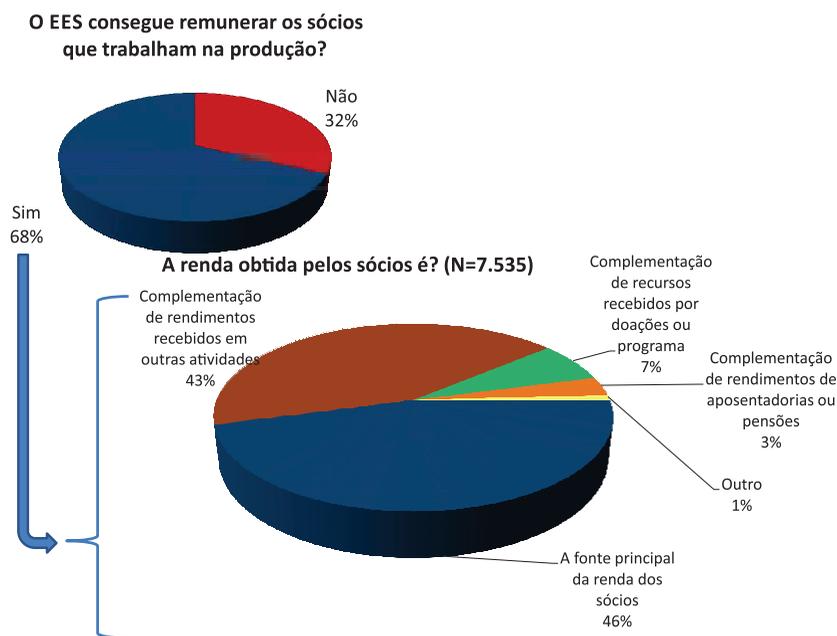


Gráfico 4.1 – Remuneração nos EES de produção (N = 11.081 / 56,2%)

Nos EES de comercialização, o quadro é mais agudo, pois apenas 42% deles conseguem remunerar os sócios/as que trabalham nas vendas, fato que representa para 50% deles uma fonte primordial de rendimentos. Em ambos os casos, EES de produção e comercialização, perto de 43% dos sócios remunerados dispõem de outras ocupações produtivas, remuneradas e consideradas como fonte principal de renda.

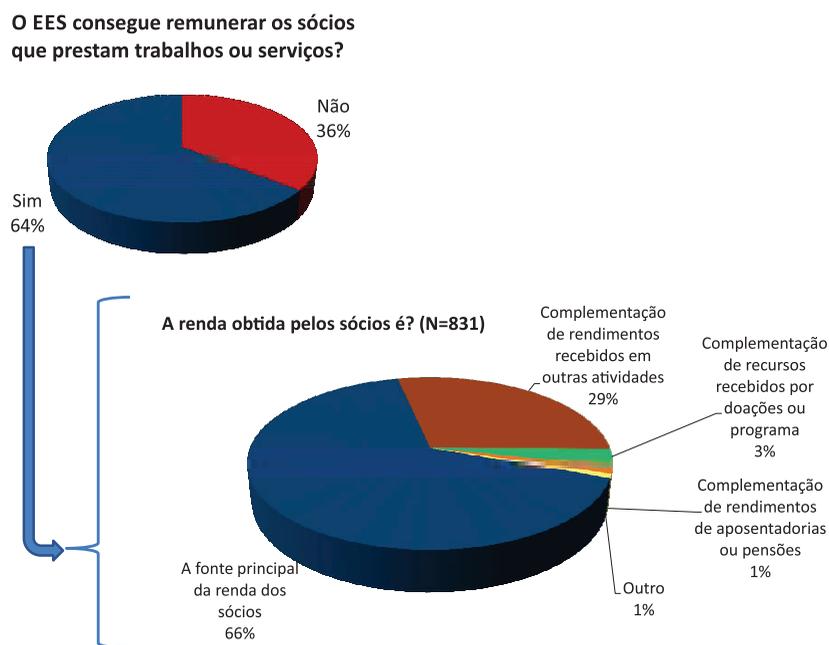


Gráfico 4.2 – Remuneração nos EES de trabalho e serviços (N = 1.296 / 6,6%)

Por sua vez, nos EES de prestação de trabalho e serviços cai a frequência de outras ocupações remuneradas, como se vê no [gráfico 4.2](#). Esses EES em regra cumprem a função de gerar a renda principal dos sócios, fazendo-o em 66% dos casos em que alcançam remunerá-los.

Sobressai dessas considerações que a relevância dos EES e seu grau de êxito dependem não apenas das atividades econômicas que realizam coletivamente, mas do sentido que assumem para os seus integrantes principais, mulheres e homens associados. Ainda que as posições individuais variem e as prioridades e expectativas não sejam iguais para todos, seria implausível imaginar que os EES sejam criados e se viabilizem sem um consenso, mesmo tácito, quanto ao papel que devem cumprir para a maioria dos seus integrantes. Em outras palavras, o que parece fundamental ter em vista, no momento de diferenciar os EES com base em aspectos que, embora chamativos, não sejam apenas circunstanciais e secundários, é a finalidade primordial que assumem para os sócios/as, em função de seus contextos de vida, necessidades e aspirações.

## 4.2 Finalidade dos EES

São essas ponderações que embasaram o método utilizado para identificar tipos de EES a partir das variações e regularidades apontadas pelo mapeamento. Não se consegue estimar a finalidade que os EES desempenham com base em apenas uma ou duas variáveis, mas é possível detectar algumas linhas divisórias ao somarem-se várias informações. Antes de apresentá-las, não seria demais frisar novamente que, no seu intuito de separar e classificar, a formulação de tipologias defronta-se com óbices adicionais no caso da Economia Solidária. Em primeiro lugar, dado que os EES desenvolvem múltiplas atividades econômicas simultâneas, relacionadas por vezes a finalidades não econômicas em sentido estrito, não sendo uma tarefa trivial elucidar qual delas tipifica a razão de ser dos EES. Em segundo lugar, os EES apresentam considerável complexidade estrutural e funcional, na qual se combinam atividades coletivas e individuais com diferentes graus de importância para seus membros. Por fim, as fronteiras do econômico, habitualmente imprecisas, diluem-se ainda mais na Economia Solidária, trazendo à baila um problema conceitual antigo e a princípio insolúvel, sobre as características específicas e os limites do que se deve considerar como uma atividade *econômica*.

Pode-se então imaginar o grau de dificuldade em abarcar essa complexidade em uma tipologia. Todavia, o esforço empreendido nessa direção, a ser continuado em futuras análises, justifica-se no sentido de trazer gradativamente maior clareza sobre as características constitutivas dos EES e sobre os sentidos da Economia Solidária. Tendo como base a finalidade exercida pelos EES, como primeiro critério de diferenciação, a tipologia ficou composta de três níveis, que incorporam certas variáveis já examinadas, estando ordenados da seguinte forma:

*Primeiro Nível – Finalidade prioritária e características gerais dos EES*

Os EES ficam separados em cinco tipos, de acordo com a finalidade social e econômica principal que cumprem para seus membros (além de benefícios estendidos à coletividade), o que por hipótese significa que correspondam a situações de trabalho e renda diferenciadas e que seus integrantes pertençam a categorias sociais específicas, do ponto de vista de suas ocupações e de seu perfil socioprofissional.

*Segundo Nível – Natureza da atividade econômica coletiva principal dos EES*

Os cinco tipos básicos são divididos em subtipos, de acordo com a natureza específica da atividade econômica coletiva principal dos EES, ou ainda de acordo com o item de consumo, serviço ou benefício social visado.

*Terceiro Nível – Forma de organização dos EES*

Os subtipos anteriores originam variantes, segundo a forma de organização adotada pelos EES. A essa altura da tipologia, essa característica jurídica revela-se útil, sendo tanto sintomática de outras peculiaridades dos EES quanto determinante de sua dinâmica e do seu papel em relação à vida econômica e social dos membros.

As principais características dos cinco tipos, correspondentes ao primeiro nível da tipologia, bem como de alguns subtipos mais relevantes (destacados nas figuras a seguir), são as seguintes<sup>28</sup>:

**Tipo 1: EES de provimento de bens, serviços e desenvolvimento comunitário**

Sua finalidade principal consiste em aportar bens, serviços e outros benefícios sociais em vista do bem-estar de seus membros – como crédito financeiro, itens de consumo doméstico, serviços socioculturais e educativos – ou fomentar o desenvolvimento associativo e comunitário da localidade em que se encontram os EES.

Esse tipo corresponde a 8,8% dos EES registrados no segundo mapeamento. Nele se concentram os EES mais antigos, com 10 a 30 anos de existência. Localizam-se predominantemente em meio rural, e seus membros são, principalmente, agricultores familiares, seguidos de beneficiários de políticas sociais<sup>29</sup> e de integrantes de *povos ou comunidades tradicionais*, como *ribeirinhos*<sup>30</sup>. Entre as

28 Para essa análise, foram contabilizados os EES em *funcionamento normal* registrados no segundo mapeamento (N = 17.776), descartando-se os EES em *processo de implantação* ou de *reestruturação*.

29 Incluindo itens como aposentadorias, pensões, seguro-desemprego, programas de redistribuição condicionada de renda, como o *Programa Bolsa-Família*, e *Benefícios de Prestação Continuada*, direcionados a pessoas sem meios próprios de sustento, idosas (65 anos) ou portadoras de deficiências que resultem em impedimentos de longo prazo para o trabalho e para sua participação na sociedade.

30 O conceito de *povos ou comunidades tradicionais*, usual no campo das políticas públicas e dos movimentos sociais, refere-se a grupos sociais culturalmente diferenciados que se reconhecem como tais e possuem formas próprias de organização social. Como exemplificam os povos indígenas e os pescadores artesanais, ocupam e usam territórios e recursos naturais como condição para sua reprodução social, valendo-se de conhecimentos e práticas

razões declaradas para a criação desses EES, salienta-se a busca de apoio financeiro e técnico oferecido por programas governamentais e entidades civis, ao lado de motivações filantrópicas, religiosas e de engajamento comunitário. Em seu corpo social, predominam sócios homens, que participam do EES sem que, para a grande maioria, isso caracterize uma ocupação laboral e uma fonte de renda.

A gama de bens e serviços prestados, indicada na [figura 4.1](#), é variada, compreendendo finanças (serviços financeiros gerais, repasse de benefícios sociais, crédito pessoal e produtivo), consumo (hortas comunitárias, confecção de artigos domésticos, elaboração de alimentos), serviços sociais (abastecimento de água, cursos de formação profissional, serviços de saúde, transporte, atividades de arte e lazer) e desenvolvimento associativo (elaboração de projetos, construção e manutenção de sede social e de espaços físicos comunitários, rádios comunitárias, provimento de acesso à internet).

Finanças	Consumo	Serviços Sociais	Desenvolvimento Associativo
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédito</li> <li>• Conta pessoal</li> <li>• Cartão</li> <li>• Repasse</li> <li>• Pagamentos</li> <li>• Benefícios</li> <li>• PRONAF</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hortas comunitárias</li> <li>• Criação de animais</li> <li>• Artigos de uso doméstico</li> <li>• Alimentação</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Água</li> <li>• Poços / cisternas / adutoras</li> <li>• Cursos / formação</li> <li>• Creche</li> <li>• Saúde</li> <li>• Transporte</li> <li>• Artes</li> <li>• Música</li> <li>• Festas</li> <li>• Esportes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Projetos coletivos</li> <li>• Sede social</li> <li>• Equipamentos</li> <li>• Móveis</li> <li>• Espaço de reuniões</li> <li>• Rádio comunitária</li> <li>• Internet</li> </ul>

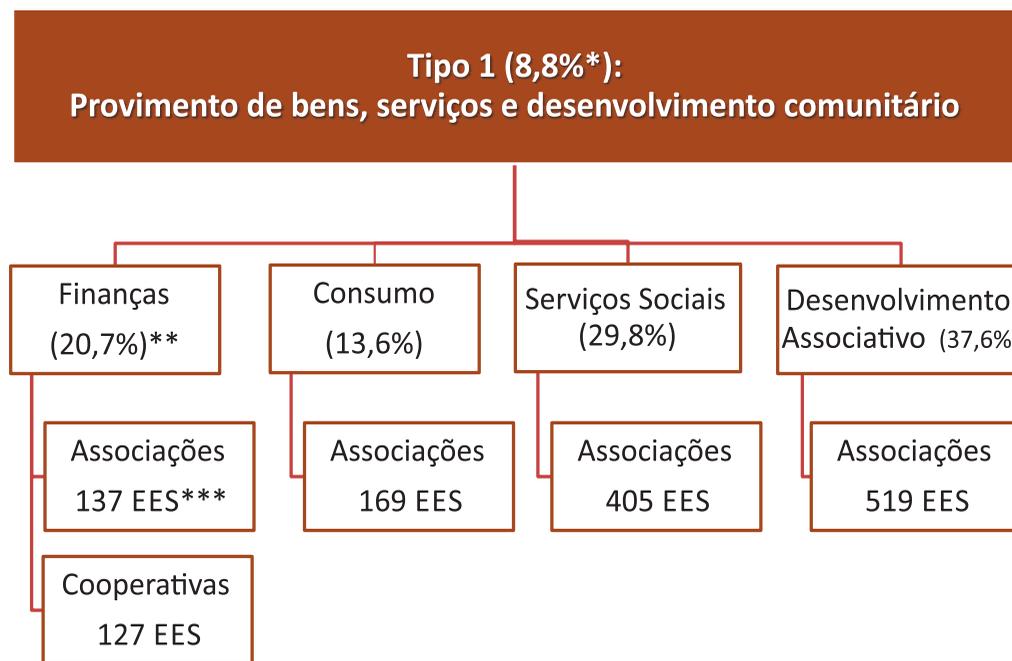
Figura 4.1 – Principais bens, serviços e benefícios dos EES do Tipo 1

Os EES do tipo 1, conforme a [figura 4.2](#), são majoritariamente associações e, secundariamente, cooperativas (no setor de atividades financeiras, principalmente). Eles retratam, no geral, modalidades históricas de solidariedade popular, havendo sido provavelmente bem mais numerosos décadas atrás. De certo modo, testemunham ondas de solidarismo anteriores à eclosão da Economia Solidária ocorrida desde os anos 1990. São por isso menos frequentes nos dias atuais, mas é de se supor que deles se originem outras iniciativas, inclusive EES dos demais tipos, conforme constatado em pesquisas (Gaiger, 1996). Estão mais distantes dos centros urbanos e dos espaços organizados da sociedade civil. Participam menos das mobilizações sociais diretamente vinculadas à Economia

---

gerados e transmitidos pela tradição. Os *ribeirinhos* residem nas proximidades de rios e têm na pesca artesanal sua principal atividade de subsistência, além de pequenos roçados para consumo próprio e de atividades extrativas.

Solidária, estando por isso menos presentes nos debates e nas pautas de reivindicação dos fóruns e demais estruturas de intervenção na esfera pública. Porém, um fato a ser enfatizado é que esses EES fazem parte do lastro popular associativo de muitas experiências atuais.



\* Percentual sob o total de EES / \*\* Percentual sobre o Tipo 1 / \*\*\* Total de EES do subtipo

Figura 4.2 – EES do Tipo 1 e subtipos principais

## Tipo 2: EES de apoio à atividade produtiva dos sócios

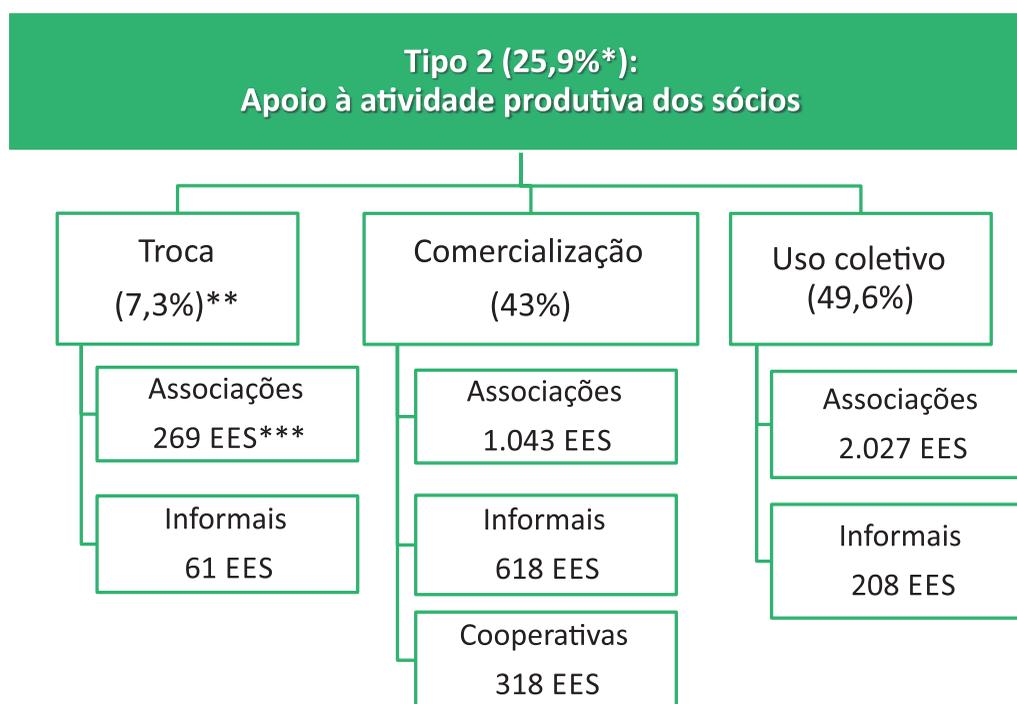
Sua finalidade primeira consiste em aportar serviços, recursos e outros benefícios para as atividades econômicas individuais ou familiares dos seus integrantes, em itens como troca de produtos, comercialização, uso coletivo de equipamentos ou da infraestrutura produtiva.

Esse é o tipo com maior representação no mapeamento, equivalendo a 25,9% do total de EES. Apresenta predomínio de EES situados em meio rural e concentra iniciativas antigas, com 10 a 20 anos de funcionamento e uma média de tempo de atividade ligeiramente inferior ao tipo 1. O principal motivo de sua criação relaciona-se com o acesso a financiamentos e outras formas de apoio à atividade econômica dos sócios. A proporção de sócios que trabalham nos EES é maior do que no tipo 1, mas igualmente, para a sua maioria, não se trata de uma fonte de remuneração direta. Além de uma alta predominância de agricultores familiares, nota-se a presença proporcionalmente maior de alguns povos ou comunidades tradicionais, caso dos *quilombolas*<sup>31</sup>, em relação aos demais tipos.

31 Não é demais esclarecer: *quilombolas* são grupos étnico-raciais de ancestralidade negra, relacionada com a resistência histórica ao regime escravista, vigente até 1888. Ocupam geralmente terras de antigos *quilombos* – territórios nos quais escravos se refugiaram e passaram a viver – sobre os quais possuem direito legal de propriedade.

Os EES do tipo 2 atuam principalmente no apoio a atividades agropecuárias, fornecendo máquinas, instalações, implementos e insumos diversos, além de formas tradicionais de compartilhamento de terras produtivas, como os *fundos de pasto*, e de equipamentos coletivos, como as *casas de farinha*<sup>32</sup>, muito comuns no interior do país. Oferecem produtos e serviços técnicos especializados, sobretudo contábeis, agrônômicos e veterinários. Muitos EES dedicam-se à comercialização da produção individual dos sócios, nesse caso incluindo pescadores artesanais e catadores de material reciclável, quando também assumem funções de geração de trabalho e renda. A presença de mulheres sócias é inferior a dos homens, fato que reflete a divisão sexual do trabalho e os padrões culturais ainda vigentes, especialmente em zonas rurais.

Os EES de tipo 2 exemplificam com nitidez que a Economia Solidária funciona como uma alavanca para viabilizar e fortalecer as atividades produtivas de distintas categorias de trabalhadores de baixa renda, a partir de sua livre associação e da participação coletiva nos empreendimentos, sem com isso prescrever as práticas econômicas populares. Seu papel consiste em contrabalançar as fragilidades inerentes da pequena produção, uma decorrência de sua diminuta escala de atividade, de sua descapitalização constante e de sua defasagem tecnológica, entre outros fatores.



\* Percentual sob o total de EES / \*\* Percentual sobre o Tipo 2 / \*\*\* Total de EES do subtipo

Figura 4.3 – EES do Tipo 2 e subtipos principais

32 *Fundos de pasto* são áreas utilizadas comunitariamente para a criação de caprinos e ovinos à solta em pastagem nativa. Essa prática secular é mantida por povos e comunidades tradicionais, nas caatingas e cerrados nordestinos. *Casas de farinha* são instalações destinadas à moagem da farinha de mandioca, item alimentar básico de populações interioranas. Seu uso é comunitário, em rodízio entre diversas famílias, ou por meio de pagamento, geralmente em produto, ao proprietário do estabelecimento.

A atividade econômica mais comum do tipo 2 é o provimento de serviços e equipamentos de uso coletivo, segmento com ampla predominância das associações e certa presença de grupos informais, vide [figura 4.3](#). Segue-se a atividade de comercialização, na qual novamente predominam as associações, mas já com um número maior de empreendimentos informais e com algumas cooperativas. A terceira atividade é a troca de produtos e serviços, que se diferencia da comercialização por não implicar o uso de moeda. Nesse caso, as associações preponderam, havendo também alguns empreendimentos informais.

### **Tipo 3: EES de trabalho e geração de renda primordial para os sócios**

Sua finalidade principal consiste em produzir bens, em comercializar a produção dos sócios/as ou em prestar serviços, de modo a garantir a ocupação e a fonte de ingresso mais importante para os membros do EES. Essas atividades se desenvolvem, ao menos em parte, mediante a socialização dos meios de produção e a coletivização do trabalho, em tarefas de execução ou de gestão.

O tipo 3 abrange 18,9% dos EES. Estamos agora predominantemente no universo urbano, com EES mais recentes do que a média geral do mapeamento, prevalecendo aqueles com até 15 anos de funcionamento. A motivação principal de sua criação é o refúgio contra o desemprego, mas também a busca de alternativas de organização econômica em que os trabalhadores sejam donos do negócio, sem depender de patrões ou de terceiros. Quase a totalidade dos sócios trabalha nos EES, em setores econômicos<sup>33</sup> ligados à agricultura e serviços relacionados, à fabricação de produtos alimentícios e produtos diversos, e ao comércio varejista. Nesses EES, cai o número de beneficiários de políticas públicas, e a média de mulheres sócias participantes é maior do que nos tipos 1 e 2, embora seja inferior à média geral do mapeamento.

A principal particularidade desses EES é que intencionam e conseguem remunerar a maior parte dos seus trabalhadores, em sua grande maioria formada por sócios que têm nos EES a sua principal fonte de renda. São todos EES de trabalho, empregado majoritariamente na produção de bens, caso em que predominam associações e, com menor proporção, os grupos informais, conforme a [figura 4.4](#). Cooperativas e empresas mercantis também figuram nesse segmento, com frequências significativas em relação aos seus números totais no mapeamento. Um número menor de EES do tipo 1 dedica-se à prestação de serviços, situação em que predominam as mesmas formas de organização dos EES de produção, com presença proporcionalmente mais destacada de cooperativas. A terceira atividade de trabalho dos EES do tipo 3 relaciona-se à comercialização, com destaque nesse caso para associações e grupos informais.

---

33 Os setores econômicos, mencionados nesse tipo e nos seguintes, estão relacionados à Classificação Nacional das Atividades Econômicas (CNAE-ECOSOL), já referida.

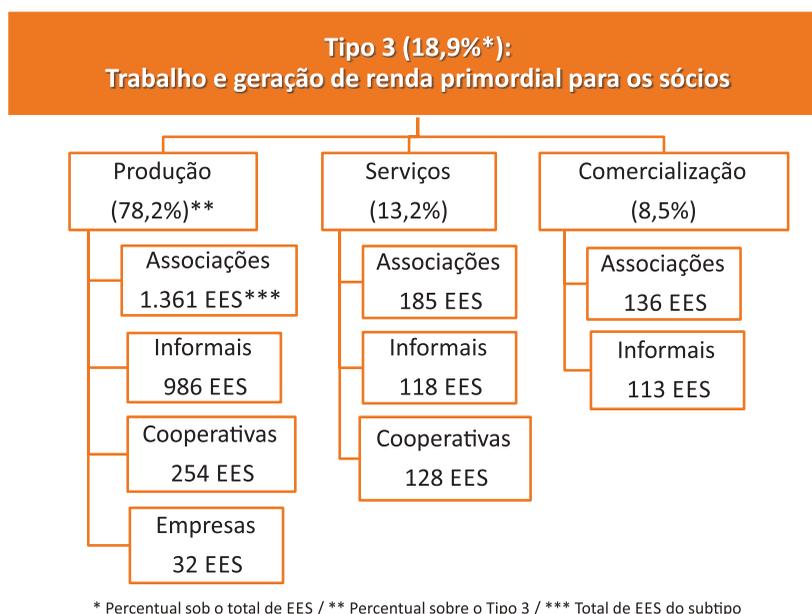


Figura 4.4 – EES do Tipo 3 e subtipos principais

Os EES do tipo 3 são frequentemente considerados como modelo exemplar da Economia Solidária, uma vez que em tese reúnem os requisitos próprios de uma forma de trabalho e produção alternativa, conduzida pelos trabalhadores por meio da autogestão e da socialização parcial ou plena dos meios de produção. Contudo, a ocorrência de EES com essas características depende de várias circunstâncias, não devendo ser generalizada a todos os EES do tipo 3 e menos ainda aos dos tipos 4 e 5.

#### Tipo 4: EES de complementação de trabalho e renda

Sua atividade econômica relaciona-se também com a produção de bens, a comercialização ou a prestação de serviços, mas representa uma ocupação e uma fonte complementar de renda para os sócios/as dos EES, cuja remuneração principal se vincula a outra atividade econômica ou se constitui de rendimentos independentes do trabalho.

O tipo 4 abrange 20,2% dos EES mapeados. Da mesma forma que no tipo 3, há maior proporção de EES situados em áreas urbanas. Trata-se agora de EES em média mais recentes, com menos de 10 anos de atividade. Sua motivação principal é obter uma fonte complementar de renda, sendo o número de sócios que trabalham nos EES ligeiramente inferior ao do tipo 3. Os setores econômicos principais em que atuam são praticamente idênticos em ambos os tipos: agricultura, pecuária e serviços relacionados, fabricação de produtos alimentícios, de produtos têxteis e de produtos diversos, e comércio varejista, sobressaindo-se atividades ligadas à produção e comercialização de produtos artesanais. Entre seus integrantes, cresce o número de aposentados ou pensionistas e, principalmente, a proporção de sócias mulheres. Em média, são os EES com menor número de sócios/as.

Os EES do tipo 4 dedicam-se quase exclusivamente à produção de bens, havendo poucos casos de EES de prestação de serviços ou de comercialização, como mostra a [figura 4.5](#). Ao contrário do tipo 3, desta feita predominam grupos informais, seguidos por associações e, em terceiro lugar, por cooperativas. Empresas mercantis aparecem com um nível mínimo de significância, mas apenas entre os EES de produção.

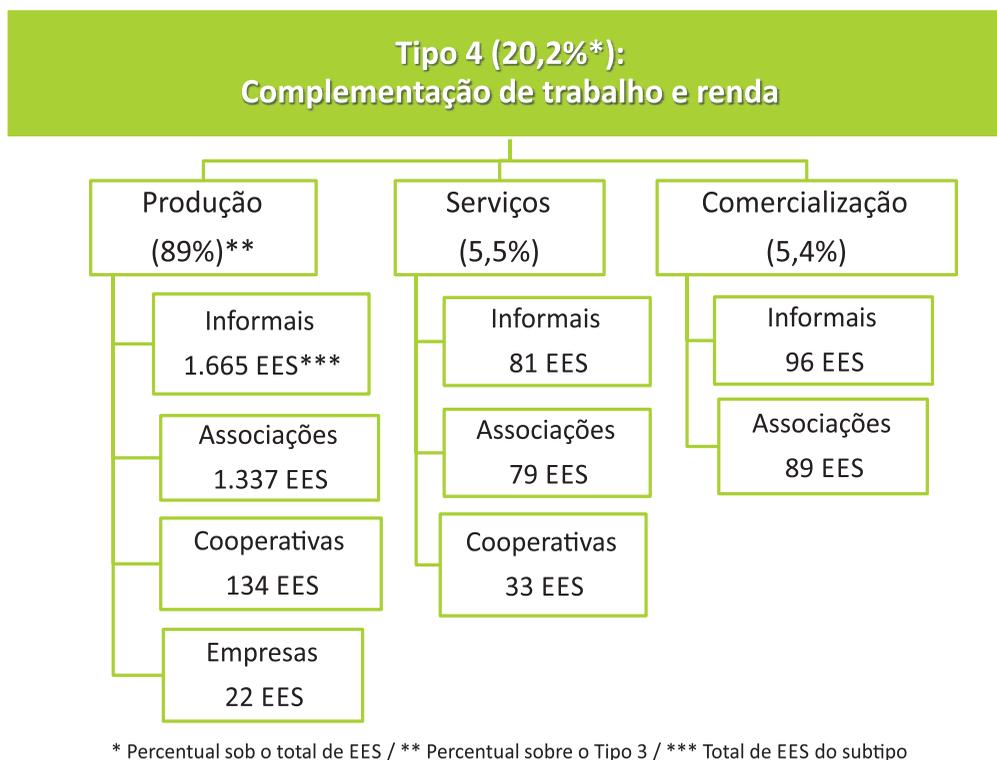


Figura 4.5 – EES do Tipo 4 e subtipos principais

Embora em alguns casos esses EES possam elevar os rendimentos de trabalho que oferecem, adquirindo maior importância e convertendo-se em EES do tipo 3, essa não é a tendência geral. A expectativa dos sócios/as, decorrente de suas fontes atuais de renda e de suas possibilidades de inserção produtiva, somada às fragilidades desses EES, em geral pequenos, informais e com baixos rendimentos, são fatores que não os levam a assumir um papel econômico primordial para seus integrantes. Em contrapartida, funcionam como espaços de cultivo de vínculos sociais, como experiências de participação democrática que estimula a formação de novos sujeitos (Ferrarini & Veronese, 2010), não obstante as adversidades cotidianas que enfrentam em situações acentuadas de pobreza, tanto em áreas rurais quanto em periferias urbanas. Esses EES parecem igualmente desempenhar um papel relevante no sentido de promover a ativação econômica de beneficiários de programas de redistribuição de renda, fato que representaria um passo essencial para a superação de sua dependência econômica (Ferrarini, 2008).

### Tipo 5: EES de trabalho com remuneração insuficiente dos sócios

Sua atividade econômica coletiva principal é a produção de bens ou a prestação de serviços, mas não logram gerar renda adequada para os sócios/as, seja por não lhes propiciarem trabalho de acordo com suas necessidades, seja pelos baixos níveis de remuneração oferecidos.

Os EES do tipo 5 totalizam 18,5% do total. Situam-se em áreas rurais e urbanas e possuem um tempo de funcionamento bastante variável, não podendo ser classificados como mais antigos ou mais recentes que os EES dos tipos 3 e 4. Entre os motivos de sua criação, destaca-se ligeiramente o objetivo de recuperar empresas privadas falidas, o que redundava no fenômeno das *fábricas recuperadas* pelos trabalhadores, e o propósito de fortalecer grupos étnicos, fato relacionado à presença de povos e comunidades tradicionais na Economia Solidária, como já vimos. Suas dificuldades de remunerar adequadamente os sócios transparecem no fato de ¼ desses, em média, não dispor de trabalho nos EES. Aproximadamente, 40% desses EES possuem um ou mais sócios sem trabalho, sendo a remuneração dos demais considerada insuficiente, por ser muito baixa ou descontínua.

Os setores de atividade econômica dos EES do tipo 5 não diferem dos tipos 3 e 4: agricultura, pecuária e serviços relacionados, fabricação de produtos alimentícios, de produtos diversos e de produtos têxteis, e comércio varejista. Contudo, seu faturamento médio mensal é nitidamente inferior, da mesma forma que as garantias e direitos sociais que garantem a seus trabalhadores. Na [figura 4.6](#), vê-se que pouco menos de 90% desses EES trabalham na produção de bens, nesse caso predominando amplamente o regime jurídico da associação. Há também um número considerável de grupos informais e uma parcela menor de cooperativas. Os EES de prestação de serviços dividem-se entre associações, mais frequentes, e informais.



\* Percentual sob o total de EES / \*\* Percentual sobre o Tipo 5 / \*\*\* Total de EES do subtipo

Figura 4.6 – EES do Tipo 5 e subtipos principais

É presumível que o tipo 5 corresponda a uma fase inicial de funcionamento dos EES de trabalho e geração de renda, cuja evolução posterior os conduziria ao tipo 3 ou 4. Entretanto, nem sempre é assim, pois há EES do tipo 5 há vários anos em atividade. Trata-se, nesses casos, de um padrão organizacional, não apenas de dificuldades momentâneas. O fato é revelador da magnitude dos desafios econômicos, sociais e culturais a serem vencidos por essas iniciativas. Esse quadro adverso e persistente afeta a economia dos setores populares de um modo geral, como bem demonstram os elevados indicadores de insolvência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil (SEBRAE, 2007).

### 4.3 Considerações gerais

A identificação desses cinco tipos básicos de EES possui um caráter aproximativo, como dissemos, e permanece sujeita a ajustes em análises subsequentes. Ainda assim, no estágio atual, a tipologia propicia uma visão da fisionomia geral dos EES, do ponto de vista da finalidade que possuem para os seus principais integrantes, trabalhadores, produtores e consumidores associados, e dos resultados que a esse respeito logram alcançar.

Entre outros aspectos, a tipologia deixa patente o que dizíamos no início do capítulo: os formatos jurídicos correntes na Economia Solidária não correspondem a padrões homogêneos: existem associações, grupos informais e cooperativas muito diferentes, conforme as circunstâncias e os objetivos visados pelos EES. Nem por isso, contudo, a adoção de um formato ou outro é um fato aleatório, bastando quanto a isso considerar a sua distribuição desigual entre os cinco tipos, o que demonstra corresponderem a determinadas preferências e condições de desenvolvimento dos EES. Em síntese, podemos destacar quanto a cada uma das formas:

- **Informais:** figuram em atividades de produção de bens, com vistas à oferta de trabalho e à geração da renda primordial dos sócios/as, mas principalmente como forma de obter rendimentos complementares ou quando a remuneração dos sócios/as é insuficiente. Também são frequentes nos EES de apoio à atividade produtiva dos sócios/as, por meio da comercialização ou de uso coletivo de bens e serviços.
- **Associações:** predominantes no conjunto de EES, aparecem nos EES de produção cuja finalidade seja oferecer trabalho e renda primordiais para os sócios/as, mas são mais frequentes proporcionalmente entre os EES de produção ou de serviços que não logram remunerar os sócios adequadamente. Sua presença é maior nos EES de apoio à atividade produtiva dos sócios/as, particularmente através do uso coletivo de bens e serviços pelos sócios ou de comercialização. Também constituem uma opção muito comum entre os EES de provimento de serviços sociais e de desenvolvimento comunitário e associativo.

- **Cooperativas:** despontam entre os EES de produção ou de prestação de serviços com a finalidade de propiciar trabalho e renda primordiais para os sócios/as, figurando também entre os EES de geração de trabalho e renda complementares. Destacam-se também nos EES de comercialização e de finanças.
- **Empresas mercantis:** de escassa presença no mapeamento, dedicam-se principalmente à produção e à prestação de serviços, visando a assegurar trabalho e renda para os sócios/as, em certos casos em caráter complementar.

À luz dos dados, os cinco tipos apresentam considerável envolvimento social e político, em redes, fóruns e movimentos sociais. Globalmente, pode-se afirmar que os EES de tipo 1 e 2, vinculados à oferta de bens e serviços, evidenciam de maneira mais clara seus vínculos comunitários e seu compromisso social nesse âmbito ou em plano organizativo mais amplo. Enquanto isso, os EES de tipo 3, 4 e 5, cuja função precípua é garantir trabalho e renda para os sócios, dão prioridade à viabilização de sua atividade econômica e a estratégias de união de esforços com essa finalidade. Pode-se então situar os tipos em agrupamentos maiores, que traduzem contextos de gênese dos EES parcialmente distintos e indicam motivações e tendências gerais de desenvolvimento, variando assim o sentido primordial assumido pela Economia Solidária:

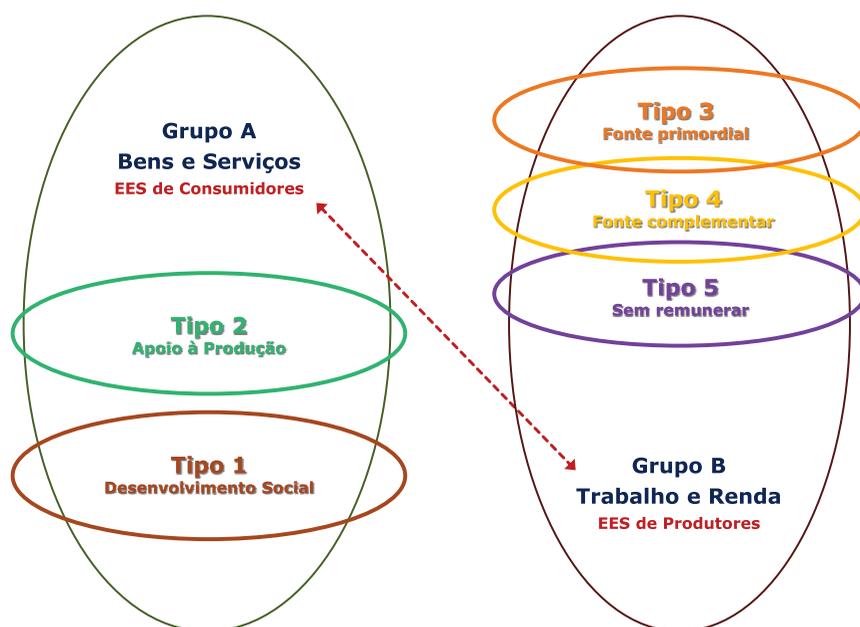


Figura 4.7 – Natureza e sentidos globais da Economia Solidária

A figura 4.7 acima apresenta esquematicamente os dois agrupamentos, sugerindo que existem vias de transição de um a outro, bem como possibilidades de encontrarmos EES mistos, que se guiam por mais de uma finalidade. No Grupo B, encontramos uma espécie de escala crescente, do tipo 5 ao tipo 3, quanto ao grau de desempenho no tocante à geração de trabalho

e renda, o que não deve ser confundido com a existência de uma linha evolutiva que conduziria os EES de um tipo a outro. Essas mutações provavelmente são buscadas e acontecem em muitos casos, mas cada tipo de EES reflete uma realidade distinta, não somente em termos de condições sociais e econômicas de seus integrantes, mas também quanto às suas necessidades e aspirações.



Figura 4.8 – Graduações entre os EES de trabalho e geração de renda

Outra conclusão que ressurte da análise, comparando-se esses três tipos, é que alguns indicadores econômicos, sociais e de participação política tendem a andar juntos, incrementando-se do tipo 5 para o tipo 3, como mostra a [figura 4.8](#). Trata-se de um bom sinal, quando pensamos nos EES como exemplos potenciais ou reais de outras possibilidades de economia. Voltaremos a esse assunto no capítulo 7.

# 5

## A GÊNESE DOS EES

De acordo com as informações prestadas, o EES mais antigo registrado pelo segundo mapeamento teve início em 1885. Está situado no Nordeste do país, em uma comunidade quilombola, sendo hoje formado por um pequeno grupo informal de mulheres jovens, dedicadas à produção de artigos de artesanato<sup>34</sup>. O segundo EES em antiguidade, fundado em 1890, também está situado em zona rural do Nordeste, agregando atualmente cerca de cem pessoas, homens e mulheres. Trata-se de uma associação de agricultores familiares que presta serviços a terceiros em atividades ligadas à lavoura, oferecendo equipamentos como arado e carreta, e auxiliando na roçagem. Anos depois, em 1919, teria sido fundado o terceiro EES mais antigo, uma vez mais no Nordeste e em zona rural: desta feita, uma associação localizada numa colônia de pescadores, com 1.250 membros. A associação propicia o consumo e o uso coletivo de bens e serviços, mas atua também na comercialização, em finanças solidárias e na compra de matérias-primas e insumos.

O segundo mapeamento contém informações sobre onze EES com atividades iniciadas até 1930; 140 foram criados até 1970; 336, até 1980. Quase 9% dos EES iniciaram suas atividades antes de 1991 e somavam, portanto, ao menos 20 anos de funcionamento quando foram mapeados. De acordo com as estatísticas, as taxas de mortalidade da micro e pequena empresa vêm caindo, mas ainda são elevadas, fulminando 27% das pequenas empresas já nos dois primeiros anos (SEBRAE, 2011). Assim, essa presença de EES antigos, comparáveis grosso modo com as MPE (Gaiger, 2011), é mais do que digna de atenção. Não dispomos de números sobre sua situação passada, mas é plausível imaginar que iniciativas populares do mesmo gênero tenham sido outrora mais numerosas do que o registrado no mapeamento, cujos dados se limitam ao testemunho deixado pelos EES que sobreviveram.

A Economia Solidária finca raízes no tempo, possui antecedentes mal conhecidos cuja fisiologia, no entanto, pode ser vislumbrada em alguns dos seus traços no mapeamento. Estabele-

---

34 Segundo as orientações dadas aos entrevistadores, devia-se anotar o ano de início efetivo das atividades econômicas do EES e não a data em que assumiu ou formalizou as suas feições atuais. Assim, é provável que o ano de 1885 se refira à história da comunidade quilombola, não ao grupo de mulheres em si, o que não invalidaria a resposta do ponto de vista da origem imemorial e do contexto comunitário indissociável daquela atividade econômica.

cendo-se uma linha de corte em 1986 e comparando-se os EES criados antes desse ano com os demais, divididos em períodos trienais até 2010, encontramos alguns sinais reveladores. Até 1986, há um equilíbrio entre EES urbanos e rurais. Entre 1987 e 2001, os rurais tomam a frente na criação de novos EES, fato que começa a se reverter a partir de 2002 e termina no triênio 2008-2010 com um ímpeto de formação de EES urbanos, sem impedir que os rurais sigam respondendo com quase 40% dos novos EES criados anualmente. Apenas a partir de 2008, a quantidade de EES urbanos criados e registrados pelo mapeamento supera em números absolutos aquela dos rurais.

Tomando a forma de organização dos EES, obtemos um retrato coerente com essa oscilação entre o rural e o urbano. As associações, como sabemos, concentram-se no espaço rural e, conforme sinaliza o [gráfico 5.1](#), são mais antigas, com cifras de criação mais dilatadas até 2001; além disso, tiveram um incremento mais acentuado entre 1996 e 2004. As cooperativas, que no seu conjunto se dividem com certo equilíbrio entre o urbano e o rural, dispersam-se ao longo do tempo, exceto no período 1999-2007, quando sua criação se torna mais frequente, fato que podemos vincular à multiplicação das cooperativas urbanas nessa época, principalmente as cooperativas de trabalho (Gaiger, 2013). Quanto aos grupos informais, menos de 25% foram criados até 2001, nesse caso possuindo ao menos nove anos de funcionamento; os demais são mais recentes, havendo surgido principalmente após 2005, período em que se situa o início das atividades de 57,2% deles. Entre 2008 e 2013, foram criados 31,6% dos EES informais constantes no mapeamento.

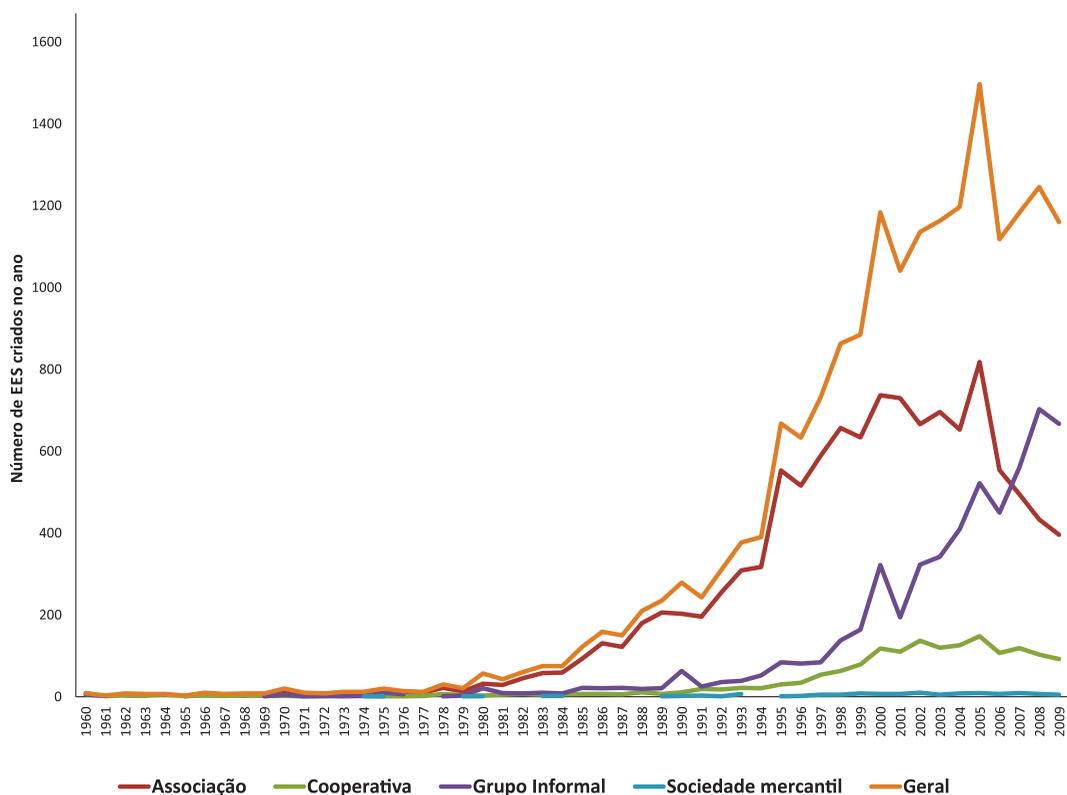


Gráfico 5.1 – EES criados anualmente por forma de organização (1960-2009)

Não obstante, como vimos, o EES mais longo é um grupo informal, que provavelmente viveu muitas transformações desde seus primórdios, no seio de uma comunidade tradicional que data do tempo da escravidão. Ao mapeamento, chegaram 336 outros grupos informais com pelo menos 18 anos de existência. Assim, não há fatalidades ou razões que afastem a hipótese geral, sugerida pelos dados, de que o mapeamento retratou um instantâneo de trajetórias que se cruzam em um vai-vém constante na realidade social e econômica brasileira. Sua grande vantagem é tê-lo feito em um momento exponencial – de revitalização dessas iniciativas e de profusão de novas emergências – e da forma mais ampla possível – com isso registrando experiências situadas em diferentes tempos e espaços da nossa história e do nosso território.

## 5.1 A defesa de outros sistemas de vida

Assim sendo, o processo de gênese dos EES deve ser compreendido tanto quanto possível através de uma imersão nas diferentes temporalidades, ou ciclos, que a história carrega consigo. Com esse procedimento, não ficaremos limitados aos fatos mais chamativos da atualidade ou tão somente a um breve recuo no tempo, tampouco poderemos nos satisfazer com uma simples projeção do presente sobre o passado, postura que termina por esvaziar outras épocas do seu sentido próprio, tolhendo com isso a percepção do legado que deixaram às experiências atuais.

Triênio de início do EES	Número de EES	Percentual de EES	Percentual acumulado
<b>Até 1986</b>	869	4,4%	4,4%
<b>1987-1989</b>	595	3,0%	7,5%
<b>1990-1992</b>	832	4,2%	11,7%
<b>1993-1995</b>	1.435	7,3%	19,0%
<b>1996-1998</b>	<b>2.228</b>	<b>11,3%</b>	<b>30,3%</b>
<b>1999-2001</b>	<b>3.110</b>	<b>15,8%</b>	46,2%
<b>2002-2004</b>	<b>3.496</b>	<b>17,8%</b>	64,0%
<b>2005-2007</b>	<b>3.798</b>	<b>19,3%</b>	83,3%
<b>2008-2010</b>	<b>2.954</b>	<b>15,0%</b>	98,3%
<b>2011-2013</b>	<b>327</b>	<b>1,7%</b>	100%
<b>Total</b>	<b>19.644</b>	<b>100%</b>	100%

Tabela 5.1 – EES criados, por triênio após 1986

A necessidade de atentar para acontecimentos mais longínquos já havia sido suscitada pelos dados do primeiro mapeamento, concluído em 2007, pois daquela feita 14% dos EES tinham ao menos 15 anos quando foram mapeados e 35%, ao menos 10 anos. No segundo mapeamento, a

fração de EES mais antigos cresceu: o percentual daqueles com ao menos 15 anos ultrapassa 30%, conforme se vê na [tabela 5.1](#).

Os dados do segundo mapeamento não deixam de confirmar a recente irrupção de EES, pois indicam que mais da metade deles, 52,9%, foram criados entre 1999 e 2007, em menos de dez anos. Mas registra-se igualmente um número considerável de EES em atividade há mais tempo, anteriores aos maiores estreitamentos do mercado de trabalho e à disseminação das políticas de apoio à Economia Solidária, fatos marcantes das últimas décadas, apontados como fatores decisivos do seu acelerado crescimento. Ao se dar atenção quase exclusiva à parte íngreme da curva, deixa-se de perceber que, mesmo estando rente ao chão, ela se manteve a uma altura mínima no período anterior. Sustentando-a, discretamente, estão aqueles EES mais longevos, cuja história transcende os fatos recentes e escapa à visão que, permanecendo nessa escala de tempo curto, poderíamos ter a seu respeito.

Período de criação dos EES	Grupo Informal	Associação	Cooperativa	Sociedade Mercantil	Total
1885-1929	1 11,1%	6 66,6%	1 11,1%	1 11,1%	9 100%
1930-1949	3 14,3%	5 23,8%	12 57,1%	1 0,0%	21 100%
1950-1959	4 21,1%	7 36,8%	8 42,1%	0 0,0%	19 100%
1960-1969	12 17,1%	30 42,9%	26 37,1%	2 2,9%	70 100%
1970-1979	31 19,5%	98 61,6%	24 15,1%	6 3,8%	159 100%
1980-1989	161 13,6%	955 80,5%	64 5,4%	6 0,5%	1.186 100%
1990-1999	766 14,2%	4.229 78,6%	351 6,5%	34 0,6%	5.380 100%
2000-2009	4.493 37,7%	6.178 51,8%	1.180 9,9%	74 0,6%	11.925 100%
<b>Total da Forma de Organização</b>	<b>5.471 29,1%</b>	<b>11.508 61,3%</b>	<b>1.666 8,9%</b>	<b>124 0,7%</b>	<b>18.769 100%</b>

Tabela 5.2 – EES antigos, remanescentes no mapeamento (1885-2009)

Entre esses EES remanescentes, predominam associações e cooperativas, segundo a [tabela 5.2](#): as cooperativas proporcionalmente concentrando-se mais em meados do século XX, entre os anos 1930 e 1969; as associações, sobrepunhando os demais EES em quase todas as dé-

cadadas, mas com um salto que se projeta nos anos 1970 e se acentua na década seguinte. Ditos EES evocam outras épocas, cuja antecedência em relação ao momento de eclosão e constituição política da Economia Solidária fatalmente reduziu suas chances de serem registrados nas proporções em que ainda persistiam no período dos mapeamentos, que dirá nas quais podem ter existido anteriormente.

Observar as distâncias cronológicas é assim indispensável para dimensionar os fatos, evitando as ciladas do tempo breve, da *curta duração*, para usar uma expressão do célebre historiador Fernand Braudel (1965; 1995), cuja principal contribuição ao pensamento provavelmente tenha consistido em nos alertar quanto aos múltiplos ciclos do tempo, submersos na história<sup>35</sup>. Para ele, nos curtos lapsos em que se sucedem, fatos altissonantes são precipitadamente interpretados como dilemas definidores de sua época. Sobretudo, assevera Braudel, quando não se procede à imersão de tais ímpetos nas estruturas estáveis, quase inertes, nas quais repousam quadros mentais e sistemas de vida persistentes, apenas rejeitados após terem servido por muito tempo, por isso estando em geral mais longe do que perto da exaustão.

Reconstituir essas *durações*, no caso da Economia Solidária, significa ir além das circunstâncias momentâneas de sua expansão recente. Se considerarmos que é o lastro de experiências e a capacidade de idealização o que converte a alternativa solidária em ação prática, portanto não bastando que os sujeitos estejam simplesmente acuados pelas circunstâncias, deveríamos verificar como a trajetória dos EES repousa em recursos e ativos detidos por seus protagonistas, conforme tenham evoluído suas condições de vida e à medida que tenham favorecido ou arrefecido sua predileção pelas práticas de solidariedade.

Cada EES pode ser um sinal da persistência de disposições latentes, cuja vinda à superfície tenha deixado vestígios mais nítidos em outras épocas, configurando ciclos localizados de expansão do solidarismo, em contraste com períodos subsequentes de refluxo e desmobilização. Os dados do mapeamento, como vimos, sugerem vínculos entre os eventos da atualidade e seus antecedentes. Comunidades tradicionais, colônias de pescadores e associações de produtores familiares não são eventos isolados do passado; foram apenas mal registrados e conhecidos. Ordenando as datas de criação dos EES em atividade (desde 1885), veremos que por vezes coincidem com experiências que se multiplicaram e instituíram ao longo do tempo, com momentos de apogeu e de declínio, de algum modo servindo de repositório simbólico ou como vertente propulsora das experiências recentes. Desse ângulo, como ilustra a [figura 5.1](#), a Economia Solidária editaria um novo ciclo, amplificado pela convergência de diversas modalidades de ação coletiva, com raízes mais ou menos distantes no tempo. A lógica de solidariedade vivenciada em nossos dias antecede o surto dos anos 1990 e 2000, ultrapassando os contornos espontaneamente reconhecidos pelas redes de agregação e mobilização instituídas desde então. Permitir esse olhar transcendente, no tempo e no espaço, é uma das grandes virtudes do mapeamento.

---

35 Esse tema é tratado longamente em Gaiger & Corrêa, 2010.

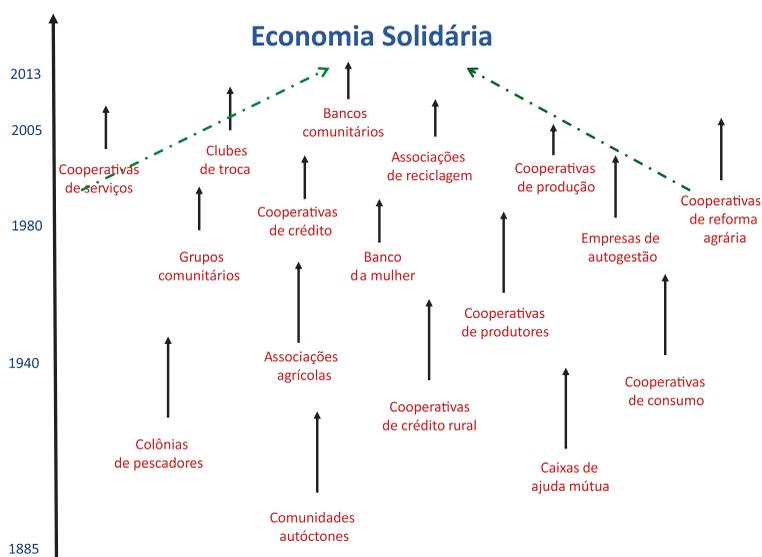


Figura 5.1 – Antecedentes da Economia Solidária

Conviria dilatarmos o tempo, ao invés de contraí-lo. Nas grandes linhas da nossa história social, é fato inconteste que ondas de expansão do solidarismo, em ciclos médios e longos, refletem os solavancos da economia e o movimento pendular entre o mercado e o estado. No caso europeu, berço do associativismo moderno, a debilidade do estado nos primórdios do capitalismo e durante suas crises posteriores desamparou massas de trabalhadores e as deixou frente à necessidade de forjarem instrumentos de sobrevivência, por meio de novas fórmulas ou recorrendo a sistemas de vida próprios, a seu alcance e de seu domínio (Laville, 2004).

No geral, desde que o capitalismo passou a classificar os indivíduos segundo os trunfos de que dispõem, nos termos do marco divisório estabelecido entre suas cotas de capital e sua capacidade produtiva, podemos dizer sumariamente que os trabalhadores vêm lançando mão de três saídas principais: a) trilhar o caminho de sucesso proposto pelo capitalismo, acumulando bens e riquezas minimamente para assim se converterem em empregadores de força de trabalho e escaparem de sua posição original de classe; b) negociar as condições de venda de sua força de trabalho ao capital, buscando então melhorar sua posição de classe por meio de pressões coletivas. Essa via de resistência deu origem às lutas operárias e sindicais e à formação das identidades classistas; c) manter ou criar sua fonte de trabalho e seu sistema de vida, visando a preservar alguma autonomia diante das pressões incessantes da lógica competitiva capitalista. As iniciativas coletivas com esse último sentido são as que mais preservaram e fomentaram a solidariedade como pilar da vida econômica, por vezes amalgamada às lutas de classes, muitas vezes trilhando caminhos próprios que findaram desviando-as do centro das atenções.

Nas próprias hostes de esquerda, facções ideológicas dominantes no correr do séc. XX a um dado momento alimentaram o menosprezo por essas experiências econômicas coletivas e provocaram o refluxo das correntes autonomistas, libertárias e cooperativistas, desvalorizando o seu impor-

tante contributo de experiências (Singer, 1999; 2002). O afastamento gradual das correntes políticas e de boa parte do sindicalismo deixou essa arena de lutas relegada a uma função subsidiária, o que transferiu ao mercado o papel de ocupar-se da economia, ao estado o de responder às demandas sociais e aos sistemas de proteção autóctone, no âmbito doméstico e comunitário, o de garantir o atendimento das necessidades vitais, sem mais cogitar-se quanto a seu sentido emancipatório.

Contudo, algumas formas de resistência e de preservação de espaços de alternatividade mantiveram-se vivas, sendo exemplos disso aquelas experiências já evocadas na [figura 5.1](#). O influxo da Economia Solidária assinala o revigoramento de uma estratégia pela qual os indivíduos procuram manter ou criar sua fonte de trabalho e seu sistema de vida, visando a preservar alguma autonomia diante das pressões da lógica competitiva capitalista, estratégia acionada pelos trabalhadores desde os primórdios de sua luta contra a submissão ao capital, uma estratégia que jamais arrefeceu de todo, mesmo havendo sofrido desvirtuamentos e passado por momentos de perda de força e quase hibernação. Resumindo o significado desses fatos sob uma ótica que julgamos fundamental, diríamos que, por essa via, busca-se manter formas de vida livres da síndrome da acumulação e da concorrência, sustentando-as em uma “sociabilidade de raiz local, reforçada pelo interconhecimento, pela transparência de papéis e pela confiança” (Hespanha, 2009, p. 52).

As ondas de solidariedade refletem os pontos altos da curva de mobilização dos trabalhadores. Mas não explicam por si mesmas os motivos profundos da mobilização, nem os significados que o seu atendimento por via da solidariedade vem a estabelecer para os seus protagonistas diretos e para a sociedade. Ademais, voltando aos EES remanescentes em destaque na [tabela 5.2](#), mesmo em fases de refluxo a curva não estacionou no nível zero de mobilização. O apelo recorrente à reciprocidade e à participação social, embora intermitente e oscilante, demonstra a persistência das relações sociais constituídas em tais bases, fato que as livrou do aniquilamento. Mesmo que as organizações forjadas nesses princípios se tenham disseminado apenas em alguns momentos, produzindo ciclos de expansão e retração, seu significado histórico os ultrapassa, pois, ao mesmo tempo em que tais organizações cultivaram outras modalidades de vida social e econômica, exprimiram uma rejeição, tácita ou explícita, à subordinação, ao estilo de vida e às perspectivas civilizatórias oferecidas pela lógica do interesse próprio e da acumulação.

Ao contabilizarmos não apenas os EES criados anualmente, mas a soma dos EES em funcionamento ano a ano, resulta uma curva ascendente que reflete em números o seu crescimento exponencial. Se nossa interpretação quanto ao sentido da Economia Solidária é correta, o [gráfico 5.2](#) evidencia que estamos presenciando um momento de reafirmação de outras aspirações e formas de vida, cujo contributo nas mais diversas plagas tem sido fundamental para a sobrevivência da humanidade diante dos efeitos deletérios do desenvolvimento. Como já reconhecem importantes organizações multilaterais (Fonteneau, 2011), persevera nesse contexto uma luta árdua por segurança, liberdade e dignidade: trabalhadores e consumidores apostam seu quinhão de experiências em alternativas concretas contra a instrumentalização desumanizadora dos sujeitos do trabalho.

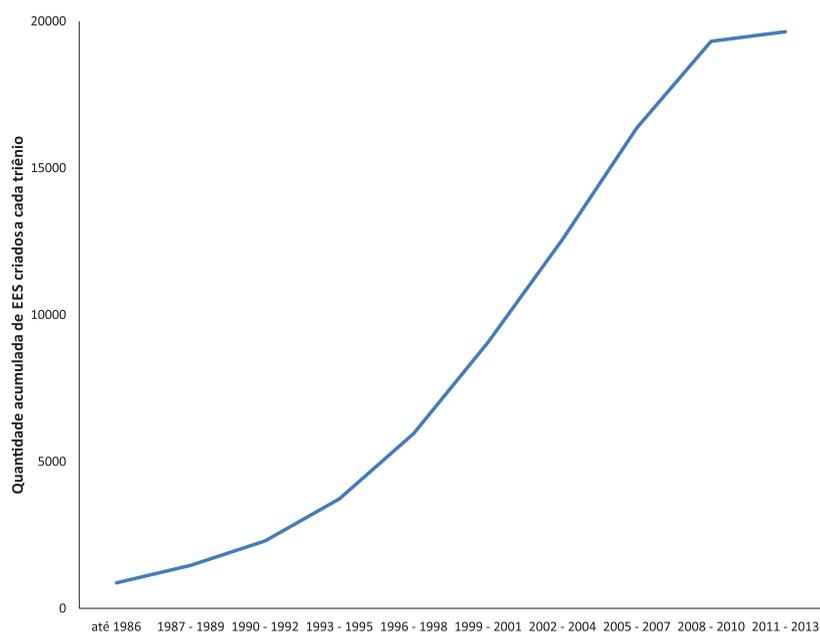


Gráfico 5.2 – Soma dos EES em funcionamento (1986 – 2013).

Os dados são motivo de alento, inegavelmente, embora o último segmento da curva, tendendo à horizontal, nos acautele contra a suposição demasiadamente otimista de que a Economia Solidária contenha um moto perpétua a impulsioná-la sempre em linha ascendente. A hipótese de reversão inicial na curva, em direção a um ciclo descendente, não deveria ser totalmente afastada à luz dos dados, como veremos adiante. De resto, não se trata de ciclos curtos, ou que levariam fatalmente a um desfecho regressivo, de involução à realidade inicial. O *boom* da Economia Solidária não se reduz a um episódio instantâneo, sem um antes e um depois. Vale a pena investigar como ele foi *preparado* por experiências prévias que inicialmente não despertaram atenção, mas que poderiam bem sinalizar a presença de predisposições latentes.

## 5.2 A progressiva multiplicação dos EES

Já sabemos que as associações e a atuação no espaço rural são características predominantes dos EES que antecederam o grande surto dos anos 1990. Por conseguinte, não é surpreendente que a categoria social que prepondera nessas iniciativas seja a de agricultores familiares, tal como indica o [gráfico 5.3](#). Sua presença já se fez notar nos anos 1970, mas disparou à frente na década seguinte e se manteve na dianteira até hoje. Por que essa categoria social foi pioneira, já que tantas outras se mobilizaram contra a carestia, por salários e tantas outras reivindicações no contexto das lutas democráticas e de renascimento da sociedade civil dos anos 1980? Há muitas respostas, por certo, mas vale destacar um elemento que, do ponto de vista da racionalidade da Economia Solidária, deve ter deixado os agricultores familiares em vantagem: o modo de produção familiar, como também algumas modalidades de economia popular urbana, por sua própria natureza é

coletivo, no âmbito do núcleo familiar e da comunidade circundante. Práticas de ajuda mútua são costumeiras, alimentam a noção de um projeto coletivo comum e causam certo distanciamento do mundo urbano e moderno, com seus modelos culturais e sua mentalidade utilitarista.

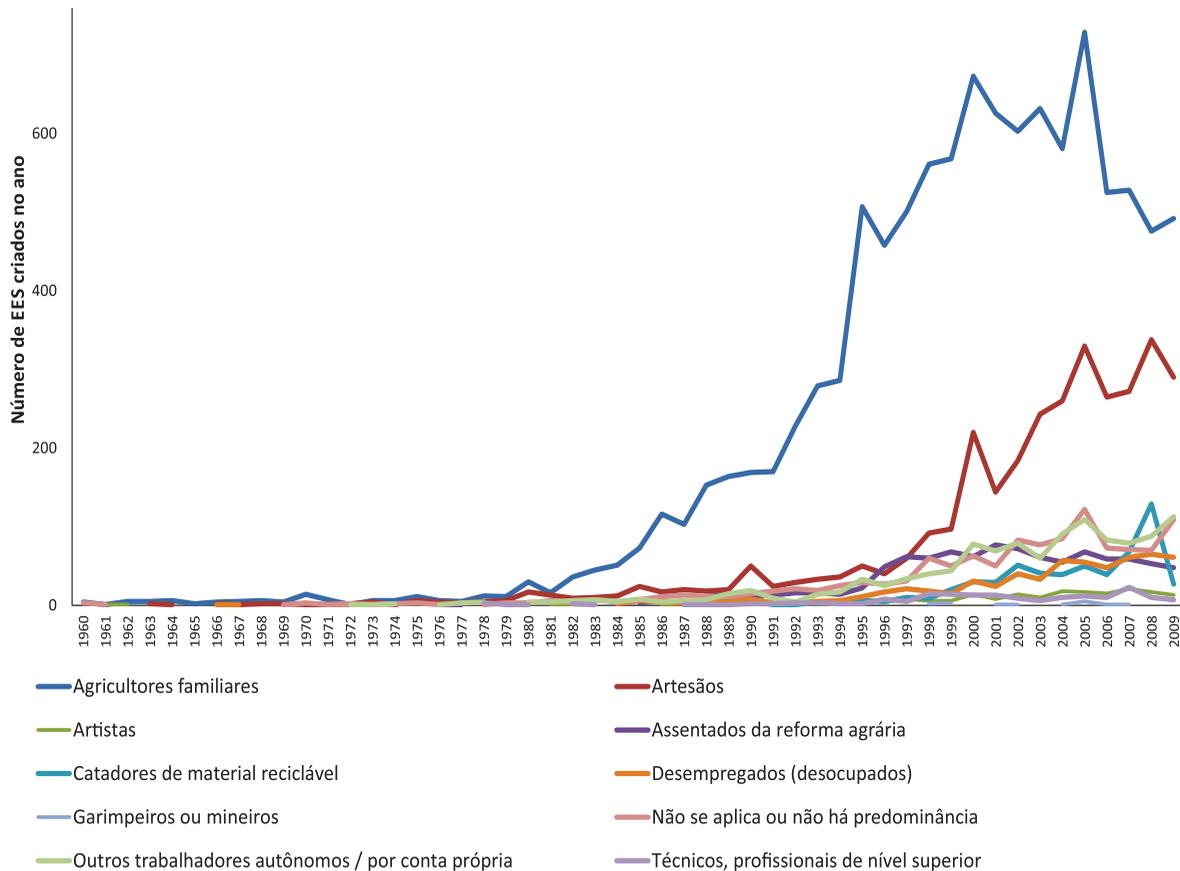


Gráfico 5.3 – Criação dos EES por categoria social preponderante dos sócios/as (1960-2009)

Estudos clássicos (Cândido, 1975) já demonstraram que essa peculiaridade representa mais uma virtude do que uma fragilidade ou um sinal de atraso das populações rurais. Ela traz em seu íntimo uma concepção de vida prática calcada na existência de vínculos e na confiança, fato que numa linguagem antropológica qualificaríamos como a lógica de *reciprocidade*, que não tem por que ser considerada arcaica ou meramente complementar diante de comportamentos hoje dominantes:

A lógica da reciprocidade pode constituir um motor da produção – e de uma produção de excedentes – tão poderoso como aquele da lógica da troca para a acumulação de lucro. Contudo, as relações de reciprocidade geram valores humanos que garantem modos de regulação capazes de estabelecer justiça e contrapoderes, podendo ainda limitar os excessos, assim como foram propostas modalidades de regulação dos excessos do livre mercado (Sabourin, 2011, p. 32).

Existe uma compatibilidade entre a conduta econômica habitual dos agricultores familiares e o desenvolvimento de estratégias coletivas mais amplas e permanentes, por meio de organizações

específicas que encontram um suporte nas estruturas familiares e vicinais e, ao mesmo tempo, as induzem a uma transformação gradativa, da lógica estritamente calcada no grupo familiar e no costume a uma lógica de adesão voluntária e de igualdade entre os membros (Gaiger *et al.*, 1999).

Essa foi uma das conclusões de um dos primeiros estudos nacionais sobre a Economia Solidária (Gaiger, 2004). O mapeamento abre possibilidades de investigá-la com diferentes aproximações da realidade empírica, o que permitiria discernir mais amplamente o papel das raízes populares nas dinâmicas intrínsecas aos EES, além de dar o justo valor a experiências sociais pouco estudadas e reconhecidas.

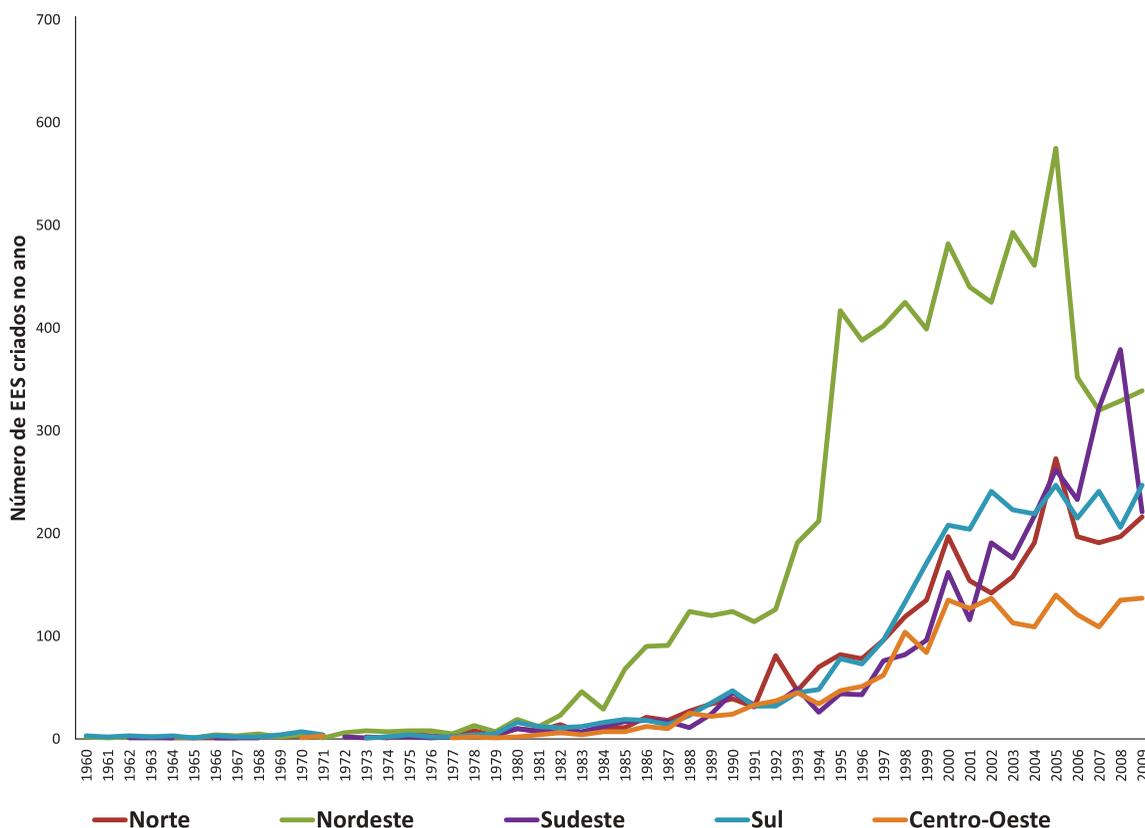


Gráfico 5.4 – Criação dos EES por Região (1960-2009)

Um bom exemplo é sugerido pelo [gráfico 5.4](#), acima. Ao mostrar como os EES foram multiplicando-se nas Regiões do país, indica que o Nordeste, além de ser a Região mais populosa, iniciou o seu movimento ascensional já a partir dos anos 1970, com uma nítida aceleração no primeiro triênio da década seguinte. Esses dados casam muito bem com a situação dos agricultores familiares e com a predominância de EES rurais e associações no Nordeste, examinada no capítulo 2 ([gráficos 2.12](#) e [2.13](#)). Nessa Região, 70,7% dos EES declararam ter em seu quadro social agricultores familiares, sendo perceptível a multiplicação dos EES correspondentes antes de 1960. Eles se concentram nas associações (78,8%), caindo nas cooperativas (51,6%), nos grupos informais (46,9%) e nas empresas mercantis (32,1%).

Os dados levam a presumir que se desenvolveu um fenômeno de associativismo rural genuíno no Nordeste, diferente das práticas de mando dos coronéis e das redes clientelísticas que se serviram instrumentalmente das estruturas locais. Seria esclarecedor estudar esse associativismo autóctone, visto que se configura numericamente como o principal berço da Economia Solidária no Brasil. Compreendê-lo viria a contrabalançar a quase exclusividade exercida pelo associativismo e pelo cooperativismo sulinos, na literatura especializada e mesmo no senso comum.

A segunda categoria social presente na Economia Solidária do Nordeste é a dos artesãos, citados em 10,5% dos EES. Eles aparecem nos grupos informais (25,5%), a seguir nas empresas mercantis (14,3%) e nas cooperativas (10,6%), deixando as associações em último lugar (6,3%). Computando os dados nacionais, os EES de artesãos alcançam 17,9%. Com eles, vamos em direção ao universo urbano, no qual estão em maioria (78,9%), e saímos da esfera das associações (34%), que secundam os grupos informais (61,9%), ficando as cooperativas com uma presença diminuta (3,5%). Os EES de artesãos são em média mais recentes do que aqueles de agricultores, na Região Nordeste e no país. Ainda assim, o [gráfico 5.3](#) indica que já começaram a sobressair-se no início dos anos 1980 e que sua curva ascende sensivelmente na década de 1990, em especial na segunda metade. Mais precisamente, sua presença cresce continuamente desde 1993 (8,3%), alcançando 33,9% nos EES criados entre 2011 e 2013. Trata-se de um fenômeno diferente e posterior àquele dos EES de agricultores familiares, mas que começou a delinear-se também progressivamente.

Voltando ao [gráfico 5.3](#), encontramos um terceiro segmento de EES, interessante não tanto por sua magnitude, mas por suas características peculiares e relativamente homogêneas, conforme vimos com algum detalhe no capítulo 4: os catadores de material reciclável. Compreendem 3,1% dos EES mapeados, eminentemente urbanos (91,7%), atuando na comercialização (62,2%) e na produção (27,1%). Dividem-se entre grupos informais (39,8%), associações (32,2%) e cooperativas (27,7%). À semelhança dos EES de artesãos, sua presença é rarefeita até 1993 (0,8%), quando passa a crescer continuamente, até chegar a 5,2% nos EES surgidos no período 2011-2013.

A comparação entre esses três segmentos, a ser complementada com os dados já antes discutidos no capítulo 4, leva-nos a concluir que o desenvolvimento dessas organizações econômicas coletivas se dá por processos em parte independentes e consecutivos, em parte entrelaçados e sobrepostos. Dessa forma, as expressões com maior trajetória continuam em cena nos últimos anos, enquanto as mais recentes mostram ter antecedentes em experiências pioneiras, anteriores à conformação institucional da Economia Solidária.

Dessas diferenças entre categorias sociais, atividades econômicas e espaços de atuação resultam as características temporais dos tipos de EES apresentados no capítulo 3. Já adiantamos que alguns deles precedem tendencialmente os outros, sendo esse um dos critérios para ordená-los de 1 a 5. Verifica-se essa sequência no [gráfico 5.5](#): os EES de *provimento de serviços, bens e desenvolvimento comunitário* (tipo 1) remontam a décadas atrás e mantêm uma presença discreta, mas constante, até o início dos anos 1990, quando se multiplicam com maior velocidade.

Os EES de *apoio à atividade produtiva dos sócios* (tipo 2), globalmente mais numerosos, começam a destacar-se um pouco antes, nos anos 1980, subindo em escalada a seguir e mantendo-se na dianteira até o triênio 2004-2005, quando os EES de trabalho e renda passam a rivalizar em números. É necessário, contudo, estabelecer algumas diferenças: os EES de *trabalho e geração de renda primordial para os sócios* (tipo 3) engatinhavam nos anos 1980 e vão exibindo um movimento ascendente, cada vez mais acelerado, até meados dos anos 2000; os EES de *complementação de trabalho e renda* (tipo 4) mostram curva similar, porém mais oscilante, que sobrepuja os demais tipos no final do período; já os EES de *trabalho com remuneração insuficiente dos sócios* (tipo 5) salientam-se desde os anos 1970, acompanhando o ritmo dos tipos 3 e 4, com cifras menores no último período, às vésperas do mapeamento. Por isso dizíamos que o tipo 5 não constitui simplesmente uma variante, de EES mais jovens ou momentaneamente frágeis que se converteriam com o tempo em EES dos tipos 3 ou 4, em condições de gerar renda para os sócios/as. Mais do que uma questão de etapas, os dados sugerem tratar-se de padrões diferentes.

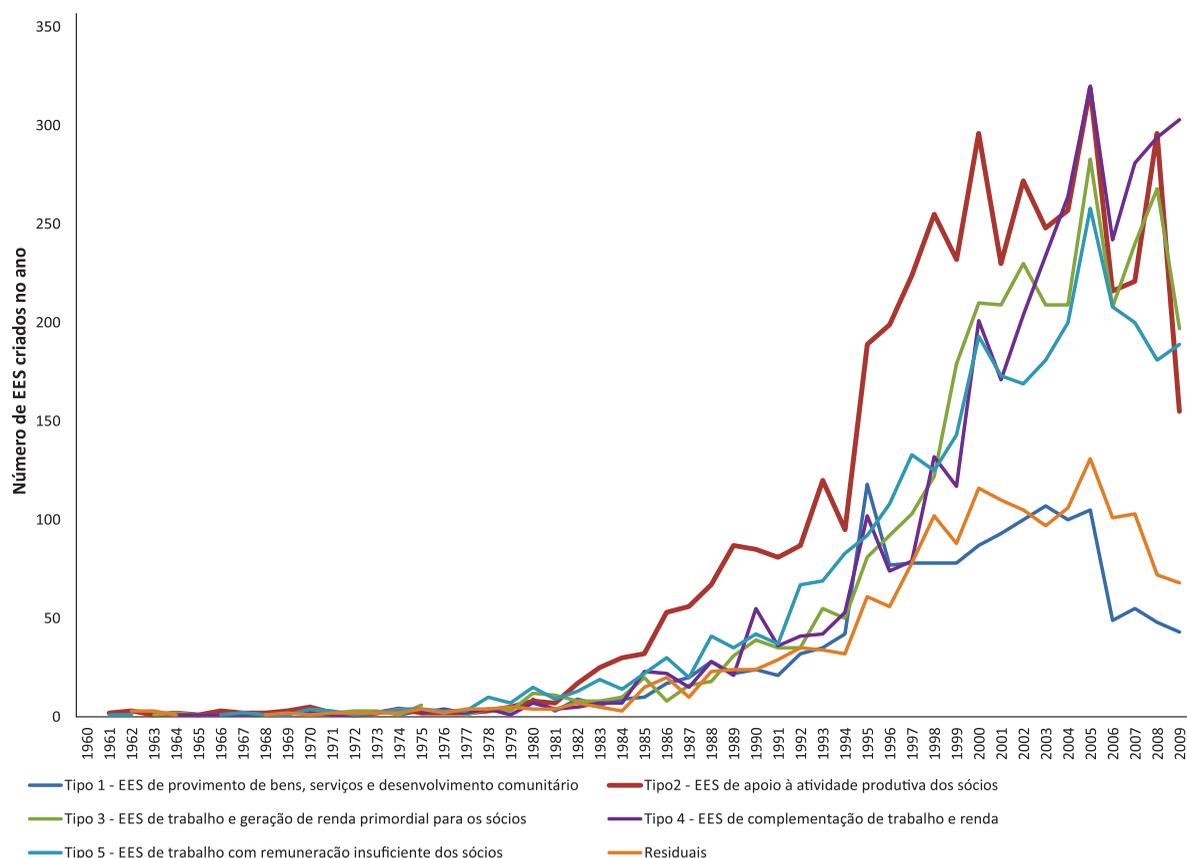


Gráfico 5.5 – Criação dos EES por tipos, conforme finalidade prioritária e características gerais (1960-2009)

Como forma de ilustrar como podem avançar essas análises, comparamos as curvas históricas dos subtipos mais frequentes da tipologia, como indicado no gráfico 5.6. O paralelo entre os EES de produção (subtipos 3.1, 4.1 e 5.1) mostra que aqueles de complementação de trabalho e renda apresentam maior número de novos EES nos últimos anos, como também os que não

logram remunerar os sócios. Isto pode sinalizar tanto um processo de maturação em curso desses EES, quanto uma situação de inviabilidade que levaria à desativação prematura de EES mais antigos com essas características, após breves anos de atividade. Em relação aos EES de apoio à atividade produtiva dos sócios (subtipos 2.2 e 2.3), os de uso de equipamentos e de infraestrutura produtiva apresentam certa antecedência diante dos EES de comercialização, apresentando seu momento de ápice nos anos 1990, enquanto esses últimos se mantiveram em alta nos últimos anos. Esse fato, aliado ao menor número de novos EES de desenvolvimento associativo (subtipo 1.4), por certo há de contribuir para ênfase atualmente colocada nos EES de geração de trabalho e renda, o que não estaria em descompasso com o quadro atual, mas traz o risco de confundir essa proeminência recente com o sentido geral dos EES e da Economia Solidária.

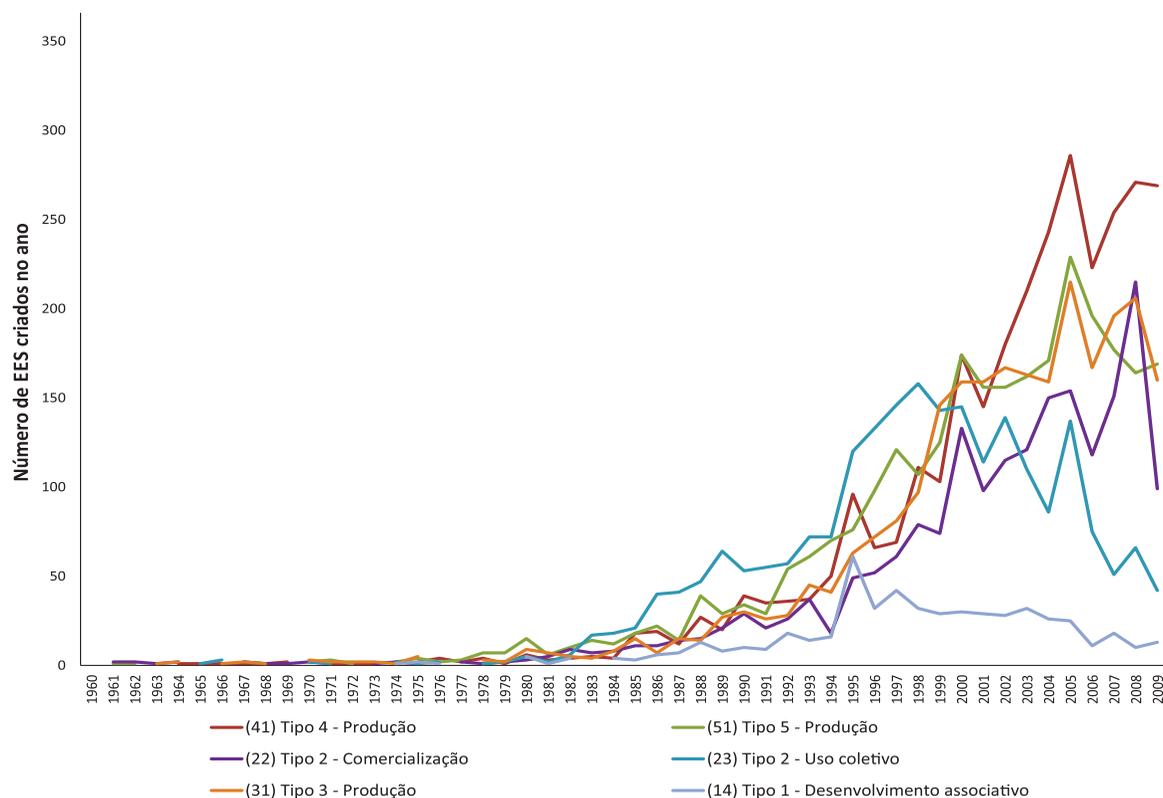


Gráfico 5.6 – Criação dos EES por subtipos, conforme a atividade econômica principal (1960-2009)

### 5.3 O impulso recente

A última década merece ser considerada como o auge da expansão dos EES, visível no gráfico 5.7. No seu início, o tipo 2, o mais numeroso, apresenta um número inédito de EES novos, fato que se repete pouco depois, no triênio 2005-2007, batendo um recorde acompanhado pelos tipos 3, 4 e 5. Nesse intervalo de tempo, conforme os dados já apresentados na tabela 5.1, a multiplicação dos EES alcançou seu ápice, com 3.798 novos EES, o equivalente a 19,3% do total registrado

no segundo mapeamento. No triênio anterior, 2002-2004, o total havia sido de 3.496 (17,8%); no triênio 2008-2010, surgiram 2.954 novos EES, 15%.

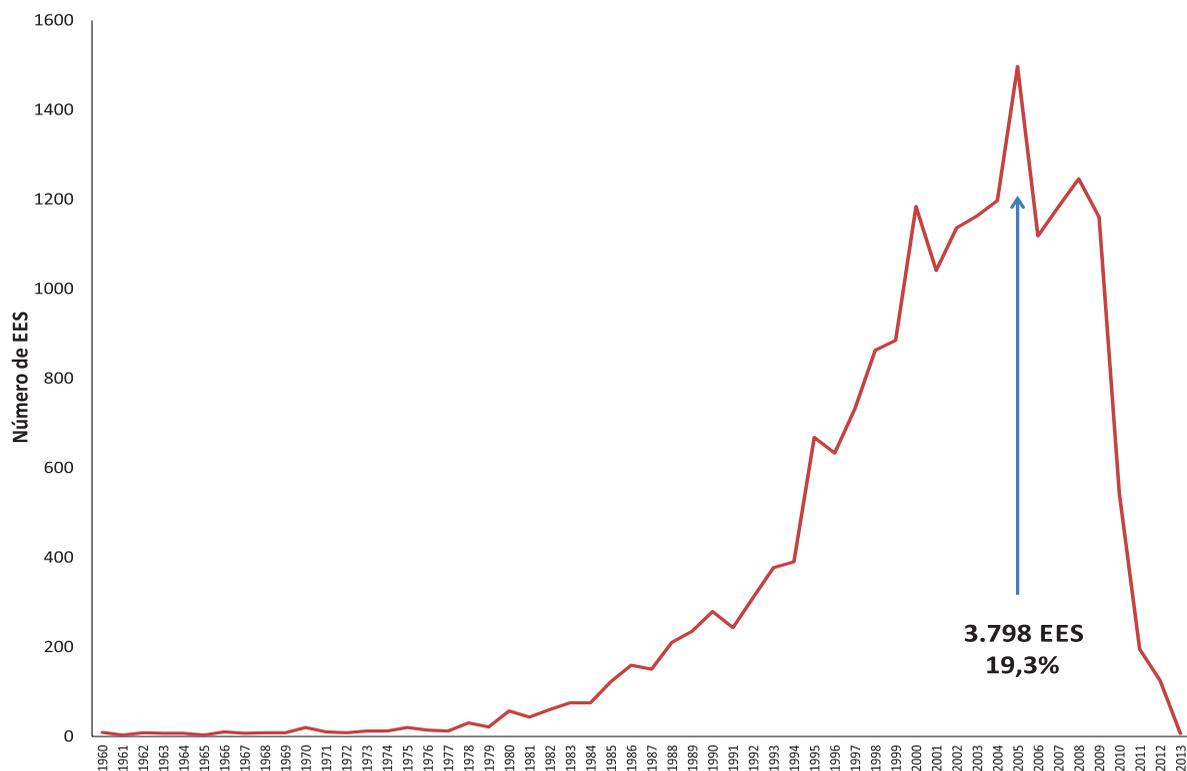


Gráfico 5.7 – EES criados por triênio (1960-2013)

A queda nesse último período, visível no [gráfico 5.7](#) e nos anteriores, poderia significar o início de uma nova inflexão da curva, declinante. Entretanto, uma leitura mais detalhada dos dados torna essa hipótese menos provável, no momento. Em primeiro lugar, porque no primeiro mapeamento, realizado entre 2005 e 2007, 16% dos EES registrados tiveram sua criação nesse último triênio, enquanto o triênio anterior, 2002-2004, ficou na dianteira, com 25,7% dos EES. Retrocedendo um triênio mais, 1999-2001, temos o início das atividades de 20,5% dos EES. Nos dois mapeamentos, o penúltimo triênio é o mais pródigo em *criar* EES, estando antecedido por um período com bons números e sucedido por um último triênio em baixa.

A propósito, não devemos esquecer que os mapeamentos duraram anos. Iniciaram-se por algumas Regiões, ampliando-se para o país, com alguns descompassos, e concluindo-se paulatinamente, estado por estado, sobretudo no caso do segundo mapeamento, cuja coleta de dados se encerrou entre 2011 e 2013. Assim, a queda no percentual de EES do último triênio deve-se *a priori* ao fato compreensível de que EES já existentes, porém novos e mal integrados aos circuitos de contatos da Economia Solidária, ficaram à mercê de circunstâncias fortuitas para serem encontrados e mapeados, o que poderia vir a ocorrer com mais probabilidade posteriormente. Por isso, o triênio 2005-2007 conta proporcionalmente com mais EES no segundo mapeamento.

Outra dificuldade ligada ao processo de mapeamento é de ordem operacional. Por uma série de razões, alguns estados não conseguiram repetir os números do primeiro mapeamento, o que explica a redução de 21.859 para 19.708 EES, apurados no segundo mapeamento. Em contrapartida, outros estados vizinhos melhoraram seus totais, indo além das cifras do primeiro mapeamento. Os casos de maior crescimento no segundo mapeamento, segundo os dados, não foram beneficiados por uma irrupção localizada extraordinária de EES depois do primeiro mapeamento. Também nesses estados, o penúltimo triênio, 2005-2007, ponteiava nos números, inclusive acima do percentual nacional.

Isso não afasta a hipótese de uma progressiva estabilização no ritmo de crescimento, o que depende da relação entre EES novos e desativados. Para esboçar prognósticos com fundamentação a respeito, é necessário um quadro de análise considerando vários fatores, como buscaremos demonstrar e exemplificar no próximo capítulo. O que de qualquer modo não se deve descartar são os processos contínuos de geração, transformação e desaparecimento dessas iniciativas, em certos casos para darem lugares a outras experiências, como já constatamos ao acompanhar os mesmos EES ao longo de 20 anos (Gaiger & Corrêa, 2010).

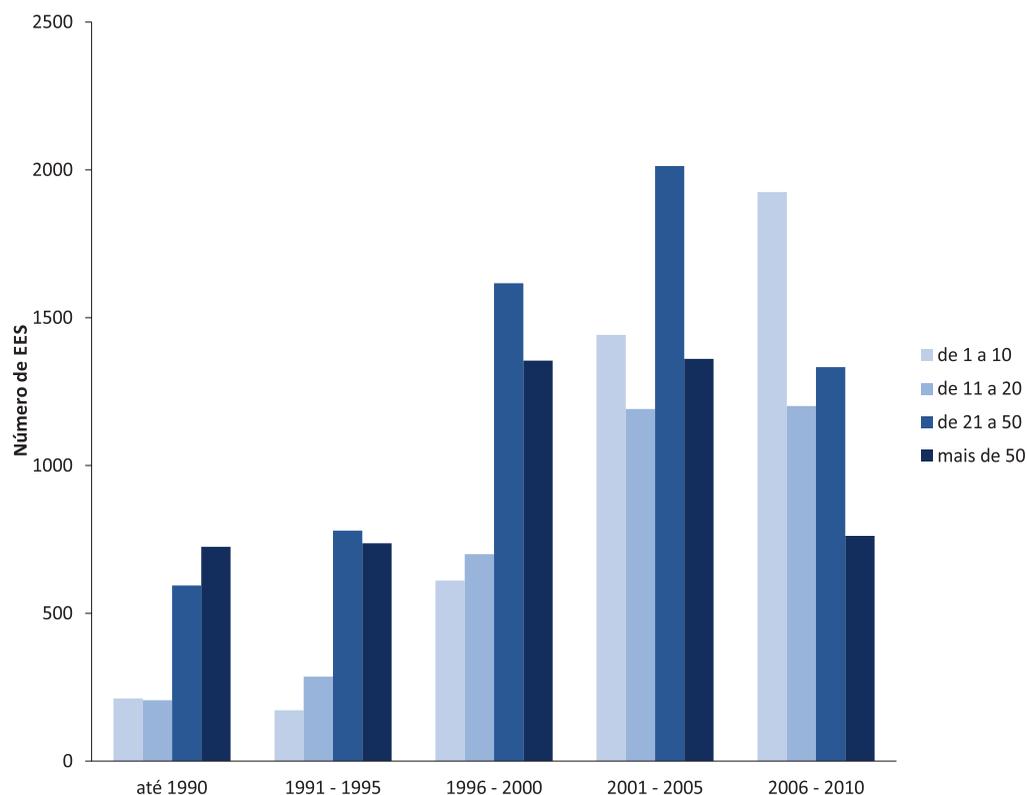


Gráfico 5.8 – Porte dos EES por número de sócios/as, conforme triênio de criação

Estamos diante de várias possibilidades. O gráfico 5.8 nos traz um exemplo, ao dar a impressão de que, com o passar dos anos, o perfil dos EES tende a encolher. Entre aqueles mais antigos, formados até 2000, predominam EES com mais de 20 membros; até 1990, são os EES com mais de 50 membros que lideram. Posteriormente, os EES menores passam à dianteira, com uma supremacia notória daqueles com até 10 membros no quinquênio 2006-2010. Duas versões explicariam hipoteticamente o fato: ou EES maiores resistem mais à passagem do tempo e lograram sobreviver até o mapeamento, sendo então o porte um indicador de robustez e viabilidade; ou mudanças estiveram recentemente em curso quanto ao tipo, finalidade e demais feições dos EES, afetando o número médio de membros.

De fato, incubam-se, promovem-se e criam-se EES menores – uma característica já apontada nos EES de geração de trabalho e renda – o que pode também ter agido como um facilitador indireto da multiplicação dos EES na última década. Não obstante, à luz da primeira hipótese fica em aberto a viabilidade desses EES em médio e longo prazo. Portanto, entre questões, hipóteses e pistas de investigação, não falta matéria de estudo nos dados do mapeamento.

# 6

## OS EES E A CONJUNTURA ECONÔMICA

No capítulo anterior, ressaltamos a importância de analisar os dados do mapeamento sem perder de vista os ritmos do tempo com que as experiências sociais germinam, vêm à luz com algum esplendor e, a um dado momento, conhecem o ocaso. Importa ver os acontecimentos, em suas configurações e narrativas fixadas no presente, situando-os no espaço temporal longo em que se movem, lentamente, as estruturas determinantes de uma época.

Existe ainda uma temporalidade intermediária, a *média duração* ou tempo da conjuntura (Braudel, 1965), igualmente importante. É dela que pretendemos tratar nesse capítulo, por meio de uma aplicação prática que estabelece um paralelo entre alguns indicadores da evolução econômica e social brasileira e os dados do mapeamento. A análise incidirá sobre algumas teses em voga acerca dos fatores de desenvolvimento dos EES, especialmente no tocante à sua propagação acentuada da última década. Buscaremos demonstrar que a exploração dos dados do mapeamento com profundidade requer uma escolha de enfoques teóricos que orientem a análise e balizem a interpretação do material empírico. Tais referenciais devem considerar os fenômenos sociais em sua complexidade, mesmo destoando de convicções arraigadas em nosso pensamento ou em nossas expectativas.

Um modelo teórico será então exercitado, mais do que propriamente exposto. Desse modo, vamos concretizando o espírito do livro, de trazer ao leitor os grandes dados do mapeamento, através de uma abordagem descritiva, e enveredar gradativamente por tópicos e questões específicas, cujo exame requer distanciamento do plano empírico, no sentido de contextualizá-lo e de formular questionamentos que extraiam mais das relações que os acontecimentos carregam em

si e que anexam a eles uma cadeia de significados e “um tempo muito superior à sua própria duração” (Braudel, 1965, p. 264).

A exposição nem por isso se afastará dos dados, assunto principal do livro. Eles serão retomados e vistos de outros ângulos, o que contribuirá para irmos fixando os números do mapeamento ao mesmo tempo em que lhes agregamos novos sentidos, ao situá-los em um contexto de mudança conjuntural.

Precisemos o enfoque da análise a ser empreendida, com uma consideração preliminar: a Economia Solidária coexiste com a economia capitalista, o que torna indispensável a interação dos EES com os demais agentes econômicos, mesmo sob a forma de concorrência. Uma relação necessariamente contraditória, uma vez que o ânimo das iniciativas solidárias, no mais das vezes, as afasta da mercantilização das relações humanas e caminha a contrassenso da lógica social dominante. A materialização dos ideais solidários proporciona aos envolvidos acréscimos que vão além da remuneração monetária, atingem o bem-estar social e a satisfação pessoal. De um lado, então, deveriam prevalecer o crescimento e a difusão dessas iniciativas. De outro lado, a relação de sinal contrário dos EES com o restante da economia – orientada quase unicamente por ganhos de eficiência, sendo nisso altamente competitiva – dificulta a efetivação e mesmo a legitimação social dos empreendimentos.

A questão é complexa. Se dissermos que a Economia Solidária cresce em consequência da retração do mercado de trabalho assalariado ou da atividade econômica, estaremos supondo que ela não é uma escolha preferencial, mas quando muito uma saída emergencial, paliativa, à qual se apela quando minguam as oportunidades oferecidas pela economia capitalista. Se pensarmos o contrário, precisaríamos examinar como, em um contexto de crescimento do mercado, também se ampliam os espaços para atividades econômicas alternativas e como as mesmas mantêm – ou conquistam ainda mais – a preferência dos indivíduos.

Não poderíamos tratar a questão meramente como um problema de *necessidades* que se buscaria atender pela Economia Solidária. Ao menos deveríamos entender que ditas necessidades são em boa medida relativas, isto é, variam conforme as prioridades, segundo aquilo que se julga mais importante; em uma palavra, elas dependem também das *aspirações* dos indivíduos. Necessidades e aspirações, ambas dão origem às *motivações* que induzem escolhas e comportamentos determinados. Não basta então que a economia e o mercado capitalista restrinjam ou mesmo suprimam para boa parte da população as alternativas de ocupação, de renda e mesmo das perspectivas de vida que usualmente oferecem. É preciso que as alternativas concorrentes com as convencionais sejam atrativas, viáveis, motivantes. O custo/benefício deve parecer vantajoso, de um ou mais pontos de vista. E quando essas alternativas são julgadas de muito valor, mas seu custo também é elevado, então o crescimento da economia capitalista, ao criar um cenário de maior segurança que estimula riscos e facilita o emprego flexível e combinado de múltiplas estratégias,

pode ser benéfico. Nesses casos, talvez não a recessão e a precarização, mas seu contrário seja estimulante para a expansão da Economia Solidária e a multiplicação dos EES.

Como outras iniciativas, a criação dos EES depende de um conjunto de motivações, que podemos designar e diferenciar como *impulsos* macro e micro. Como impulso micro, podemos imaginar necessidades encontradas em uma determinada comunidade, sanáveis pelo funcionamento de um EES ou, ainda, a busca dos associados pela efetivação do ideal solidário em sua vida cotidiana. Trata-se de situações próximas aos atores, que os afetam diretamente e dependem em grande medida de suas iniciativas. Já o impulso macro transpõe esses ambientes específicos e toca, de forma difusa e mesmo assim incisiva, as condições objetivas ou subjetivas de um conjunto mais amplo de indivíduos, que se dispõem com isso a assumir novos comportamentos, ainda que não materializados de imediato. Forma-se um novo clima, de retraimento ou de inovação, ou ainda de assunção de risco e empreendedorismo, para usarmos o jargão das ciências econômicas.

A análise proposta a seguir ficará limitada a um dos impulsos macro que pode inibir ou estimular a criação e a continuidade dos EES: a conjuntura econômica. Utilizaremos uma lente de análise que parte de uma diferenciação de classes e procura sistematizar os comportamentos mais comuns de seus integrantes frente ao ambiente econômico instalado. Mais precisamente, empregaremos o instrumental teórico desenvolvido por Michal Kalecki (1899-1970)<sup>36</sup> para correlacionar a conjuntura econômica brasileira às características e à evolução dos EES mapeados no Brasil.

## 6.1 Impactos da conjuntura econômica brasileira

O nível de atividade econômica de um país pode ser analisado por meio uma série de variáveis macroeconômicas, que apresentam valores agregados de determinados setores econômicos, ou de indicadores sociais. A configuração de tais agregados econômicos e sociais é conceituada como conjuntura econômica. São exemplos o conjunto de dados referentes à produção interna de bens e serviços, o nível de emprego, o valor e a distribuição da renda, entre outras contas inseridas na análise econômica conjuntural. Ao compararmos os indicadores da conjuntura econômica em diferentes períodos de tempo, podemos estabelecer tendências de crescimento, estagnação ou declínio. Conforme se acumulem ou se revertam ditas tendências, estabelecem-se a cadência e a direção do movimento conjuntural.

Conforme Kalecki (1943; 1983), a tendência é capaz de nortear as expectativas dos agentes econômicos em relação ao futuro e, de forma subjetiva, influir no comportamento geral dos indivíduos já no presente. Porém, o delineamento do modo de agir individual não deve ser

---

36 Michal Kalecki (1899-1970), economista polonês autodidata, especializado em macroeconomia, é por vezes lembrado como um John Keynes *de esquerda*, pela similaridade de sua obra com aquela do economista britânico e por haver utilizado conceitos clássicos e marxistas ao desenvolver suas teorias sobre o funcionamento do sistema capitalista e suas crises cíclicas.

depreendido da análise dos valores estatísticos obtidos nas variáveis de conjuntura econômica, tão somente, mas sim advir do contexto social, econômico e político do qual proveem aquelas extrações estatísticas. Para exemplificar, uma situação de alta oferta de emprego e, consequentemente, baixa taxa de desemprego, deve instigar os trabalhadores assalariados na busca de melhores condições de trabalho e maiores remunerações, aproveitando-se eles do leque mais extenso de oportunidades. Isto, no entanto, dependerá do apoio que encontram para estratégias mais ofensivas, em suas organizações representativas, em políticas de incentivo, em redes de amparo em caso de insucesso, etc.

Pressupondo que o nível de atividade econômica é capaz de afetar o modo de agir dos indivíduos em sociedade, Kalecki (1943) propõe então um modelo de análise que extrapola o campo das relações puramente econômicas e agrega componentes políticos e sociais ao estado da economia agregada. Divide os agentes econômicos em classes, cujas características comportamentais são definidas pela correlação de forças que atinge o setor econômico em questão. As relações de poder passam a ser determinadas e determinantes na esfera econômica, instigando o comportamento tendencial das classes em análise e o delineamento geral do ciclo econômico.

Com essas premissas, analisaremos dados econômicos e sociais da realidade econômica nacional do período recente, introduzindo uma ruptura temporal no ano de 2000, data de referência de uma nova inflexão conjuntural. Os possíveis impactos desse cenário econômico no comportamento dos indivíduos serão tratados a seguir, de acordo com o modelo teórico de Kalecki, aplicando-se depois ao caso dos EES.

A economia brasileira passou por um período intenso de modificações, na sua estrutura geral de funcionamento e de distribuição, no período inicial do século XXI. Essa mudança foi fruto de diversos fatores, tanto internos (no campo econômico e político), quanto externos. Em linhas gerais, uma vez que não poderemos nos deter com profundidade nesse diagnóstico, a economia passou a ter como foco o mercado interno, calcado em maior distribuição de renda e em estímulos ao crescimento através de maior demanda agregada, através da indução ao consumo pela demanda agregada interna (Mattei, 2012).

Para exemplificar e mensurar essas transformações, passemos em revista alguns indicadores usuais referentes à renda brasileira – tanto em valores e poder de compra, quanto em distribuição – e ao nível de emprego, consolidado pela taxa de desemprego no país.

A renda do brasileiro pode ser expressa pelo Produto Interno Bruto (PIB) per capita, cuja metodologia de cálculo agrega montante de bens e serviços produzidos no país e os divide pelo número de residentes em determinado ano. Como denominador monetário, é convencional o uso da Paridade de Poder de Compra (PPP, na sigla em inglês), determinada por uma ponderação entre diferentes taxas de câmbio internacionais, o que permite uma análise padronizada dos rendimentos de diferentes países. Ainda, para excluir os efeitos inflacionários, é comum fixar o valor em termos de um determinado ano, inflacionando os valores anteriores e deflacionando

os valores posteriores. Como pode ser observado no [gráfico 6.1](#), o PIB per capita brasileiro apresenta no período pós-2000 uma elevação tênue, porém constante, em contraposição ao tímido crescimento apresentado entre 1990 e 1999, desta feita com dois momentos de oscilação. Em valores absolutos, com denominador comum fixado aos preços de 2011, tal crescimento parte de aproximadamente \$ 10.000, no início dos anos 1990, e atinge o montante de \$ 14.300, ao final de 2013.

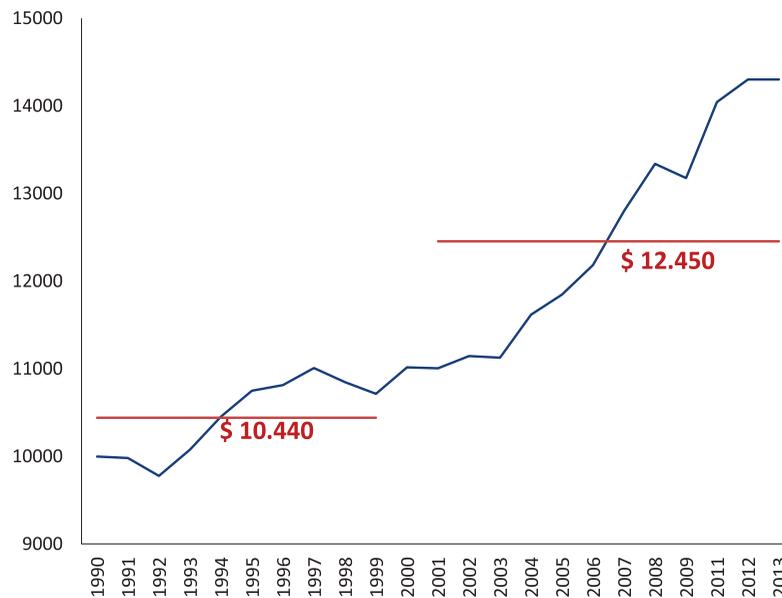


Gráfico 6.1 – PIB per capita brasileiro – PPP – \$ de 2011  
Elaborado por Jardel Knecht da Silva, com dados do World Bank (2014)

O poder de compra do salário mínimo brasileiro, por sua vez, é um indicador do rendimento real dos trabalhadores assalariados. A metodologia utilizada pelo Departamento Intersindical De Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE) calcula o valor necessário para obter os bens de uma cesta básica, definida pela Constituição brasileira, inferindo desse custo o valor teórico do salário mínimo, dada a equiparação estabelecida constitucionalmente entre ambos. Os valores obtidos são contrapostos ao salário mínimo vigente e obtém-se o percentual da cesta básica que o piso salarial é capaz de comprar. Conforme o [gráfico 6.2](#), o percentual de compra da cesta básica do salário mínimo no Brasil parte de 10%, no ano de 1994, e atinge o pico de 25% em 2012. Acompanhando a tendência do crescimento do PIB per capita, esse segundo indicador apresenta um incremento de pouco mais de 5 pontos percentuais entre 1994 e 1999, enquanto no período seguinte, entre 2000 e 2012, sua taxa de crescimento aproxima-se de 10 pontos percentuais. Assim, o crescimento recente da renda no Brasil foi acompanhado de acréscimos reais no poder de compra da população em geral.

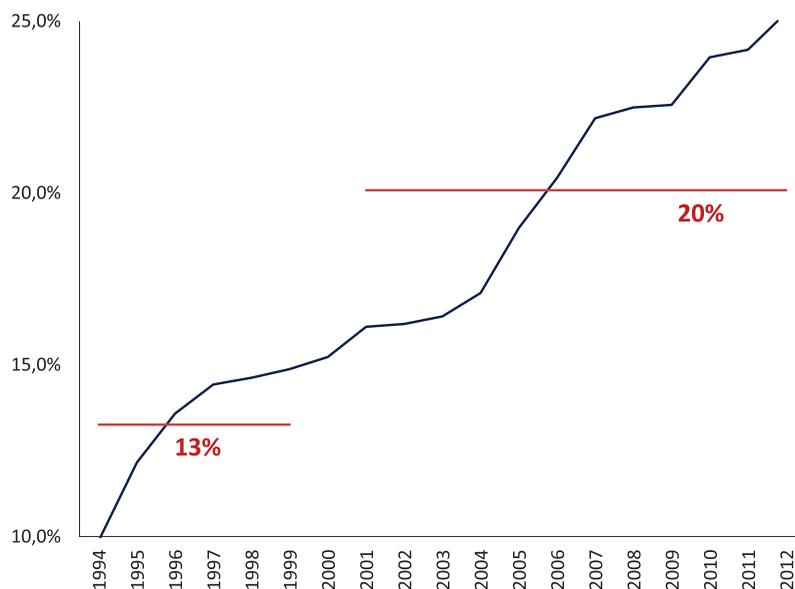


Gráfico 6.2 – Poder de compra do salário mínimo brasileiro em relação à cesta básica  
Elaborado por Jardel Knecht da Silva, com dados do DIEESE (2014)

Para quantificar a oferta de empregos no Brasil, podemos utilizar a taxa de desemprego calculada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), índice que abrange as principais regiões metropolitanas do país. De acordo com o gráfico 6.3, a taxa de desemprego no Brasil apresentou uma tendência ascendente entre 1991 e 1999, alcançando o pico de 8,3% nos dois últimos anos desse intervalo. Já no ano de 2000, a taxa declinou para 7,9%, seguindo-se um arrefecimento até 2012, quando ficou restrita a 3,1%. Como efeito, a segurança econômica da classe assalariada no período pós-2000 tendeu a ser maior, dado o cenário de crescente oferta de trabalho.



Gráfico 6.3 – Taxa de desemprego no Brasil  
Elaborado por Jardel Knecht da Silva, com dados do IBGE (2014)

Consideremos, por fim, o índice de Gini, um indicador que estipula de forma abrangente o grau de igualdade ou desigualdade na distribuição de renda em uma região. Neste índice, valores próximos a 1 significam uma alta concentração de renda, ao passo que valores próximos a 0 indicam uma baixa concentração de renda, ou seja, uma melhor distribuição dos rendimentos. Ao longo de toda a década de 1990, o índice de Gini brasileiro obteve uma pequena oscilação, de 0,61 para 0,60. Porém, entre 2000 e 2009, sua variação foi bem mais significativa, variando de 0,60 a 0,55.

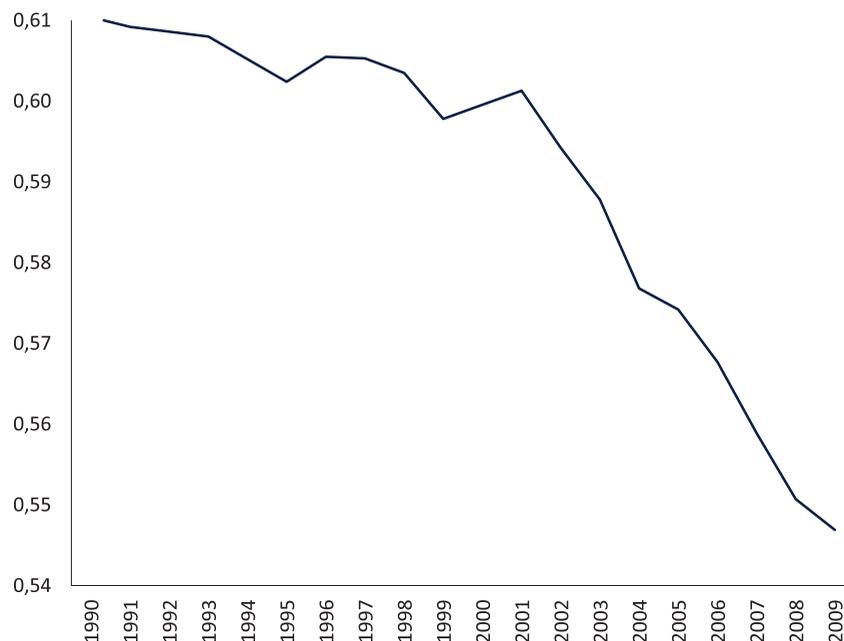


Gráfico 6.4 – Índice de Gini no Brasil  
Elaborado por Jardel Knecht da Silva, com dados do World Bank (2014)

Desse modo, como se tem reconhecido amplamente nos meios especializados (Soares, 2010), o crescimento econômico desse último período foi acompanhado de uma distribuição mais ampla das benesses à sociedade, em decorrência dessa repartição mais equitativa da renda<sup>37</sup>.

Foram então observados acréscimos e melhorias na renda média, no poder de compra do salário, na oferta de empregos e na distribuição de renda do Brasil, sobretudo no período pós-2000. Para aproximar essas mudanças, com seus efeitos econômicos, sociais e políticos, da percepção e do comportamento dos indivíduos em sociedade, recorremos a Kalecki (1943). Segundo ele, conforme dizíamos, a análise da forma de agir dos indivíduos deve assentar-se em uma análise relacional das classes, que as vincula a posições de poder, de modo a delinear suas percepções subjetivas do cenário econômico em um determinado período.

37 Esse é o cenário das atuais políticas de redistribuição de renda e, particularmente, das premissas incorporadas pelo Programa Brasil sem Miséria, no qual a Economia Solidária aparece com um instrumento importante.

No âmbito da estrutura econômica capitalista, as classes fundamentais podem ser divididas em classe assalariada e capitalista/empresarial (Kalecki, 1943; 1983), a primeira compreendendo os indivíduos desprovidos de capital e de meios de produção, sobre os quais o poder determinante é exercido pela classe empresarial<sup>38</sup>. Os integrantes da classe assalariada encontram-se, em diferentes graus, submetidos aos interesses da classe empresarial, haja vista que a oferta de trabalho e, conseqüentemente, a renda, está ligada aos meios de produção. No entanto, é possível introduzir um escalonamento subjetivo nesse desnível de poder, definido pela força de barganha e pela consciência social de cada classe. Em um cenário de escassez de empregos, a classe detentora dos meios de produção ficará favorecida em seu poder de barganha, dada a fragilidade manifesta da classe assalariada. Em contrapartida, como já referimos, tal poder é transferido à classe assalariada em períodos de crescimento da atividade econômica e de alta oferta de emprego, devido à premência de satisfação dos interesses dos ofertantes de emprego frente às oportunidades, às vezes passageiras, de alta produção e maiores lucros. Na realização de seus interesses específicos, em tais circunstâncias a classe empresarial fica até certo ponto mais vulnerável aos interesses dos assalariados.

Do ponto de vista da classe assalariada, um cenário econômico que alia crescimento e distribuição da renda, alta oferta de empregos e elevação no poder de compra, tende então a ser percebido, de forma subjetiva, como mais seguro. Como efeito, o impulso de satisfação de necessidades que vão além da garantia de renda e contemplam melhores condições de trabalho, entre outras, é amplificado, estimulando a procura por atividades que aliem a obtenção de rendimentos com acréscimos na qualidade de vida.

Recapitulando, antes de chegarmos à Economia Solidária: a conjuntura econômica brasileira passou por uma inflexão no início dos anos 2000, modificando o grau de inserção das classes econômicas com menores rendimentos. A década posterior configurou-se como um cenário de crescente oferta de empregos, de acréscimos na renda e de aumento do poder de compra do salário mínimo. Sendo assim, de acordo com os pressupostos teóricos aqui aplicados, esse período deve ter proporcionado acréscimos no poder de barganha e na consciência de classe da população assalariada, fatores estimulados por uma ampliação no leque de possibilidades de ocupação, sobretudo daquelas oportunidades condizentes com maior valorização do trabalhador.

## 6.2 Os EES na inflexão conjuntural de 2000

As iniciativas de Economia Solidária tendem a conjugar os vetores econômico e solidário em seu funcionamento, sendo essa sua marca *sui generis*. Conceitualmente, o vetor econômico

---

38 Nessa acepção ampla, a classe assalariada não se restringe a quem detém um emprego em contrapartida de um salário, mas abrange os indivíduos cujo principal instrumento de sobrevivência e de barganha reside na própria força de trabalho.

está ligado aos recursos produtivos, ao trabalho e à geração de renda, enquanto o vetor solidário relaciona-se à cooperação, à gestão coletiva e à valorização dos sócios/as<sup>39</sup>. Portanto, é natural que os EES estejam alinhados com objetivos próprios a indivíduos da classe assalariada, segundo motivações que tendem a crescer, e não a diminuir, nos períodos em que o seu poder de barganha se vê amplificado; em outros termos, quando a segurança em relação a determinadas necessidades, por estar adquirida, permite dar curso a antigas ou novas aspirações. Vejamos como essa hipótese se reflete nos dados do mapeamento.

Procederemos analogamente ao estudo da conjuntura econômica: através de alguns indicadores do comportamento dos EES, confrontando-os nos mesmos períodos: antes e depois de 2000. As cifras de cada um desses agregados terão uma medida comparativa no percentual correspondente ao total de EES, o que deixará mais claro seus contrastes e semelhanças. Valores em um agregado, muito abaixo ou acima desse último percentual (coluna da direita), indicam um aumento ou uma queda significativa de EES, daquele agregado, com a característica em exame. Serão necessários também alguns recortes na base de dados, de modo a restringir progressivamente a análise aos EES presumivelmente mais afetados pela evolução da conjuntura econômica.

Dentre os 19.708 EES mapeados, selecionamos aqueles que estavam em atividade normal – ou seja, que não estavam em implantação nem em reestruturação – cujo somatório é 17.726. Desse novo total, 6.406 EES foram criados até o ano de 1999 e 11.320 EES datam do período pós-2000, quando já vimos ter ocorrido o maior surto de novos EES, conhecido até o momento. Ao separá-los por área de atuação, conforme a [tabela 6.1](#), os EES mais recentes mostram-se concentrados na área urbana, cuja expansão recente também foi mencionada no capítulo 5, passando dos 23% de EES criados até 1999 para 41% dos novos EES a contar do ano 2000. Como também os EES com atuação mista, urbana e rural, são mais numerosos nesse segundo período, a baixa fica por conta dos EES rurais, de 67,2% para 47,6%.

Visto que as zonas urbanas são mais impactadas pela oferta de emprego, a maior concentração de EES urbanos nos pós-2000 é o primeiro sinal de ligação entre a conjuntura econômica brasileira e a Economia Solidária, nos termos do modelo proposto. Ou seja, não teriam aparecido mais EES por causa da falta de emprego ou de alternativas convencionais de ocupação, uma vez que essas aos poucos se ampliam no correr da década, mas exatamente porque, num quadro de crescente escolha e de reiterados apoios, é possível escolher. Sendo a formação de um EES algo longe do trivial, do que testemunham as próprias incubadoras (França, 2008), é o incremento relativo da segurança econômica trazida pelo contexto mais geral, associado aos instrumentos e estímulos dos programas de apoio à Economia Solidária, que parece fazer diferença. Essa primeira linha interpretativa vai ao encontro das premissas de importantes iniciativas de redistribuição condicionada de renda, como o Programa Bolsa-Família, do qual um grande contingente de sócios/as

---

39 Voltaremos a esses conceitos com mais vagar no capítulo 7.

dos EES se beneficia. Não é por falta de renda mínima, mas pela existência dela, que os trabalhadores podem enveredar por novos caminhos e persistir em sua concretização.

Área de atuação do EES	Até 1999 (N = 6.406)	Após 2000 (N = 11.320)	Total (N = 17.726)
Rural	67,2%	47,6%	54,7%
Urbana	23,2%	41,3%	34,8%
Rural e urbana	9,6%	11,1%	10,6%

Tabela 6.1 – Área de atuação do EES

Quanto à forma de organização, apresentada na [tabela 6.2](#), podemos constatar que os EES recentes apresentam-se mais como grupos informais, com um percentual de 37,8%, contra os 29% do total e os 14% dos EES anteriores ao ano de corte. Já as associações são mais comuns até 1999, com um percentual de 78,3%, em contraste com a cifra de 51,9%, relativa aos EES posteriores, e de 61%, alcançados na soma dos dois agregados. Nas demais categorias não há diferenças relevantes, lembrando já termos aludido ao crescimento das cooperativas urbanas, provavelmente associado à configuração geral dos EES na última década.

Forma de organização do EES	Até 1999 (N = 6.406)	Após 2000 (N = 11.320)	Total (N = 17.726)
Associação	78,3%	51,9%	61,4%
Grupo informal	13,9%	37,8%	29,2%
Cooperativa	7,1%	9,7%	8,7%
Sociedade mercantil	0,8%	0,7%	0,7%

Tabela 6.2 – Forma de organização do EES

Aspecto mais decisivo e trabalhoso do que a sua formalização, as associações requerem a presença de um agrupamento social, em geral de feições comunitárias, com uma vida associativa consistente e algum nível de articulação. Faz sentido a supremacia das associações entre os EES, especialmente no espaço rural, de maior continuidade dos laços comunitários, e em EES mais antigos, nos quais funcionam como um anteparo à realização de diferentes atividades, de natureza econômica, social e cultural, como vimos no caso dos EES de provimento de bens, serviços e desenvolvimento comunitário (tipo 1), comentados no capítulo 4.

Já a maior frequência de grupos informais no período pós-2000 pode ser interpretada de acordo com aspectos destacados no capítulo 2. A informalidade condiz com a espontaneidade inicial dos EES, caracterizando grupos recentes e menores, desprovidos do número suficiente de

membros para se legalizarem como cooperativas, ou de um nível de coesão social ou ainda de viabilização dos negócios que justifique bancar o ônus da formalização.

Esses EES estão globalmente associados ao contexto urbano e a um quadro de precariedade social e, no plano das motivações, à busca de uma fonte complementar de renda (59,9%), de uma alternativa ao desemprego (57,6%), à obtenção de maiores ganhos associativamente (41,9%) e à organização de uma atividade em que todos sejam donos (41,8%)<sup>40</sup>. O objetivo de complementação de renda aparece especialmente nos EES informais de produção e quando os sócios/as contam com proventos não vinculados a outra ocupação laboral concomitante, como aposentadorias e pensões, ou benefícios dos programas de redistribuição de renda. Dessa forma, na conjuntura econômica mais favorável que se configura ao longo dos anos 2000, a profusão de informais não representaria um aprofundamento da precarização, mas uma reação em busca de novas oportunidades de ocupação e renda, supondo então disposição e disponibilidade para empreender nessa direção. No caso da Economia Solidária, não apenas visando à renda, mas ao ambiente cooperativo e de valorização mútua<sup>41</sup> que, entre grupos informais urbanos, diz respeito peculiarmente às mulheres.

De acordo com os valores expostos na [tabela 3](#), os EES recentes são mais voltados à produção, à comercialização e, relativamente ao período anterior, também às finanças. Os EES mais antigos, em contrapartida, dedicam-se com mais frequência ao consumo e uso coletivo de bens e serviços.

<b>Atividade principal do EES</b>	<b>Até 1999 (N = 6.406)</b>	<b>Após 2000 (N = 11.320)</b>	<b>Total (N = 17.726)</b>
Produção ou produção e comercialização	48,1%	60,7%	<b>56,2%</b>
Consumo, uso coletivo de bens e serviços	31,2%	14,2%	<b>20,3%</b>
Comercialização ou org. da comercialização	10,6%	14,9%	<b>13,3%</b>
Prestação do serviço ou trabalho a terceiros	7%	6,4%	<b>6,6%</b>
Poupança, crédito ou finanças solidárias	1%	2,0%	<b>1,7%</b>
Troca de produtos ou serviços	2,1%	1,8%	<b>1,9%</b>

Tabela 6.3 – Atividade principal do EES

Os EES de produção e de comercialização de bens e serviços, em sua maioria, pertencem aos tipos 3, 4, e 5 da tipologia apresentada no capítulo 4 e visam a gerar renda, primordial ou secundária.

40 Lembramos que a questão era de resposta múltipla. Os percentuais apresentados se referem ao total do mapeamento, conforme se vê na [tabela 2.1](#).

41 Uma análise aprofundada desses aspectos, focalizando cooperativas urbanas de prestação de trabalho e serviços, encontra-se em Anjos, 2012.

ria, para os membros. Nesse sentido, diferenciam-se dos EES de consumo e uso coletivo de bens e serviços, mais comuns no período até 1999, cujas atividades vêm em auxílio à produção individual (por meio de máquinas agrícolas, equipamentos e insumos, por exemplo) ou à distribuição final de bens produzidos pelos sócios/as. Os EES voltados à produção, em particular, mesmo operando em escala local ou microrregional, são compelidos a inserir-se no ambiente de concorrência aberta, típico da economia de mercado, a fim de constituir, dessa forma, uma alternativa viável de trabalho e de geração de excedentes. Um desafio árduo, requerendo obstinação e persistência. Por conseguinte, a concentração desses EES no período recente, conjugada à preponderância dos EES informais no meio urbano, parece corroborar a tese de construção de uma alternativa econômica, impulsionada por uma realidade econômica menos desfavorável, naqueles ambientes mais sensíveis às alterações conjunturais que destacamos.

Tendo em vista precisamente esses ambientes mais sensíveis às mudanças conjunturais arroladas, doravante focalizaremos a análise nos EES inseridos no meio urbano e cuja atividade principal vise a gerar trabalho e renda para seus membros. A realidade urbana, em tese, deve responder de forma mais ampla às flutuações na taxa de desemprego. Os dados analisados anteriormente sobre a conjuntura econômica brasileira sugerem que os impactos de sua evolução sejam maiores nos meios em que a oferta de emprego e o nível de renda são mais relevantes. Para satisfazer a essas condições, acentuando o perfil de geração de renda, examinaremos apenas os EES atuantes em meio urbano, de produção, comercialização ou prestação de trabalho e serviços.

Com essas delimitações, nosso escopo de análise totaliza agora 5.651 EES. Do ponto de vista das suas características objetivas, passemos brevemente ao exame das seguintes variáveis: ano de criação dos EES, porte e grau de participação dos sócios/as.

No [gráfico 6.5](#), relacionado ao montante de EES novos a cada ano, estão contabilizados 1.285 EES criados até 1999 e 4.366 EES, entre 2000 e 2012. O número de EES criados em cada período parece ratificar a correlação anterior: a nova conjuntura teria impulsionado a criação de EES mais sensíveis às alterações ocorridas. Duas linhas de interpretação são plausíveis: (1) a possibilidade de o período até 1999 ter presenciado mais EES do que o registrado nas cifras atuais, tais EES havendo sido dissolvidos e eliminados ao longo do tempo. Essa eliminação gradativa seria um traço geral dos EES, vinculado à sua taxa de mortalidade, ou dependeria das circunstâncias próprias aos anos 1990, menos favoráveis. Para dirimir a dúvida conclusivamente, precisaríamos nos distanciar dos anos 2000 e coletar novos dados, a fim de verificar o que sucederá com os EES mais recentes; (2) a conjuntura recente impulsionou a formação de EES com características reativas aos movimentos gerais da economia. Essa hipótese converge com os pressupostos teóricos da análise, segundo os quais um cenário econômico que favorece o amplo emprego e a distribuição de renda estimula a busca por diferentes ou novas ocupações econômicas. Os dados subsequentes em alguma medida virão a reforçar esse entendimento.

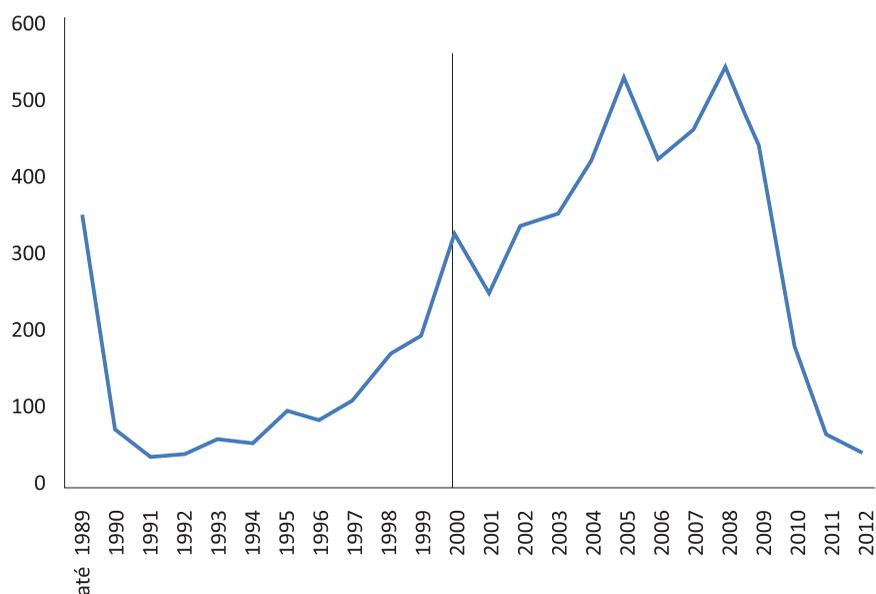


Gráfico 6.5 – Número de EES criados por ano

As alterações no porte dos EES já foram examinadas no final do capítulo 5 (gráfico 5.8). Aqui, temos em vista as faixas da tabela 6.4. Nas três primeiras, que agregam EES de pequeno porte (até 30 sócios/as), o período pós-2000 apresenta um somatório de 82,4% dos EES, contra 59,5% do período anterior e um percentual global de 77,3%. Os EES mais jovens são menores, ao passo que os mais antigos se concentram nas categorias de médio e grande porte.

Número de sócios/as no EES	Até 1999 (N = 1.280)	Após 2000 (N = 4.343)	Total (N = 5.623)
2-10	28,8%	49,4%	44,7%
11-20	17,9%	21,9%	21%
21-30	12,8%	11,3%	11,6%
31-40	8%	4,8%	5,5%
41-50	4,8%	2,9%	3,4%
51-100	12,3%	5,5%	7%
101-8000	15,5%	4,1%	6,7%

Tabela 6.4 – Número de sócios/as no EES

Adiantamos no capítulo 5 duas explicações para esse fato, que agora podem ser complementadas. É provável que os EES maiores sejam mais sólidos e longevos, não como reflexo direto do porte em si, mas em razão do fato de que um porte maior supõe a existência de uma articulação social mais ampla, algo que não se logra de uma hora para outra. Isso ocorre em situações nas quais o EES apoia-se em outras estruturas, em arranjos sociais prévios que integram a si a

atividade econômica, pela via associativa ou cooperativa. O fator tempo é então, decisivo para incrementos no porte dos EES.

Quanto às mudanças recentes, se funcionam como estimulante para a criação de novos EES, que esses a princípio sejam modestos em seu quadro social e em sua escala de operações, torna-se algo compreensível. Quando as dificuldades iniciais são vencidas, como fruto do amadurecimento da iniciativa, pode fazer sentido agregar novos membros, contanto que tais escolhas considerem o volume da atividade econômica e seu potencial de crescimento. A esse respeito, as características gerais dos EES e daqueles tipos mais relacionados com a geração de trabalho e renda, examinadas nos capítulos 2 e 4, não parecem ser congruentes com uma perspectiva geral de crescimento, o que de resto sucede com as empresas no Brasil, cujo perfil predominante é de pequeno porte.

No âmbito da Economia Solidária, um quadro social reduzido pode refletir-se em vida associativa mais intensa, já que os sócios/as em geral são instados a se envolverem diretamente na vida cotidiana do EES. O mesmo ocorre quando a iniciativa está em seus primeiros passos e há pouco deslanchou, sem dispor ainda de rotinas que dispensem contínuas discussões e ajustes. Inovações sociais como essas cobram participação mais intensa dos agentes envolvidos para se viabilizarem e se propagarem (Ferrarini, 2013).

Para aferir o grau de participação dos sócios/as na gestão dos EES, tomamos como indicador a proporção de membros presentes na última assembleia ou reunião geral. Conforme a [tabela 6.5](#), dos EES criados após o ano 2000, 57,3% contaram com a participação de todo o quadro social nesse último encontro deliberativo, em contraste com 40,8% dos EES criados até 1999. O fato pode ser reflexo tanto do menor porte dos primeiros, o que facilitaria a reunião de todos os integrantes, quanto de maior grau de autogestão, um resultado imaginável da consciência social adquirida no período, no qual a Economia Solidária ingressa na cena pública, estabelecendo convergências entre diferentes iniciativas, e inicia seu processo de institucionalização<sup>42</sup>. À luz dos dados, esses avanços políticos estariam indiretamente relacionados à segurança econômica e às maiores possibilidades de escolha trazidas pela conjuntura econômica do início do século XXI.

Participação dos sócios/as na última assembleia do EES	Até 1999 (N = 1.242)	Após 2000 (N = 4.243)	Total (N = 5.485)
Todos (as)	40,8%	57,3%	53,5%
Mais de 2/3 (65%)	34,9%	28,2%	29,7%
Em torno da metade	14,6%	9,8%	10,9%
Menos da metade	9,7%	4,7%	5,8%

Tabela 6.5 – Participação dos sócios/as na última assembleia

42 Seria necessário trazer à baila, nesse quesito, a grande mobilização social da Economia Solidária ocorrida na década de 2000, com sucessivos encontros, fóruns, crescente envolvimento de entidades civis e criação de estruturas de governo com programas de fomento e outras ações de envergadura, entre elas os mapeamentos nacionais.

### 6.3 Reflexos no comportamento dos EES

Em que pesem essas evidências, que julgamos suficientes, o impacto do novo cenário econômico no comportamento dos indivíduos envolvidos nas iniciativas solidárias deveria ser mensurável, de algum modo. Como o comportamento individual é resultado de um agregado de fatores que afetam a subjetividade, sua percepção pode ser lograda com informações do mapeamento, que se referem aos EES, apenas por meio de inferências, parciais e apenas indicativas. Dentro desses limites, alguns dados servem para estimar com alguma aproximação o estado subjetivo dos integrantes dos EES e situá-lo frente aos efeitos agregados das mudanças da conjuntura. Vejamos, por exemplo, como se perfilam as motivações principais que teriam conduzido os sócios/as a criarem os EES e, em seguida, as suas percepções quanto às maiores conquistas obtidas.

Motivo de criação do EES	Até 1999 (N = 1.285)	Após 2000 (N = 4.366)	Total (N = 5.651)
Alternativa ao desemprego	57,1%	66%	<b>64%</b>
Fonte complementar de renda	52,5%	58,6%	<b>57,2%</b>
Atividade onde todos são donos	39%	43,2%	<b>42,2%</b>
Obtenção de maiores ganhos	39,4%	42,5%	<b>41,8%</b>
Motivação social, filantrópica ou religiosa	25,4%	19,2%	<b>20,6%</b>
Incentivo de política pública	9,3%	11,6%	<b>11,1%</b>
Fortalecimento de grupo étnico	7,4%	7%	<b>7,1%</b>
Condição exigida para ter acesso a financiamentos	7,1%	5,2%	<b>5,6%</b>
Organização econômica de beneficiários de políticas públicas	6%	4,8%	<b>5,1%</b>
Produção ou comercialização de produtos orgânicos	4,2%	4,4%	<b>4,4%</b>
Recuperação de empresa privada que faliu	4,6%	3,9%	<b>4,1%</b>

Tabela 6.6 – Motivo de criação do EES

A [tabela 6.6](#) indica que a estrutura de motivações não se alterou de um período a outro, antes e depois do ano 2000. As razões mais frequentes até 1999 em geral também o são posteriormente, salvo exceções sem grande expressão numérica. No segundo período, nota-se um crescimento percentual das quatro motivações mais citadas, significando que os EES se identificaram com um leque maior de motivos de ordem econômica, no quesito trabalho/renda e também no sentido de autonomia econômica (estar numa atividade onde todos são donos). A seguir, sobressaem-se motivações de ordem social, filantrópica e religiosa (mais comuns no período até 1999), e os incentivos de políticas públicas. As demais opções apresentam percentuais muito baixos, equivalentes nos dois períodos.

O foco prioritário já posto nas questões econômicas fica mais em evidência, com destaque à busca de alternativas ao desemprego (66%) e com a peculiaridade de valorizar-se uma forma diferente de encontrá-las. De todo o modo, a frequente menção ao desemprego introduz um elemento em parte contraditório com os anteriores, mas cujo sentido carrega alguma dubiedade, à medida que apontar essa motivação não implica necessariamente uma situação real de desemprego, mas sim uma preocupação com essa possibilidade ou um propósito de livrar-se da instabilidade laboral. A esse propósito, convém frisar que o percentual de EES criados a partir do ano 2000 cujos sócios/as pertenciam (no momento do mapeamento) ou haviam pertencido à categoria de desempregados ou desocupados é de apenas 8,2%.

Passando às principais conquistas dos EES, conforme a [tabela 6.7](#), a integração do grupo ou coletivo e a geração de renda permanecem as mais citadas. No pós-2000, caem ligeiramente as menções às conquistas para a comunidade (de 27,9% para 23,5%), ao contrário da autogestão e democracia, que são mais vezes referidas (de 51% para 58,2%). Esse último aspecto é compatível com o perfil mais participativo assumido pelos EES recentes, como vimos, mas as percepções relacionadas às conquistas dos EES, de um modo geral, não se mostram conclusivas.

Principais conquistas do EES	Até 1999 (N = 1.285)	Após 2000 (N = 4.366)	Total (N = 5.651)
Integração do grupo/coletivo	70,5%	71,9%	<b>71,5%</b>
Geração de renda	67,5%	70,3%	<b>69,7%</b>
Autogestão e democracia	51%	58,2%	<b>56,6%</b>
Comprometimento social	41,6%	41,2%	<b>41,2%</b>
Conquistas para a comunidade	27,9%	23,5%	<b>24,5%</b>
Conscientização política	17,2%	19,6%	<b>19,1%</b>

Tabela 6.7 – Principais conquistas do EES

O mesmo se passa com as variáveis que analisaremos na continuidade: elas sinalizam possíveis tendências de dinamismo econômico, social e político dos EES, comparando-se os dois períodos em análise, até 1999 e pós-2000. Mas são evidências tênues, que mereceriam maiores detalhamentos e comparações com outras informações para se tornarem discriminantes.

O primeiro elemento diz respeito à presença em redes, fóruns e movimentos, um instrumento decisivo para o conjunto dos EES que demanda de cada um deles – e nessa medida traduz – um grau de disposição e envolvimento elevado, além dos interesses particulares e imediatos. Essas instâncias de atuação resultam de uma construção coletiva, iniciada com as lutas democráticas e levada adiante pelos novos movimentos sociais dos anos 1990, cuja diversidade de causas rivalizou

com a agenda econômica clássica do sindicalismo. Na década seguinte, mobilizações específicas da Economia Solidária entraram em cena, promovendo eventos e debates sucessivos, no bojo de sua estruturação nacional e da conquista de reconhecimento público. Como os principais mecanismos de articulação dos EES são posteriores ao início da expansão gradativa da Economia Solidária, é de se esperar que as iniciativas criadas mais ao fim do período do mapeamento possuam uma maior participação em fóruns e redes, atestando uma maior predisposição subjetiva, como esperado por nossa hipótese investigativa.

Terá crescido o envolvimento social e político e social dos EES ao longo da década, num sinal de crescimento das expectativas em termos de condições de trabalho e renda, direitos sociais e bem-estar, como também de maior desprendimento para agir coletivamente em favor dessas causas? Estaria então a conjuntura econômica dos anos 2000, mais favorável, alimentando esperanças, no lugar de semear de algum modo um conformismo prematuro ou de manter os EES inteiramente absorvidos em suas lidas cotidianas, no intuito de se viabilizarem com suas próprias pernas?

Os EES em análise, lembramos, são aqueles com atuação urbana, de produção, comercialização ou prestação de trabalho e serviços, todos em funcionamento normal. Comparando com dados gerais dos EES, apresentados no capítulo 2, esse segmento apresenta índices superiores de participação em redes econômicas (22,9% x 18%) e em fóruns de articulação ou representação (46,9% x 42,7%). Em compensação, os percentuais caem no tocante a movimentos sociais, populares ou sindicais (43,7% x 55,4%) e a ações sociais ou comunitárias (44,3% x 46,6%). No geral, os ganhos e perdas não são significativos, fazendo de todo o modo supor certa preferência pela inserção em estratégias econômicas coletivas, em estruturas integradas ao campo da Economia Solidária ou empenhadas na gestão de políticas públicas. Aqui, seria preciso considerar o apoio do Estado, dos fóruns e redes, além do envolvimento de universidades e outras instituições, cuja atuação se intensificou ao longo dos últimos 15 anos. Por isso, talvez, a proporção de EES que contam com assessorias e apoios seja da ordem de 63% a partir de 2000, superior aos 53% dos EES criados até 1999.

A lista dos movimentos sociais em que os EES participam, segundo a [tabela 6.8](#), reflete um padrão aparentemente estabilizado, sem sofrer impactos perceptíveis advindos da conjuntura econômica. A destacar, a queda do movimento sindical de um período a outro (28,4% x 16,8%), o que faz certo sentido diante do crescimento dos grupos informais, mas provavelmente deva ser interpretado no contexto de impasses e mutações do movimento sindical (Araújo *et al.*, 2006). Em direção oposta, aparecem os movimentos de catadores (11,7% x 19,7%), segmento com maior presença na Economia Solidária e com grandes avanços organizativos na última década. Os EES, assim, parecem estar em compasso com a dinâmica mais ampla dos movimentos sociais, a diferença estando em que agregam suas redes, fóruns e outras formas de articulação específicas criadas no período mais recente, como visto anteriormente.

<b>Participação do EES em movimentos sociais</b>	<b>Até 1999 (N = 581)</b>	<b>Após 2000 (N = 1.908)</b>	<b>Total (N = 2.489)</b>
Popular ou comunitário	39,6%	40,1%	<b>40%</b>
Religioso ou pastoral	25,6%	27,9%	<b>27,4%</b>
Mulheres ou de gênero	22,4%	24,9%	<b>24,3%</b>
Cultural	21,7%	21,6%	<b>21,6%</b>
Ambientalista/agroecologia	16,4%	21,4%	<b>20,2%</b>
Sindical urbano ou rural	28,4%	16,8%	<b>19,5%</b>
Catadores	11,7%	19,7%	<b>17,8%</b>
Defesa dos direitos humanos	18,2%	15%	<b>15,7%</b>
Luta por moradia	15,3%	15,4%	<b>15,3%</b>
Jovens/juventude	16,7%	12,8%	<b>13,7%</b>
Combate à fome	12,6%	10,5%	<b>11%</b>
Movimento de luta pela terra	13,1%	9,5%	<b>10,4%</b>
Movimento étnico/racial	9,5%	9,1%	<b>9,2%</b>
Movimento de desempregados	5%	5%	<b>5%</b>
Movimento GLBTT	2,6%	2,7%	<b>2,7%</b>
Luta antimanicomial	2,4%	2,1%	<b>2,2%</b>
Ameaçados ou atingidos por barragens	1%	0,9%	<b>1%</b>

Tabela 6.8 – Participação do EES em movimentos sociais

## 6.4 Razões da escolha solidária

Conforme a hipótese teórica formulada por Kalecki (1943), o nível de segurança social e econômica, expresso pela percepção positiva de cenário, provocada pela agregação de efeitos da economia em seu conjunto, é um dos determinantes do impulso necessário para que os indivíduos persistam ou abram novas vias de ação em prol de suas necessidades e aspirações. Com os dados disponíveis no mapeamento, o exercício que acabamos de realizar não chegou a demonstrar cabalmente o acerto da hipótese no tocante aos aspectos em que a mudança conjuntural impactaria a subjetividade dos integrantes dos EES. Mas nem por isso ela foi desmentida; ao contrário, os dados a retificaram num ponto essencial: quando o nível de emprego aumentou globalmente, assim como a distribuição da renda e o poder de compra dos salários, cresceu o número de EES. Mais do que uma reação ao desemprego, eles representariam uma escolha ousada por um novo tipo de trabalho, em resultado de um novo alento, ou seja, resultante de um impulso macro, no escopo da análise empreendida, mas que se deve igualmente a impulsos micro, que afetaram po-

sitivamente aqueles indivíduos – em franca minoria diante do contingente vitimado ou ameaçado pela precariedade laboral – que optaram pela Economia Solidária e nela persistiram, ao menos até o mapeamento.

Desse ponto de vista, é de uma articulação entre impulsos macro e micro que nascem os EES. E como não se trata de uma via convencional ou meramente defensiva, é fundamental que ela seja convidativa e convincente para conquistar aderentes, seja pelos exemplos práticos que apresenta, seja pelas facilidades (ou atenuantes das dificuldades) e garantias que seus propagadores oferecem, seja porque essa alternativa faz muito sentido para os indivíduos, à medida que responde às suas aspirações primordiais, suas experiências e suas predisposições a empreender coletivamente. Por si, o desemprego gera desalento e miséria, não Economia Solidária. Fatores positivos, que tornem atrativa essa (nada óbvia) alternativa, mostram-se indispensáveis.

Nessa mesma direção, concluiu-se uma pesquisa nacional sobre a formação dos EES, precisamente na virada do ano 2000 (Gaiger, 2004). Julgou-se necessário diferenciar os fatores macrossociais, que afetam o conjunto da sociedade, dos fatores próximos aos protagonistas da Economia Solidária, sendo sua conjunção o que explicaria por que esses indivíduos, não outros, fizeram essa opção e nela se mantiveram. Nesse segundo plano, micro, em maior número contabilizaram-se fatores *positivos* (como o lastro associativo das lideranças populares locais) que reforçam a atratividade da alternativa solidária, do que fatores *negativos*, que apenas vieram a tornar as outras opções menos interessantes ou viáveis (a exemplo, justamente, da precarização das relações laborais no mercado formal).

As experiências positivas dos trabalhadores e sua capacidade de idealização são o que converte uma possibilidade em projeto e ação prática. Perseverar na Economia Solidária não se explica pela falta de alternativas, mas pela *escolha dessa* alternativa. Uma escolha em boa medida suscitada por fatores profundamente ancorados na experiência popular, como indicam as raízes mais distantes comentadas no capítulo 5, mas também a eclosão recente dos EES, precedida de uma fase de germinação que a muitos passou despercebida. A criação de ambientes favoráveis, com vias de articulação entre as experiências, apoios e anteparos, cumpre a seguir o seu papel. De tais circunstâncias depende a conversão durável daquelas práticas em organizações coletivas, bem como o grau de importância que lhes tocará assumir nas evoluções futuras da economia dos setores populares.



## Sentidos da economia solidária

Segundo as possibilidades que encontram ou almejam construir, os seres humanos agem motivados por suas necessidades e aspirações. Embora tenha ares de um simples truísmo, levada a efeito essa afirmação traz consigo uma série de questões de entendimento e avaliação de nossas condutas individuais e coletivas. Nem aspirações, nem mesmo necessidades por vezes aparentemente óbvias, são presumíveis como se tivessem a mesma forma e importância para todos. Como tivemos a ocasião de discutir no [capítulo 5](#), tampouco são claras as fronteiras entre umas e outras. As necessidades parecem instigar-nos a uma ação imediata e, ao serem satisfeitas, nos devolverem à quietude e a certa passividade. Já as aspirações se mostram abertas e tendem a retroalimentar-se com os primeiros degraus galgados em sua realização, impulsionando-nos em um ciclo ascendente que cria novas esperanças e, com elas, novas aspirações.

Nesses termos, de certo modo, buscamos entender as raízes da Economia Solidária e a própria eclosão dos EES nos últimos vinte anos. Essas emergências refletiriam a força de visões de mundo acalentadas por valores e experiências, motivando a defesa de sistemas de vida e a resistência contra a expropriação e a indignidade. Vimos no capítulo 6 que a resolução, mesmo parcial, de necessidades prementes como trabalho e renda, ou a expectativa de estarem menos desprotegidos desses infortúnios, teria mobilizado trabalhadores e consumidores a buscarem novas alternativas, a correrem riscos, a acreditarem em laços de confiança, mantendo-se ou ingressando em propostas como a Economia Solidária. Assim, eles contribuíram para a ocorrência de mudanças mais amplas, além daquelas que ocasionaram em si mesmos e nos seus círculos próximos.

Podemos estimar os sentidos da Economia Solidária nessas duas direções: para seus protagonistas diretos, os empreendedores solidários, e para a sociedade. Os dados do mapeamento e da pesquisa amostral oferecem subsídios para avançarmos principalmente no primeiro enfoque, relativo ao que os membros dos EES buscam e logram realizar. No entanto, diante das múltiplas possibi-

lidades de análise a esse respeito, somos obrigados a fazer escolhas que nos mantenham próximos aos dados empíricos e fiéis aos propósitos do livro. Assim, veremos inicialmente como os integrantes dos EES os avaliam do ponto de vista de suas conquistas e desafios, e ainda de alguns elementos mais específicos captados pela pesquisa amostral. A seguir, trataremos de uma questão fulcral da sociedade brasileira, estimando em que medida os EES estancam ou reduzem as desigualdades de renda, elemento basilar da pirâmide social e dos grandes contrastes que caracterizam nosso país. Por fim, abordaremos uma questão já estudada no primeiro mapeamento (Gaiger, 2007; 2011), concernente à forma peculiar com que os EES realizariam seus objetivos econômicos sem abrirem mão da sua natureza social e coletiva. Dessa possibilidade, parece-nos, depende sua qualificação como exemplos ou células de outra economia.

Mais do que chegar a conclusões sobre esses temas, as análises empreendidas nesse capítulo sistematizam os dados e exploram preliminarmente algumas evidências, com o mesmo espírito do capítulo anterior. Seu intuito principal é desenhar um primeiro esboço da Economia Solidária diante das questões propostas e demonstrar as possibilidades investigativas que as informações do SIES oferecem.

## 7.1 Conquistas e desafios

O formulário do mapeamento, no módulo voltado a apreciações subjetivas, continha uma pergunta referente às principais conquistas obtidas pelo EES. Passemos diretamente às respostas, lembrando que uma avaliação dos resultados econômicos dos EES, relativos ao exercício financeiro do último ano, foi objeto do capítulo 2. O balanço feito a esse respeito, de saldo positivo ou negativo, poderia condicionar a percepção das conquistas, já que sinaliza êxito ou insucesso num ponto nevrálgico dos EES. Também seria plausível imaginar que as finalidades principais dos EES, cuja diversidade nos levou a dividi-los em tipos no capítulo 4, influenciem o balanço dos seus avanços e pontos positivos.

O gráfico 7.1 escalona as respostas em ordem decrescente e revela que um aspecto relacional, referente à *integração do grupo ou coletivo*, encabeça a lista, seguida dos aspectos econômicos de *renda e demais ganhos*, e de uma série de aspectos sociais e políticos, os primeiros com percentuais consideráveis<sup>43</sup>: a *autogestão e o exercício da democracia*, as *conquistas para a comunidade local* e o *comprometimento social dos sócios/as*. O segundo item listado, de renda e ganhos econômicos, é mais frequente nos EES dedicados ao trabalho e à geração da renda primordial para os sócios/as, seguindo-se a eles os EES de complementação de renda. A autogestão e a democracia também se destacam nesses EES, mas ganham realce em um subgrupo menor, que pertence simultaneamente aos tipos 2 e 3, isto é, são EES que

43 A pergunta era de respostas múltiplas e espontâneas.

geram renda e apoiam a atividade produtiva dos sócios/as, caso peculiar de associações e cooperativas de recicladores, entre outros. Esse mesmo subgrupo enfatiza a integração do grupo ou coletivo e o comprometimento social dos sócios/as. As conquistas para a comunidade são mais valorizadas pelos EES cuja atividade principal é o consumo de bens e serviços e o desenvolvimento comunitário.



Gráfico 7.1 – Principais conquistas dos EES (N = 19.708)

Portanto, há uma relação positiva, mesmo se branda, entre a finalidade principal dos EES e as suas conquistas mais salientes. Um tópico de interesse é o subgrupo de EES acima referido, de finalidade mista, que enaltece com mais frequência suas conquistas, incluindo também a conscientização e o compromisso políticos dos trabalhadores.

Uma pergunta semelhante foi feita sobre os principais desafios dos EES, resultando em uma ordem de respostas um pouco diferente da anterior: em primeiro lugar, aspectos econômicos, de *renda adequada para os sócios* e de *viabilização econômica* do EES; a seguir, aspectos sociais e políticos, internos e externos, como *manter a união do grupo ou coletivo*, *efetivar a participação* e *a autogestão*, *promover a articulação com outros EES* e *com o movimento de Economia Solidária*, etc.



Gráfico 7.2 – Principais desafios dos EES (N = 19.708)

As questões de renda adequada e viabilidade econômica são apontadas mais pelos EES de trabalho e geração de renda, com ênfase ligeiramente maior entre aqueles que enfrentam dificuldades para remunerar os sócios/as ou que proporcionam complementação de renda. Por sua vez, os EES de consumo de bens e serviços e de desenvolvimento comunitário ressaltam o desafio de alcançar a conscientização e politização dos sócios/as e a sua maior consciência ambiental. Em linhas gerais, repete-se então o alinhamento entre a finalidade primordial dos EES e os pontos destacados como desafios principais, o que faz sentido se considerarmos que existe um campo aberto para avanços e melhorias em várias direções, sendo provavelmente aquelas alinhadas com os objetivos dos EES que geram maior interesse e despertam maior sensibilidade.

A esse propósito, um aspecto que volta a chamar atenção é o grau maior com que os EES mistos, de geração de trabalho e renda combinada com apoio à atividade produtiva dos sócios/as, elencam seus desafios, sejam de caráter econômico, social e político. Uma vez que se trata de um subgrupo que apresenta bons indicadores econômicos e sociais, mostrando-se pródigo ao enumerar suas conquistas, somos levados a recordar a dialética entre necessidades e aspirações, no sentido da eventual conversão dessas naquelas, na medida dos avanços realizados e da conseqüente elevação das expectativas rumo a um patamar superior, que se mostraria progressivamente atingível<sup>44</sup>. Essa mera hipótese por enquanto, visto que nos falta espaço para aprofundar tal linha de entendimento, é reforçada por um aparente paradoxo: mais os EES con-

44 O tema da relação positiva entre melhoras nas condições de vida e aumento do grau de mobilização e reivindicação (no lugar da satisfação prematura e da apatia) é clássico nas ciências humanas. A expectativa de melhoras mobiliza com frequência mais do que as ameaças de perda e, certamente, mais do que as perdas consumadas. Encontramos

sideram a geração de renda uma conquista, mais eles citam a obtenção de uma renda adequada como desafio; mais valorizam a integração do grupo ou coletivo como uma conquista, e mais eles se referem ao desafio de manter a união do grupo, e assim por diante. O êxito alcançado numa dada direção revela com mais clareza a importância do que foi conquistado e motiva a perseverar em busca de sua maior realização.

Como suspeitávamos, a situação financeira global do EES no último ano, de saldo ou déficit, não é indiferente à enumeração dos desafios, com exceção de *alcançar maior conscientização ambiental dos sócios/as*. Todos os demais desafios são mais citados pelos EES que finalizaram no ano com suas contas em negativo, um pouco menos por aqueles EES que empataram receitas e despesas e, com uma frequência ligeiramente menor, pelos EES superavitários. Desse ponto de vista, há coerência entre percepções e práticas, em matérias que deixam transparecer um espírito realista e uma disposição a enfrentar as dificuldades.

A pesquisa amostral também captou a percepção dos sócios/as acerca das virtudes e fragilidades da Economia Solidária. A principal restrição diz respeito às dificuldades de gerar renda adequada e manter os sócios/as nos EES. Também se fazem reclamos quanto à falta de apoios externos ou à persistência localizada de discriminações, embora a igualdade de direitos e de tratamento seja afirmada como uma norma virtuosa da Economia Solidária. Além da inclusão pelo trabalho, é também amplamente valorizada a possibilidade de lutar por direitos e o fato de haver pessoas que se dedicam a essas causas, o que aumentaria o grau de confiança e otimismo dentro dos EES. Tais posições prevalecem entre sócios/as ingressados há muito tempo e há pouco tempo nos EES (antes e depois de 2000), sugerindo a existência de um ambiente de práticas e interações que consolidaria determinadas representações ou, em outras palavras, permitiria o cultivo de uma *cultura solidária*, ao mesmo tempo ativa e crítica.

## 7.2 EES e desigualdades econômicas

Uma das grandes questões que envolvem a Economia Solidária diz respeito à sua função como uma alternativa ocupacional e, nesse sentido, a seu impacto sobre a desigualdade de renda, entre os membros dos EES e em relação com a realidade nacional. Um tema da atualidade: na esteira dos programas de redistribuição condicionada de renda, através de políticas de inclusão produtiva, o Programa *Brasil sem Miséria* abarca a Economia Solidária, apostando que estimular o protagonismo econômico dos pobres é uma maneira eficaz, senão a melhor, de promover sua autonomia material e cidadã, com isso combatendo as desigualdades econômicas e atingindo as demais iniquidades sociais que repousam nesses profundos contrastes de rendimentos.

---

uma abordagem conhecida a respeito na *Teoria da Dissonância Cognitiva*. Uma aplicação interessante pode ser lida em Elster (1983).

Historicamente, o Brasil não conduziu a economia nacional na direção da inclusão social e da igualdade. Até a década de 1970, acreditava-se que o desenvolvimento das forças produtivas e a industrialização iriam contribuir satisfatoriamente para a redistribuição de renda. No entanto, o que se viu com o crescimento econômico até 1980 foi uma conjugação do crescimento com o aumento das desigualdades sociais. Tornou-se um imperativo formular estratégias de desenvolvimento com inclusão social, através de medidas específicas direcionadas aos extratos de menores rendimentos. Este foi o cenário construído desde meados dos anos 1990.

Os resultados se tornaram paulatinamente visíveis. Após 40 anos de persistente desigualdade, um comunicado do Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (IPEA, 2012) mostrou que, a partir de 2001, a desigualdade medida pelo Índice de Gini<sup>45</sup> caiu entre todas as sucessivas Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (PNAD), realizadas pelo IBGE na década de 2000. Assim, o índice chegou ao nível mais baixo da série histórica iniciada no Censo Demográfico de 1960. No período 2001 a 2011, a renda dos 10% mais pobres cresceu 550% mais que a dos 10% mais ricos. O IPEA esclarece que os rendimentos do trabalho contribuíram com 58% da queda do Coeficiente de Gini entre 2001 e 2008, sendo 19% dela explicada por aumentos dos benefícios da previdência social e 13%, pelo Programa Bolsa Família.

A Economia Solidária age como um instrumento de redução das desigualdades? Por certo, não dispomos de dados suficientes para responder conclusivamente à questão e quantificar a parcela atribuível à Economia Solidária nas alterações do Coeficiente de Gini da população brasileira. Contudo, podemos levantar alguns indicativos através da análise da renda dos EES e da sua distribuição entre sócios/as. Inconclusiva, mas portadora de indícios relevantes, na análise a seguir vamos estimar a contribuição dos EES para a redução das desigualdades econômicas através de um comparativo entre a distribuição de renda na população brasileira e a distribuição de renda entre os sócios/as. Essa comparação utiliza dados da PNAD para caracterizar a distribuição de renda da população brasileira, em paralelo com dados da pesquisa amostral. Em relação a esses últimos, em parte das análises utilizaremos um filtro que abarca somente aqueles sócios/as que afirmam ter como principal atividade econômica, no EES amostral, o trabalho remunerado na produção, prestação de serviços ou na administração. Além disso, restringimos a análise àqueles que trabalham de forma permanente no EES e nele dispõem de sua principal fonte de renda.

---

45 Já falamos do Coeficiente de Gini no capítulo 6, mas vale a pena continuar explicando esse importante medidor das desigualdades. O Gini é uma medida desenvolvida pelo estatístico italiano Corrado Gini, publicada no documento *Variabilità e mutabilità*, em 1912. O índice é comumente utilizado para calcular a desigualdade de distribuição de renda, mas pode ser usado para qualquer distribuição, como a concentração de terra, de riqueza, entre outras. Lembrando o que foi dito no capítulo 6, ele consiste em um número entre 0 e 1, onde 0 corresponde à completa igualdade de renda (onde todos têm a mesma renda) e 1 corresponde à completa desigualdade (onde uma pessoa tem toda a renda, e as demais nada têm). A construção do Coeficiente de Gini é baseada na Curva de Lorenz (ver o gráfico 7.6, adiante), na qual a proporção acumulada da renda varia em função da proporção acumulada da população, estando os indivíduos ordenados pelos valores crescentes da renda.

Para favorecer a compreensão, avançaremos por passos. Inicialmente, verificando os rendimentos obtidos pelos sócios/as cuja proveniência é externa ao EES amostral, constatamos que, da amostra total de 2.895 sócios/as, 2.046 recebem alguma remuneração de fontes externas, originada de uma ocupação principal ou secundária (em dinheiro, benefícios, produtos, serviços ou autoconsumo) ou de fontes não relacionadas ao trabalho atual, como aposentadoria, pensão, seguro-desemprego, bolsa-família, aluguel, aplicações, etc. O rendimento global médio de fontes externas ao EES é de R\$ 1.291,56, conforme se vê à esquerda do gráfico 7.3.

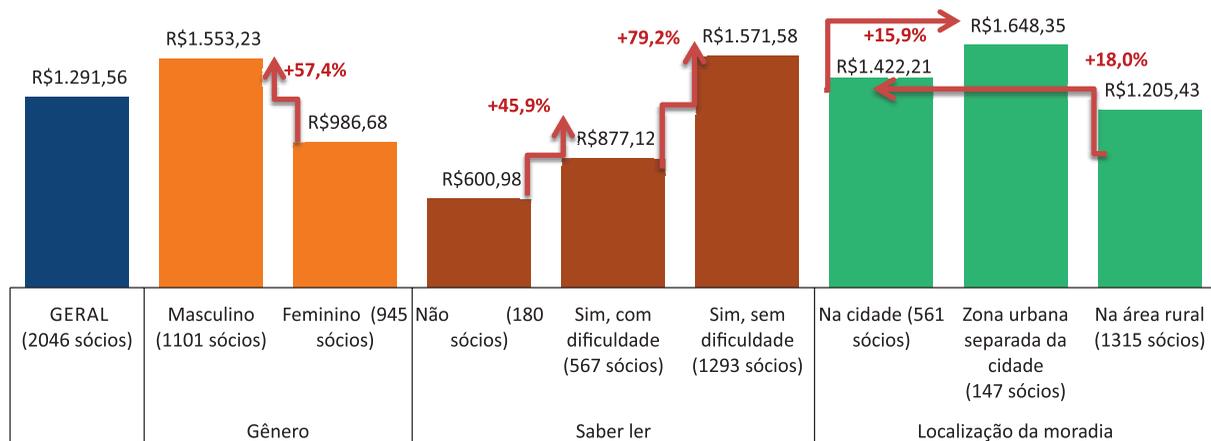


Gráfico 7.3 – Rendimento médio dos sócios/as provenientes de fontes externas ao EES amostral, por gênero, condição de leitura e localização da moradia (em R\$ de 2013)

Chamam atenção os desníveis de rendimento médio entre alguns grupos: enquanto os sócios em média dispõem de R\$ 1.553,23, as sócias percebem um valor médio menor, de R\$ 986,68; aqueles que sabem ler sem dificuldade apresentam rendimento médio 79,2% acima daqueles que leem com dificuldade, ao passo que aqueles sem domínio da leitura têm rendimento médio 45,9% abaixo daqueles que leem com dificuldade. No tocante à localização da moradia, também se observam diferenças: possuem maior rendimento médio os que moram em zona urbana separada da cidade; menor rendimento médio, os que residem na zona rural. Essas diferenças de rendimento médio espelham um retrato bem conhecido das desigualdades no Brasil: mulheres, pessoas menos escolarizadas e moradores da zona rural têm rendimentos médios mensais menores.

A análise do impacto da Economia Solidária sobre o rendimento dos sócios/as pode seguir vários determinantes, dependendo dos objetivos pessoais que o sócio/a tenha em sua inserção no EES. Enquanto para alguns o EES é a principal fonte de renda, para outros oferece uma complementação e, para outros ainda, a renda não depende do EES. Da mesma forma, enquanto alguns trabalham de forma permanente, outros trabalham de forma temporária ou sazonal, além de outros aspectos. Cada grupo desses precisa então ser avaliado separadamente quanto ao resultado financeiro obtido pelos sócios/as no EES. Como pretendemos avaliar o impacto financeiro dos EES

sobre a renda dos sócios/as, torna-se necessário filtrar a amostra a partir de critérios relacionados aos objetivos do EES e do próprio sócio/a em relação ao EES. Assim, optamos por delimitar a análise aos sócios/as que afirmaram:

- Ter, como principal atividade econômica no EES, o trabalho remunerado na produção ou na prestação de serviço;
- Trabalhar de forma permanente no EES amostral (critério que traz uniformidade ao segmento em análise);
- Ter no EES amostral a garantia de contar com sua principal fonte de renda.

A aplicação desses três critérios resultou numa redução da amostra para 270 sócios/as. A partir dos filtros, entre outras análises verificamos o rendimento médio mensal, considerando diferentes fontes externas e os rendimentos provenientes do trabalho no EES. Essas duas medidas são examinadas a seguir, com seus resultados indicados no [gráfico 7.4](#).

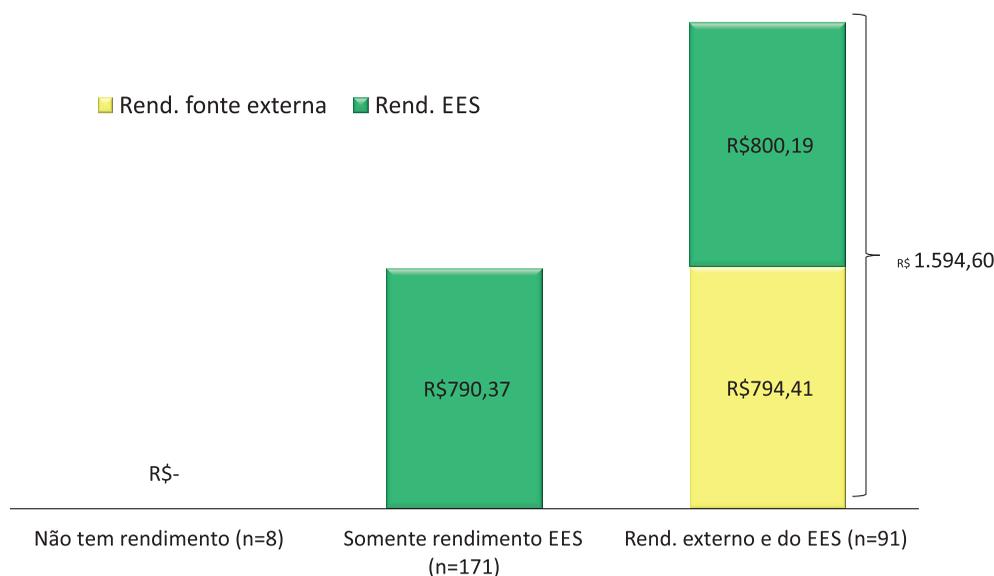


Gráfico 7.4 – Rendimento médio mensal por fonte externa e proveniente do EES, em R\$ de 2013 (n = 270)

Dentre os sócios que contam com rendimento em dinheiro ou benefícios provenientes do trabalho no EES, 171 têm rendimento exclusivo cuja média é de R\$ 790,37; já dentre os que também possuem rendimento de outras fontes externas ao EES, a renda proveniente do EES perfaz uma média de R\$ 800,19, à qual é acrescido um rendimento externo médio de R\$ 794,41, elevando a renda total desse segmento de sócios/as ao patamar de R\$ 1.594,60. A renda média mensal total dos 270 sócios/as, com ou sem rendimentos externos, é de R\$1.038,01, conforme o [gráfico 7.7](#). Levando em conta o número médio de pessoas que dependem do rendimento obtido pelo sócio/a (além dele mesmo), igual a 1,8 pessoas, pudemos verificar que, no grupo de 270 sócios/as com esse perfil familiar específico, a renda média mensal per capita é de R\$ 370,72. Esse valor

situa-se bem acima da linha limite de pobreza definida pelo governo federal, que no período da coleta de dados (julho de 2013) estava fixada em R\$ 77,00 per capita. Se observarmos a proporção de famílias com renda média mensal per capita abaixo de R\$ 77,00, nos 270 grupos de dependentes da renda dos sócios/as selecionados nessa análise, 14 dispõem de renda média mensal per capita abaixo da linha de pobreza, significando um percentual de 5,2% de pessoas nesta condição.

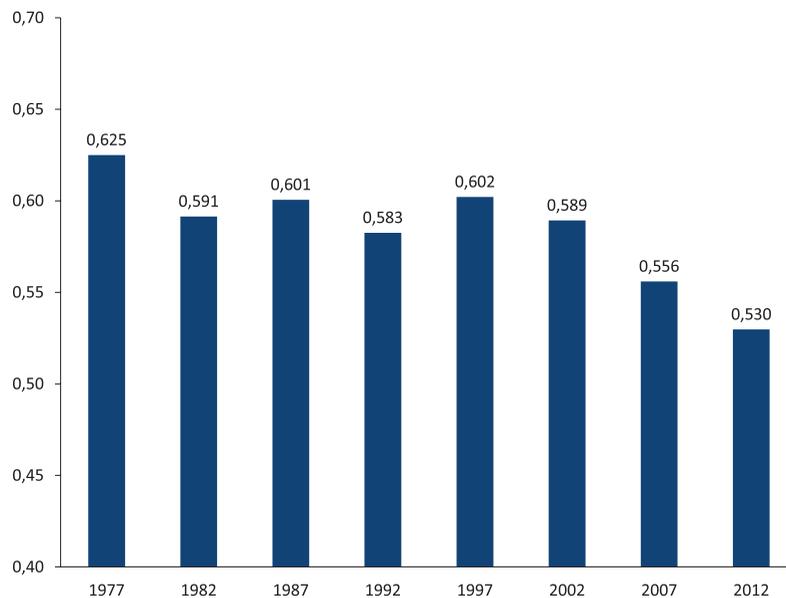


Gráfico 7.5 – Coeficiente de Gini no Brasil

Fonte dos dados: Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (IPEAdata) – DISOC\_RDCG

Elaboração do gráfico: Patrícia Sorgatto Kuyven

Visando a complementar os resultados já expostos, calculamos o Coeficiente de Gini para algumas categorias de renda. Assim, avaliamos a distribuição interna da renda dos grupos em função das suas fontes de renda. Considerando a renda total, ou seja, o rendimento médio mensal retirado no EES e em fontes externas, o Coeficiente de Gini dos 270 sócios/as é 0,41. Os dados não são suficientes para elucidar se essa cifra, menor do que o Coeficiente de Gini da população brasileira indicada no gráfico 7.5, de 0,53 em 2012, é decorrente simplesmente do fato de se tratar de um grupo homogêneo de pessoas em termos de atividade econômica, se resulta da tendência da Economia Solidária a uma distribuição mais igualitária dos rendimentos (Gaiger, 2011), ou de ambos.

Apesar da dúvida, reconhecer que, em grupos de pessoas com as características definidas para os 270 sócios/as, há um grau de distribuição de renda mais homogêneo do que na população em geral, serve como ponto de partida interessante para análises mais detalhadas do quadro que se expressa sinteticamente no gráfico 7.6, onde, se observamos a renda média mensal retirada no EES em conjunto com a de fontes externas, o Coeficiente de Gini dos 270 sócios/as é 0,41, porém, se o olhar for exclusivo para a renda proveniente somente do EES amostral, o Coeficiente de Gini ainda se reduz a 0,34.

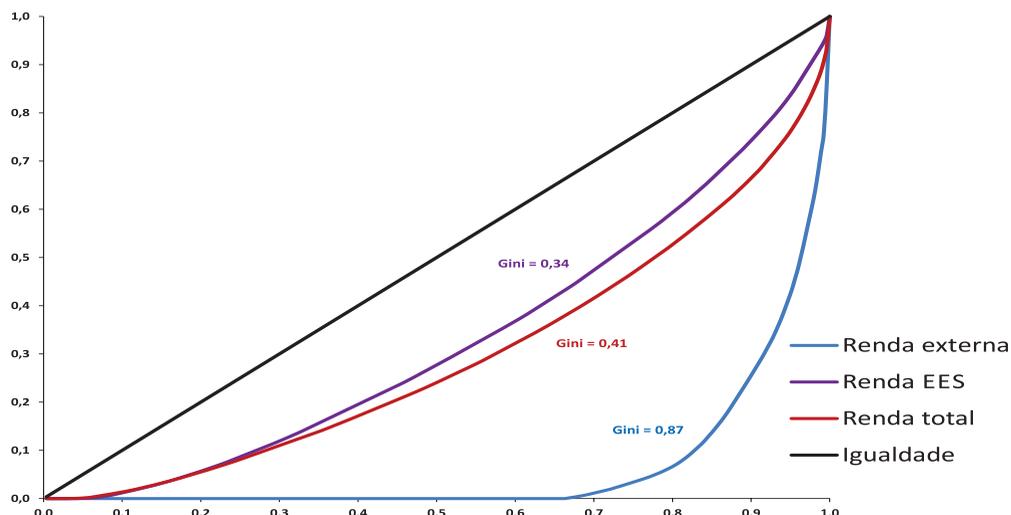


Gráfico 7.6 – Curva de Lorenz e Coeficiente de Gini – comparativo entre o rendimento médio mensal proveniente somente do EES, somente de fontes externas e de ambos (n = 270)  
Cálculo dos coeficientes e elaboração do gráfico: Patrícia Sorgatto Kuyven

Entre os 270 sócios/as que declararam ter, como principal atividade econômica realizada no EES, o trabalho remunerado na produção ou prestação de serviço de forma permanente e dispõem no EES da principal fonte de rendimentos, a renda média mensal é de R\$ 1.038,01, incluindo-se no cálculo dessa média os 8 sócios/as que afirmam terem tido renda mensal nula no mês anterior à entrevista. Esse valor é o ponto de partida para a análise comparativa da renda obtida no EES entre categorias de gênero e de localização da moradia.

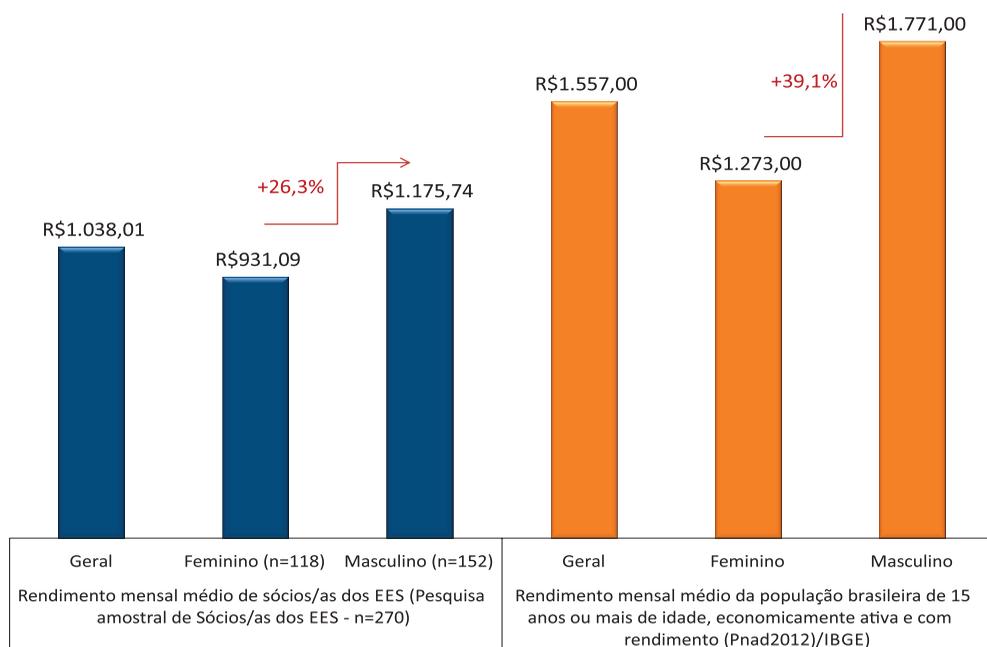


Gráfico 7.7 – Comparativo por gênero do rendimento médio mensal dos sócios/as de EES com o rendimento médio mensal da população brasileira, estimado pelo IBGE/PNAD 2012 (n = 270)

Quanto à desigualdade de renda associada a gênero, o gráfico 7.7 mostra que persistem desníveis na renda entre homens e mulheres, mas sua magnitude é menor quando observamos os 270 indivíduos selecionados do que na população em geral (pessoas economicamente ativas, com rendimento e com 15 anos ou mais): a renda média mensal dos homens é 26,3% maior do que a das mulheres no grupo selecionado, enquanto na população em geral a média dos homens supera em 39,1% a das mulheres. Essa menor diferença traz indícios de que a Economia Solidária possa gerar renda de uma forma mais igualitária em termos de gênero.

Da forma mais nítida, registra-se um abrandamento da desigualdade associada à localização da moradia (rural ou urbana), conforme mostra o gráfico 7.8. A renda média mensal dos moradores da zona urbana (incluindo a que fica separada da cidade, mas ainda é urbana) é 21,1% maior que a dos moradores da zona rural no grupo selecionado; já na população em geral, a média dos moradores da zona urbana é 95,4% maior que a dos moradores da zona rural.

O que podemos afirmar até o momento dessas análises é que mostram indícios de uma distribuição dos rendimentos entre os sócios de EES mais equânime. Isso não significa que tais rendimentos já sejam suficientes para assegurar uma condição de vida adequada para pessoas inseridas nesse contexto econômico, mas representam uma alternativa a seu alcance. E se não são conclusivas, as análises apresentadas servem como modelo para sucessivas avaliações das desigualdades de renda. Outros grupos de sócios/as podem vir a ser examinados, tais como aqueles que obtêm nos EES uma complementação de renda, ou somente aqueles que trabalham com coleta e triagem de materiais recicláveis, ou ainda aqueles dentro de uma faixa de idade específica, etc.

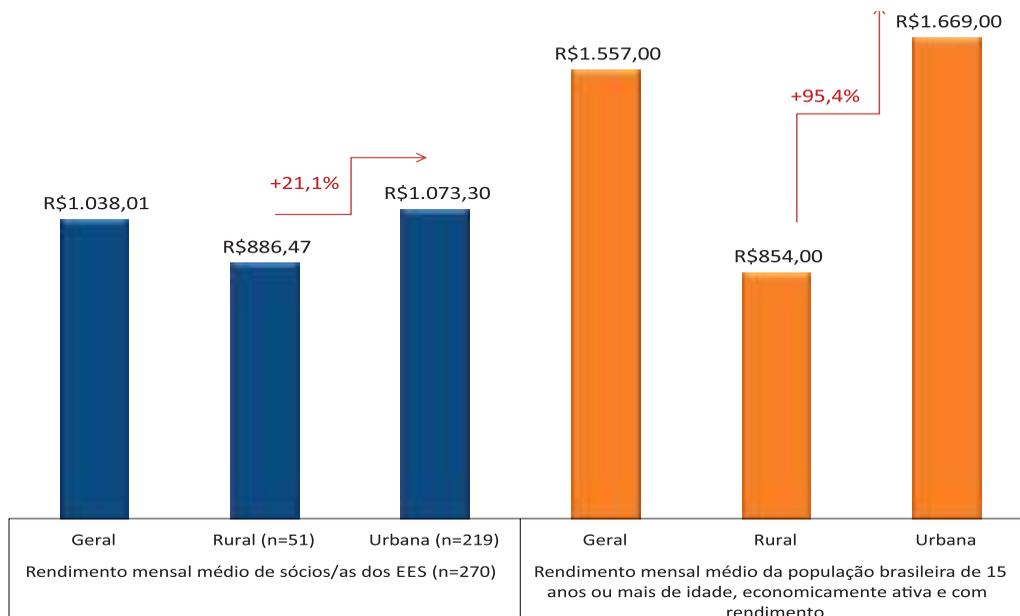


Gráfico 7.8 – Comparativo, por localização da moradia, do rendimento médio mensal dos sócios de EES amostral com o rendimento médio mensal da população brasileira (estimada pelo IBGE/PNAD 2012 – n = 270)

Outra perspectiva de estudo, além dessas aqui exercitadas, consistiria em relacionar os sócios/os com as características organizacionais dos EES e, de acordo com essas, estabelecer com-

parações com empresas convencionais, como os pequenos negócios informais e as empresas de micro e pequeno porte, uma via que já aportou resultados de interesse (Gaiger, 2011).

Mas se o impacto da Economia Solidária sobre as desigualdades é de extrema relevância, não se poderia esperá-lo senão da lógica peculiar que dinamizaria os EES: eles têm o desafio de garantir a apropriação coletiva dos meios de produção, a autogestão e o trabalho associado, garantindo simultaneamente a sua sobrevivência no mercado, fundamental para sua continuidade. Diante desta questão, uns anos atrás propusemos (Gaiger, 2007) a utilização de coeficientes que pudessem caracterizar e avaliar os EES segundo essas duas dimensões, supostamente intrínsecas à sua racionalidade singular: solidarismo e empreendedorismo. Concluiremos esse livro retornando ao tema, uma vez que ele incorpora uma das expectativas fundamentais depositadas na Economia Solidária.

### 7.3 A racionalidade solidária

A construção dos coeficientes se deu, inicialmente, a partir dos dados da primeira fase do primeiro mapeamento nacional, obtidos em 2005. O objetivo a princípio consistiu em avaliar aspectos problemáticos no que se refere àquelas duas dimensões de interesse, o que nos levou a construir coeficientes de baixo solidarismo e de baixo empreendedorismo. Essa hipótese analítica, negativa, tinha a utilidade de verificar se havia EES registrados pelo mapeamento que não se adequavam a uma lógica em que a união e a inteligência coletiva dos trabalhadores fossem mobilizadas como recursos fundamentais para que os EES lidem com a realidade de seu contexto e promovam sua sobrevivência, gerando benefícios para seus membros e para a comunidade de pessoas implicadas.

Importava verificar se as práticas ou situações negativas eram fatos isolados ou vinculados entre si. Quanto maior a pontuação dos EES nos coeficientes então empregados, menos empreendedores ou solidários eles seriam. Quanto mais frequentes as pontuações elevadas, mais comprometida ficaria a esperada natureza alternativa dos EES, tornando necessário admitir que a Economia Solidária, no Brasil, estaria longe de conter elementos efetivos de outra lógica social e econômica.

Constatamos (Gaiger, 2007) que o desempenho global dos EES mostrou-se satisfatório, no que tange a não possuírem propriedades ou exercerem práticas sistematicamente indicadoras da ausência de empreendedorismo ou de solidarismo: 93,7% deles incidiam no máximo em 6 indicadores, dos 18 utilizados, e apenas 0,5% incidiam em 9 indicadores ou mais. Alguns EES foram considerados frágeis ou em situações contraditórias com o conceito de Economia Solidária. Ainda assim, como todas as frações referentes aos EES com elevado coeficiente de baixo empreendedorismo ou de baixo solidarismo se mostravam inferiores a 1,5%, foi possível afirmar, à época do

primeiro mapeamento, que o SIES, salvo tais exceções, registrara experiências coerentes com o conceito de EES e com os propósitos da Economia Solidária.

Para o primeiro mapeamento, foram construídos também coeficientes de alto solidarismo e de alto empreendedorismo. Para o coeficiente de alto solidarismo, os 9 itens avaliados relacionavam-se ao grau de cooperação produtiva (1), à participação e democracia na gestão (2, 3 e 4), às práticas solidárias de comercialização (5 e 6), ao engajamento social e político (7 e 8) e à contribuição para o desenvolvimento sustentável (9). Já para o coeficiente de alto empreendedorismo, os itens avaliados diziam respeito ao grau de autonomia material (1 e 2), à abrangência e ao êxito da comercialização (3 e 4), a investimentos em prol da consolidação dos EES (5 e 8), à geração de excedentes (6) e ao patamar de distribuição dos resultados para os sócios (7 e 9).

Os indicadores de alto empreendedorismo causaram preocupação. Quase a metade dos EES não preencheu nenhum indicador e um terço atendeu apenas a um indicador. Somente 5% atenderam a três indicadores ou mais. No tocante ao alto solidarismo, o desempenho global foi superior: apenas 15% não pontuaram em nenhum indicador; 31,8% pontuaram em 3 indicadores ou mais; 5,3%, em 5 indicadores ou mais (contra apenas 0,4% no alto empreendedorismo). Por certo, ao contrário do segundo mapeamento, os dados disponíveis naquelas circunstâncias não permitiam uma separação dos EES de acordo com a sua natureza e suas qualificações correspondentes, ao contrário do segundo mapeamento, como já vimos. Ainda assim, compensando os resultados pouco animadores das análises citadas, percebeu-se a existência de uma conjunção entre solidarismo e empreendedorismo, uma vez que as pontuações dos EES apresentavam concomitâncias, isto é, subiam compassadamente. Desta forma, a sua natureza coletiva e autogestionária não se revelava como um entrave de sua eficiência, mas antes um instrumento ou um caminho necessário. Essa mesma lógica foi observada em estudos posteriores, concluindo-se que a equidade e a viabilidade andariam juntas nos EES (Gaiger, 2011).

Com a realização do segundo mapeamento, foi natural o questionamento: estariam relacionados os indicadores propostos de solidarismo e de empreendedorismo com a continuidade ou não dos EES do primeiro ao segundo mapeamento? A questão conduziu-nos de retorno aos dados do primeiro mapeamento, verificando entre aqueles EES quais ainda existiam no período do segundo mapeamento, sendo registrados, quais não, comparando-se a seguir os coeficientes de solidarismo e de empreendedorismo dos dois grupos. O conjunto de EES que fez parte dessa análise limitou-se àqueles situados na Região Sul do Brasil, dado que o segundo mapeamento revisitou nessa Região mais de 95% dos EES registrados no mapeamento anterior, permitindo avaliar adequadamente a proporção e o perfil dos EES que sobreviveram. Dessa forma, analisamos um total de 2.592 EES, dos quais 1.200 (46,3%) permaneceram até o segundo mapeamento, como vemos na [tabela 7.1](#).

	Unidades da Federação			
	PR	SC	RS	TOTAL
Não permaneceu	309	205	878	1392
Permaneceu no segundo mapeamento	218	226	756	1200
	527	431	1634	2592

Tabela 7.1 – Número de EES da Região Sul mapeados no primeiro mapeamento até 2005 e que permaneceram ou não até o segundo mapeamento, realizado entre 2009 e 2013

A avaliação consistiu em calcular, para ambos os grupos, a média dos coeficientes tanto de baixo e de alto solidarismo, quanto de baixo e de alto empreendedorismo. Os quatro coeficientes usados no primeiro mapeamento (de solidarismo e empreendedorismo – alto e baixo) variam de 0 a 9 pontos: cada coeficiente estando composto por 9 indicadores, ao satisfazer um indicador o EES recebe 1 ponto no coeficiente; quando nenhum dos 9 indicadores está presente, o EES recebe grau 0; quando corresponde aos 9 indicadores presentes, recebe grau 9.

O coeficiente de alto solidarismo eleva-se nos EES que se mantiveram até o segundo mapeamento, ou seja, os que sobreviveram, enquanto o coeficiente de baixo solidarismo praticamente não se altera. Esta alteração indica que a presença maior de quesitos positivos associados à proposta da Economia Solidária foi um fator positivo para a sobrevivência dos EES. No que tange ao grau de empreendedorismo, a média do coeficiente de baixo empreendedorismo é menor para os sobreviventes, enquanto a média de alto empreendedorismo é maior para esse mesmo grupo. Esses resultados são indicativos de sobrevivência dos EES em razão de apresentarem as práticas e condições implícitas nos indicadores e coeficientes propostos, ao mesmo tempo de solidarismo e de empreendedorismo. Além disso, a análise separada de cada um dos nove indicadores que compõe cada coeficiente demonstrou quais aspectos estão mais ou menos associados à sobrevivência dos EES no referido período de tempo.

No segundo mapeamento, o questionário aplicado aos EES não foi o mesmo; apesar de repetir os temas abordados no mapeamento anterior, o novo questionário foi revisto e melhorado para captar informações relevantes sobre os EES. Sendo assim, para a totalidade de EES do segundo mapeamento, uma análise de grau de empreendedorismo e de solidarismo exigiu novos coeficientes, descritos a seguir. Além disso, ainda foi verificado que nem todos os EES do segundo mapeamento tinham propósitos ou características que justificassem uma avaliação do seu grau de empreendedorismo. Por esta razão, dos 19.708 EES, apenas 13.527 tiveram os coeficientes calculados. Os critérios para inclusão dos EES foram os seguintes: o EES deveria estar em funcionamento; sua principal atividade econômica deveria ser a produção, a comercialização ou a prestação de serviços.

## O Vetor de Empreendedorismo – VE

O coeficiente de empreendedorismo, agora chamado de Vetor de Empreendedorismo (VE), foi composto por 10 indicadores, no qual a ausência de todos eles atribui valor VE = 0 para o EES, ao passo que a presença de todos eles atribui valor VE = 10. Os indicadores que compõem o VE estão descritos na [tabela 7.2](#). Cada um dos 10 indicadores foi avaliado quanto à sua adequação para a composição do vetor. Nesse particular, cabe salientar que a definição dos indicadores que comporiam o vetor estava totalmente restrita à disponibilidade da informação no questionário aplicado aos EES, no segundo mapeamento. Considerando que o questionário não previa a construção de qualquer coeficiente, os indicadores escolhidos podem não ser os mais adequados para avaliar o grau de empreendedorismo, mas foram julgados os mais pertinentes diante dos meios de aferição disponíveis. Naturalmente, essa escolha repousa num entendimento sobre o que vem a ser o empreendedorismo (da mesma forma que o solidarismo), a partir de uma abordagem crítica em relação às teorias canônicas, consagradas no mundo empresarial (Gaiger & Corrêa, 2011). Entre outras coisas, esse tipo de empreendedorismo deve ser sistêmico, não meramente voltado à obtenção de lucro e à acumulação de capital. Necessita respeitar e proteger os trabalhadores, no lugar de tratá-los como mero instrumento produtivo (indicadores Emp3 a Emp5). Tampouco pode reduzir custos, transferindo-os à sociedade e às gerações futuras (Emp9). Busca também superar o espírito exclusivamente competitivo do mercado e suportar o isolamento característico da micro e empresa, para não falarmos da informalidade (Emp10).

Indicador	% de EES que apresentam o indicador
Emp1 – Estatuto jurídico de empresa econômica	10,8%
Emp2 – Sobra ou excedente financeiro no ano anterior	40,1%
Emp3 – Remuneração dos sócios que trabalham	65,6%
Emp4 – Descanso remunerado para os sócios que trabalham	3,6%
Emp5 – Benefícios sociais de Licença Maternidade, Qualificação Social e Profissional, Previdência Social ou Plano de Saúde	17,6%
Emp6 – Situação positiva em matéria de crédito nos últimos 12 meses	57,5%
Emp7 – Não ter necessidade ou dificuldade atual de crédito ou financiamento	54,4%
Emp8 – Não ter dificuldade de comercialização ou venda de serviços	37,6%
Emp9 – Certificação de produção orgânica ou destinação adequada aos resíduos do empreendimento	40,1%
Emp10 – Acesso à assessoria, assistência ou capacitação	64,9%

Tabela 7.2 – Descrição dos indicadores que compõem o Vetor de Empreendedorismo e percentual de EES que apresentam cada um deles

## O Vetor de Solidarismo – VS

O Vetor de Solidarismo (VS), da mesma forma que o VE, foi composto por 10 indicadores e segue a mesma escala, na qual a ausência de todos os indicadores redundava em VS = 0, enquanto a presença de todos resulta no valor VS = 10. As condições de definição dos indicadores que compõem o VS foram idênticas às do VE, conduzindo à lista apresentada na [tabela 7.3](#).

Indicador	% de EES que apresentam o indicador
Sol1 – Assembleia ou reunião do coletivo de sócios	81,9%
Sol2 – Instâncias colegiadas de direção, administração, consulta ou fiscalização	75,8%
Sol3 – Decisões sobre direção, quadro social, patrimônio e contas do empreendimento, tomadas em assembleia ou reunião do coletivo de sócios	15,0%
Sol4 – Mínimo de 2/3 de sócios na última assembleia ou reunião do coletivo, e participação nas decisões cotidianas do empreendimento	55,7%
Sol5 – Restrições quanto à contratação de trabalhadores não sócios	92,6%
Sol6 – Participação em fórum ou rede de articulação e representação	42,7%
Sol7 – Participação em movimentos sociais, populares ou sindicais	55,4%
Sol8 – Participação ou desenvolvimento de ações sociais ou comunitárias	46,6%
Sol9 – Participação em rede de produção, comercialização, consumo ou crédito	21,4%
Sol10 – Aquisição, venda ou trocas com outros empreendimentos solidários	16,9%

Tabela 7.3 – Descrição dos indicadores que compõem o Vetor de Solidarismo e percentual de EES que apresentam cada um deles

Na acepção emprestada ao termo, o solidarismo envolve princípios e práticas de democracia e de participação igualitária na gestão e nas deliberações do EES (indicadores Sol1 a Sol4). Não deve ficar restrito a um grupo minoritário de sócios/as que se valem do trabalho assalariado de terceiros para garantir a viabilidade econômica do EES (Sol5). Implica também a participação em debates e ações em questões de interesse coletivo mais amplo (Sol6 a Sol8) e novas práticas de comércio e de cooperação econômica (Sol9 e Sol10).

Conforme dissemos, os valores obtidos tanto no VE como no VS podiam variar numa escala de 0 a 10 pontos. O [gráfico 7.10](#) indica as pontuações obtidas nos dois vetores: quanto ao VE, quase a metade (49%) dos EES tiveram valor 3 ou 4, enquanto o conjunto de 13.527 EES teve VE médio de 3,9 pontos; já no VS, a média é um pouco maior, 5 pontos, estando as maiores concentrações de EES (57,4%) com pontuação de 3 a 5 pontos.

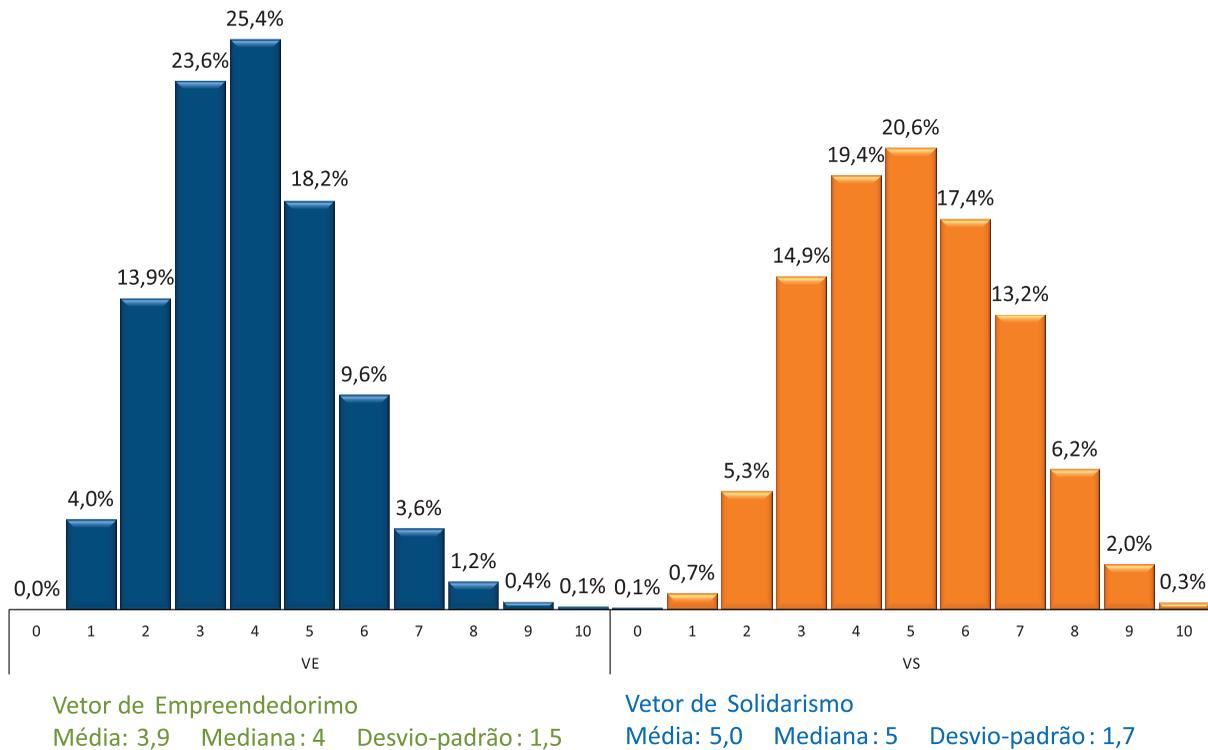


Gráfico 7.10 – Percentual de EES do segundo mapeamento de acordo com a pontuação obtida nos vetores de empreendedorismo e solidarismo (N = 13.527)  
 (EES em funcionamento e com principal atividade econômica de produção, comercialização ou prestação de serviços)

Quando observados os dois vetores de forma conjunta, nota-se que a maior frequência de EES ocorre para aqueles que têm ao mesmo tempo VE entre 3 e 4 e VS entre 4 a 6, identificados pela tonalidade mais escura no [quadro 7.1](#). Juntos, estas seis combinações correspondem a 29% dos EES. Ao avaliarmos uma possível relação linear entre os dois vetores, concluímos que há uma tendência de influência recíproca, embora tênue, pois ocorrem ao mesmo tempo muitos casos de não relação, ou seja, quando o valor do VE é alto, aquele do VS é baixo, e vice-versa. Essa tendência de relação linear fraca é confirmada pelo Coeficiente de Correlação Linear de Pearson<sup>46</sup> entre os dois indicadores:  $r = 0,154$  (valor- $p < 0,001$ ). A seta indica essa tendência de pontuação progressiva em ambos os vetores, significando que EES mais empreendedores tendem igualmente a serem mais solidários, e vice-versa.

46 O Coeficiente de Correlação Linear de Pearson indica uma medida de associação bivariada (força) do grau de relacionamento linear entre duas variáveis. A relação é linear se o aumento ou decréscimo de uma unidade na primeira variável gera o mesmo impacto na outra. O coeficiente varia de -1 a 1. O sinal indica direção positiva ou negativa do relacionamento e o valor sugere a força da relação entre as variáveis. Uma correlação perfeita (-1 ou 1) indica que o escore de uma variável pode ser determinado exatamente ao se saber o escore da outra; se o valor do coeficiente for nulo (igual a zero), indica que não existe nenhuma relação entre as duas variáveis. Mais detalhes sobre o cálculo e exemplos de sua aplicação podem ser vistos em Kuyven (2010).

Percentual de EES		Soma de pontos de empreendedorismo									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Soma de pontos de solidarismo	0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0			
	1	0,0	0,1	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0			
	2	0,3	0,9	1,3	1,5	0,8	0,3	0,1	0,1	0,0	0,0
	3	0,6	2,2	3,9	3,8	2,4	1,2	0,5	0,1	0,0	0,0
	4	0,9	3,2	4,9	4,9	2,9	1,7	0,7	0,1	0,0	0,0
	5	0,8	3,0	5,0	5,6	3,7	1,8	0,5	0,2	0,1	
	6	0,7	2,4	4,2	4,4	3,1	1,8	0,5	0,2	0,1	0,0
	7	0,3	1,5	2,6	3,3	2,9	1,4	0,7	0,3	0,1	0,0
	8	0,1	0,5	1,1	1,3	1,7	0,9	0,4	0,2	0,0	0,0
	9	0,1	0,1	0,3	0,4	0,5	0,3	0,2	0,1	0,1	0,0
	10		0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	

Quadro 7.1 – Distribuição percentual dos EES segundo a pontuação conjunta nos vetores VE e VS (N = 13.527)

Fizemos também algumas análises específicas dos indicadores e da estrutura interna de cada vetor. Ao cruzarmos os indicadores entre si, por afinidade temática, por presumidas relações lógicas ou por contraste, aparece uma coerência geral entre eles, embora sem correlações acentuadas. Da mesma forma, não se identificaram indicadores estruturantes em cada vetor, ou seja, práticas ou características de empreendedorismo ou solidarismo que seriam um pilar ou uma condição prévia para as demais. Contudo, transparecem algumas relações simultâneas entre grupos de indicadores. Por exemplo, no VE, entre o bom desempenho dos EES em indicadores atinentes a questões financeiras ou econômicas mais gerais e a iniciativas de caráter ambiental. No VS, entre práticas de democracia interna e envolvimento sociais e políticos externos; da mesma forma, entre a participação em fóruns e redes de caráter econômico e as práticas de comércio com outros EES.

Outra verificação de interesse disse respeito ao volume de faturamento dos EES e sua relação com a pontuação nos indicadores: em todas as categorias de EES (produção, comercialização e prestação de trabalho e serviços), quanto mais elevado é o faturamento, mais alta é a pontuação nos dois vetores. O fato poderia ser lógico do ponto de vista do empreendedorismo, embora não se trate do conceito convencional, mas não é presumível em relação ao solidarismo, a menos que, como buscamos averiguar, esse vetor seja uma mola impulsionadora de bons resultados econômicos.

A título de curiosidade, mas também por ser instrutivo, vale a pena conhecer o perfil dos EES com pontuação mínima de 18 pontos, isto é, quase com a máxima pontuação possível, de 20 pontos, somados os dois vetores: nesse grupo, predominam cooperativas, principalmente de produção, com destaque à metalurgia, seguida da agricultura e da prestação de serviços por profis-

sionais de nível superior. Por conseguinte, são em sua maioria urbanos. Apenas um EES é recente, os demais se formaram nos anos 1990, tendo ao redor de 15 anos de funcionamento. O porte é variado, de 8 a 703 sócios, a composição de sexo refletindo a divisão sexual do trabalho, ora com predomínio largo de mulheres, ora de homens. Despontam os Estados industrializados, com destaque a São Paulo. Sua média de faturamento é de R\$ 1,2 milhão. Para 100% deles, a renda obtida pelo EES é a principal para os sócios.

Estamos buscando demonstrar que um dos maiores interesses em desenvolver uma medida que possa demonstrar o grau de empreendedorismo e de solidarismo dos EES está no fato de que ela permitiria fazer uma avaliação comparativa dessas medidas entre diferentes tipos de EES. A avaliação que apresentamos a seguir, como ilustração dessas possibilidades investigativas, refere-se à forma de organização dos EES e à categoria social predominante entre os seus sócios/as.

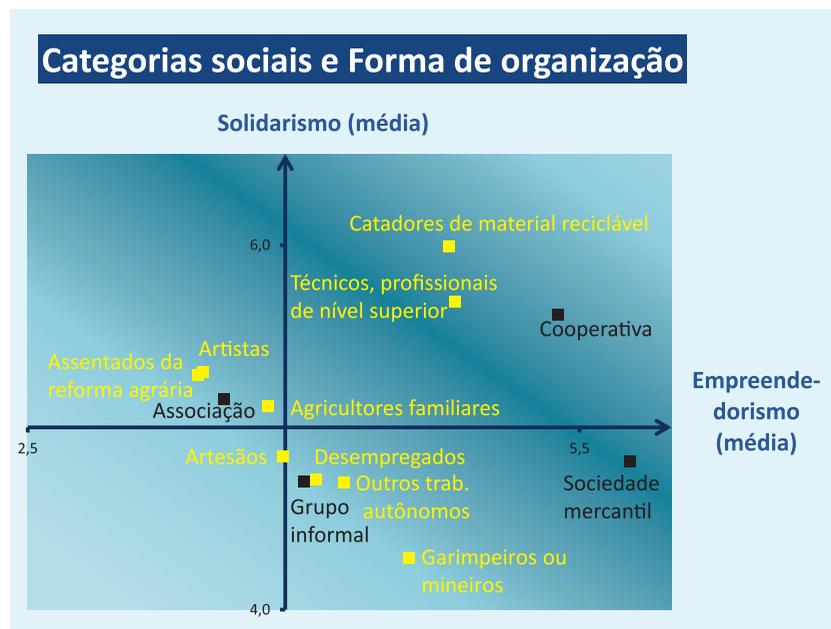


Figura 7.1 – Média do VE e VS por categorias sociais e por forma de organização

Conforme a [figura 7.1](#), grupos informais apresentam a menor pontuação média em solidarismo e a segunda menor em empreendedorismo; associações apresentam pontuação intermediária em solidarismo e a menor em empreendedorismo; cooperativas possuem o melhor desempenho em solidarismo e o segundo maior em empreendedorismo, com a melhor pontuação média global; sociedades mercantis exibem a melhor pontuação em empreendedorismo e, apesar de valor baixo na média de solidarismo, ele ainda é maior do que o dos grupos informais. Considerando a intersecção entre os dois vetores, correspondente às médias gerais de empreendedorismo (3,9) e de solidarismo (5,0), as cooperativas são a única forma de organização que supera ambas.

As categorias de garimpeiros, desempregados e trabalhadores autônomos caracterizam-se por uma pontuação média superior à média geral em termos de empreendedorismo, mas inferior em termos de solidarismo. Já as categorias de artistas e assentados da reforma agrária sinalizam o contrário: exibem melhor pontuação média em solidarismo, porém baixa em empreendedorismo. Os agricultores familiares e os artesãos ficam bem próximos da média geral, sendo que os agricultores familiares apresentam uma pontuação média de solidarismo um pouco maior que a média geral, enquanto os artesãos se caracterizam por ter pontuação média de empreendedorismo igual à média geral (3,9), ficando o solidarismo um pouco abaixo da média geral (5,0).

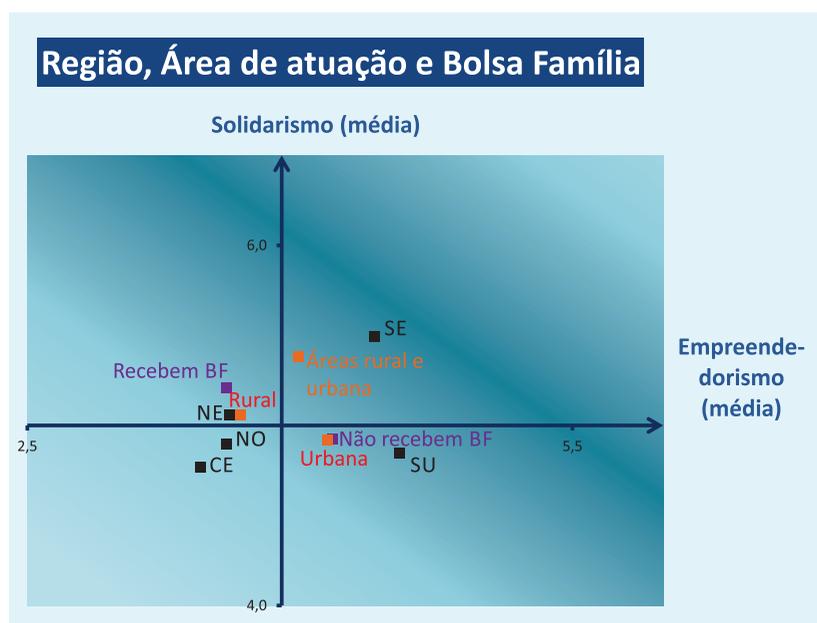


Figura 7.2 – Média do VE e VS por Região, área de atuação e recebimento ou não da Bolsa-Família

Quanto à área de atuação, indicada na figura 7.2, quando analisamos os EES exclusivamente urbanos, verificamos que apresentam menor pontuação média em solidarismo; em compensação, apresentam a maior pontuação em empreendedorismo. Os EES exclusivamente rurais têm pontuação média intermediária no que se refere ao solidarismo, e menor no que se refere ao empreendedorismo. Os EES mistos, com atuação em área urbana e rural, são o grupo que apresenta pontuação média acima da intersecção, ou seja, uma pontuação maior que a média geral nos dois vetores, sendo sua pontuação média de empreendedorismo menor que a dos EES exclusivamente urbanos.

A figura 7.2 também mostra a pontuação média nos dois vetores, de acordo com a informação dada pelos EES de serem compostos por sócios/as que predominantemente recebem, ou não, os benefícios do Programa Bolsa Família. Dentre os EES com predominância de sócios que recebem o benefício, a pontuação média de solidarismo é maior, e a de empreendedorismo, menor. Os

EES com predominância de sócios sem o benefício têm como característica uma pontuação média de empreendedorismo elevada e de solidarismo um pouco menor que a média geral.

Por fim, a [figura 7.3](#) indica a pontuação média dos EES de acordo com a tipologia descrita no capítulo 4. Vale lembrar que os EES classificados como tipo 1, de provimento de bens, serviços e desenvolvimento comunitário, não entram no cálculo de VE e VS em função dessas medidas terem sido obtidas apenas para EES cuja atividade econômica principal seja produção, comercialização ou prestação de serviços.

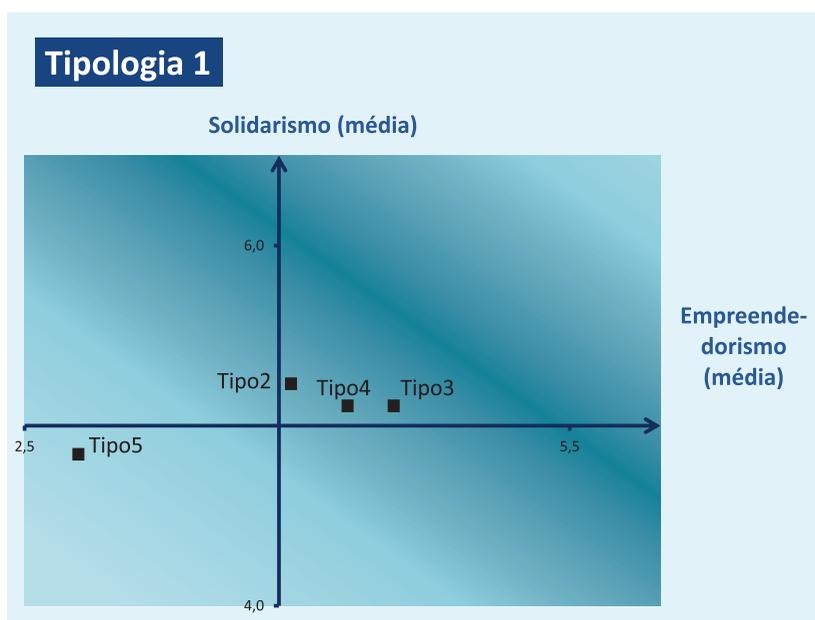


Figura 7.3 – Média do VE e VS por tipologia 1

Os EES tipo 2, cuja finalidade é o apoio à atividade produtiva dos sócios, em termos de pontuação média de empreendedorismo ficam em posição intermediária em relação aos outros tipos, com um desempenho muito próximo da média geral. Em termos da pontuação média de solidarismo, é a maior. Originalmente, o tipo 2 é formado por 4.602 EES, mas com o filtro aplicado para o cálculo dos vetores nessa análise, seu número cai para 1.963 EES, ou seja, aqueles cuja atividade econômica principal é a comercialização. Possivelmente, essa maior pontuação média de solidarismo esteja relacionada ao fato de neste grupo aparecerem com frequência os ribeirinhos, pescadores artesanais e agricultores familiares, que objetivam viabilizar e fortalecer as suas atividades produtivas a partir de sua livre associação e da participação coletiva nos EES, procurando contrabalançar as fragilidades inerentes da pequena produção.

A pontuação de empreendedorismo tem maior média entre os EES do tipo 3, de trabalho e geração de renda primordial para os sócios. É compreensível que sejam EES com uma pontuação média de empreendedorismo maior que os outros grupos, dado que apresentam melhores resul-

tados financeiros. Quanto ao solidarismo, o grupo se desempenha de forma intermediária, acima do tipo 5, formado por EES que não conseguem remunerar suficientemente os sócios.

Empreendimentos do tipo 4, de complementação de trabalho e renda, apresentam pontuação média de solidarismo muito próxima ao tipo 3, no entanto com uma pontuação média de empreendedorismo inferior, mas ainda acima da média geral. Os EES do tipo 3 e do tipo 4 são semelhantes em diversos aspectos, mas não com respeito à forma de organização: contrariamente ao tipo 3, no qual predominam cooperativas, no Tipo 4 abundam grupos informais, seguidos por associações. Como as cooperativas apresentam melhor pontuação média de empreendedorismo, acaba contribuindo para que o tipo 3 tenha maior desempenho em termos de empreendedorismo. Além disso, por não ser a fonte primordial de renda dos sócios, o esforço pelo empreendedorismo no tipo 4 pode ser menor.

Quando o EES está classificado no tipo 5, formado por EES de trabalho com remuneração insuficiente dos sócios, a pontuação média de empreendedorismo fica significativamente abaixo da média geral e de todos os outros tipos avaliados. Esse resultado é esperado, já que a classificação no tipo 5 decorre de uma atividade econômica coletiva principal voltada à produção de bens ou à prestação de serviços malsucedida em gerar renda adequada para os sócios, seja por não lhes propiciarem trabalho de acordo com suas necessidades, seja pelos baixos níveis de remuneração oferecidos. Chama a atenção que esse seja também o único tipo com pontuação média de solidarismo abaixo da média geral. Resta compreender se nesse tipo de EES existe realmente uma relação entre empreendedorismo e solidarismo, e caso exista, se é o baixo empreendedorismo que leva ao baixo solidarismo, ou se é o baixo solidarismo que leva ao baixo empreendedorismo.

\* \* \*

Ao tratar das principais conquistas dos EES, esse estudo constatou que, do ponto de vista dos próprios EES, o grande ganho é, em primeiro lugar, a integração do grupo (do coletivo) e, como não poderia deixar de ser por sua importância, a geração de renda. A singularidade dessa afirmação reside em mostrar que a Economia Solidária constitui, sim, uma inovação social diante do padrão capitalista, cuja lógica interna privilegia a geração do lucro para os proprietários privados, independentemente de como se integram socialmente seus trabalhadores<sup>47</sup>. Para os EES, é necessário que o empreendimento seja capaz de atender suas necessidades econômicas, mas é primordial que isso ocorra de uma forma democrática e justa para seus sócios/as e, conseqüentemente, para seus familiares, o que termina dando à Economia Solidária o caráter de *outra economia*, construída com base em práticas coletivas que aos poucos se alastram no entorno da comunidade.

47 Nos anos mais recentes, tem havido uma mudança em parte das empresas capitalistas através da inserção da responsabilidade social entre os seus objetivos de atuação no mercado, fato que pode vir, com o tempo, a promover uma evolução do padrão capitalista hoje vigente.

Contudo, não podemos deixar de ressaltar que ainda é considerado como principal desafio dos EES promover a geração adequada de renda e garantir a sua viabilidade econômica. A conjunção, mesmo branda, entre o que denominamos de Vetor Empreendedor e de Vetor Solidário sugere que a própria integração coletiva seja a impulsionadora do atendimento dessa necessidade. E aí entraria o papel de apoios externos, quando oferecem aos sócios/as dos EES capacitações e assessorias voltadas ao gerenciamento de seus empreendimentos.

Dado que acabamos de expor que o principal desafio dos EES é a geração adequada de renda, foi obrigatório que esse estudo analisasse os rendimentos obtidos pelos sócios dos EES. Através da pesquisa amostral com sócios/as dos EES, verificou-se que o patamar médio de renda obtida é quase cinco vezes maior que a linha de pobreza estabelecida pelo governo federal (R\$ 77,00 per capita), considerando o filtro de sócios ao qual fazia sentido esta avaliação<sup>48</sup>.

Quanto à distribuição dessa renda entre os sócios, é gratificante perceber que ela ocorre de forma mais igualitária do que a renda da população brasileira em geral. Isso foi observado, primeiramente, pelo Coeficiente de Gini, mais reduzido no grupo analisado. Mas, melhor ainda foi perceber que essa forma mais igualitária se reflete na redução da desigualdade de gênero e de localização de moradia. Essas constatações trazem mais um elemento confirmatório do perfil solidário e de reciprocidade entre os sócios/as da Economia Solidária.

Complementarmente, o uso dos Coeficientes de Solidarismo e de Empreendedorismo permitiu analisar a coexistência desses dois aspectos dentro dos EES. Mais ainda, deu nos uma visão perspectiva sobre o perfil de empreendimentos que se caracterizam com baixo ou alto grau de solidarismo, e com baixo ou alto empreendedorismo. Entendendo que o ideal para o EES é alcançar um nível elevado em ambos os vetores, a análise comparativa nos entrega um valioso instrumento de decisão sobre o direcionamento das ações de apoio e das políticas públicas, já que mostra em quais categorias há maiores carências de capacidade empreendedora e de consciência coletiva solidária, entre outros aspectos.

---

48 Sócios/as que afirmam ter como principal atividade econômica, no EES amostral, o trabalho remunerado na produção, na prestação de serviços ou na administração, que trabalham de forma permanente no EES e nele dispõem de sua principal fonte de renda.



# CONSIDERAÇÕES FINAIS

*O que é Economia Solidária?* Há não mais de 15 anos, essa ainda era uma pergunta corriqueira, quando nos encontrávamos em algum evento, expondo trabalhos a colegas, ou entre companheiros de militância. Tampouco nós mesmos, aqueles que se deixaram atrair por essas novas emergências, na época ainda sem nome, sabíamos a resposta, ao menos com clareza suficiente e tendo à mão discursos de defesa bem preparados. Mas intuíamos que naquelas pequenas iniciativas, que discretamente se multiplicavam em zonas rurais e urbanas, havia algo importante em fermentação: um sinal dos tempos, como se costumava dizer na linguagem das pastorais sociais.

Podíamos – como ainda podemos – afirmar que se tratava da vida e da economia dos deserdados. E, ao mesmo tempo, de experiências coletivas com potencial transformador, agindo desde o terreno micro em prol de uma sociedade e de uma economia diferentes, alinhadas com uma mundialização democrática e humanista. Podíamos abrir mão de determinadas convicções científicas, de maneiras costumeiras de enxergar o mundo social, superando assim as aparências imediatas e os discursos já construídos sobre a insignificância das coisas que, na verdade, eles próprios não conseguem ver. Podíamos ter elaborado teses sobre o valor dessas práticas emergentes e nelas depositar novas esperanças utópicas. Podíamos ter mergulhado no chão das experiências, num desejo sincero de compreensão e disponibilidade ativa. Mais ainda, podíamos adentrar a esfera pública, dedicando-nos a lutar por novas políticas e novas ações com efetividade e envergadura, ou ainda assumindo os riscos de pôr a mão na massa, como gestores de nosso Estado.

Tudo isto foi feito. Sem diagnósticos seguros, sem teorias tranquilizadoras, diante de um *labirinto* a ser percorrido e estendido – para lembrar a metáfora utilizada na III Plenária Brasileira de Economia Solidária, nos idos de 2003, na qual se instituiu o Fórum Brasileiro de Economia Solidária. Talvez tenha sido o abrandamento das convicções formadas, estimulando a escuta de várias linguagens, a percepção de tratar-se de um acontecimento múltiplo, o que tenha contribuído para essa grande convergência social que desembocou na Economia Solidária, no Brasil e em muitos outros países. Diante desse fato social ineludível, embora sempre na pauta de permanentes debates e sucessivos estudos, os dados do SIES representam um esforço a mais, de alargamento da visão espontânea que somos levados a ter desse campo de práticas, em decorrência de nossas inserções, ou dos horizontes de nossa práxis, sempre singular. Com o SIES, somos simultaneamente beneficiados com a objetivação dessas experiências, não tanto por dispormos de grandes números, mas porque os dados levantados referem-se a qualidades substantivas dos EES, que doravante podemos comparar, relacionar e problematizar.

É de tal monta o volume de informações, que provavelmente não tenhamos sido bem-sucedidos na intenção de evitar aos leitores um texto por vezes maçante e cansativo. Era uma tarefa difícil,

já que preferimos manter a análise próxima aos dados do mapeamento e da pesquisa amostral, buscando ao mesmo tempo indicar como eles poderiam ser examinados mais profundamente, em várias direções. Para levar essas explorações adiante, conforme ilustramos nos três últimos capítulos, a delimitação de problemas investigativos torna-se um requisito, o que supõe lançar mão de arcabouços teóricos de referência, mas cuja função precípua consistiria menos em oferecer quadros explanatórios por antecipação e mais em inspirar heurísticamente boas questões de análise.

Por esses motivos, optamos por um livro que não fosse teórico, mas não sem teoria. Uma atenção minuciosa aos dados é inicialmente necessária para que tenhamos uma visão ampla da fisionomia dos EES e dos seus integrantes, das proporções entre as coisas, para que saibamos o que deve despertar nosso interesse por ser um traço predominante ou, pelo contrário, por ser uma exceção. Assim, se confundirmos toda a Economia Solidária com a geração coletiva de trabalho e renda em periferias urbanas, estaremos mutilando o fenômeno do ponto de vista da diversidade de experiências abarcadas pelo marco conceitual utilizado no mapeamento. Há outros espaços sociais e outros objetivos, por vezes sem conotação direta de renda, como vimos na tipologia proposta e em algumas análises posteriores. E mesmo os EES de geração de trabalho e renda merecem ser diferenciados, conforme o papel que a renda desempenha para seus integrantes ou segundo seus padrões específicos de desenvolvimento. Portanto, nem sempre as organizações coletivas que estão em voga, graças a seu crescimento acentuado ou por corresponderem a expectativas ou a pressupostos implícitos, são as que melhor refletem as origens e os sentidos da Economia Solidária.

Além dessa multiplicidade de dinâmicas, organizações e atores, entre outros aspectos, vale destacar que processos sociais densos via de regra não são premeditados, mas tampouco instantâneos. O surto recente da Economia Solidária, como vimos, foi paulatinamente fecundado em vertentes que brotaram já nos anos 1980, sem suspeitar-se à época de seus desdobramentos futuros. Ademais, existem antecedentes em nossa história de organização popular, alguns deles havendo perseverado ao longo do tempo, para serem então redescobertos, ou melhor, retirados de nossa ignorância a seu respeito, em muitos casos graças ao mapeamento. Assim, a análise das causas geradoras de fenômenos como esse deve estar atenta à sua complexidade, articulando fatores de caráter mais geral com aqueles que incidem diretamente sobre as personagens em tela, sem jamais reduzi-las a um comportamento reativo, desprovido de preferências e de bom senso.

A Economia Solidária não é uma escolha trivial; levar à frente um empreendimento baseado na livre adesão, respondendo a necessidades e satisfazendo aspirações democraticamente, nada tem de simples. Mesmo assim, tem acontecido: milhares de trabalhadores, produtores e consumidores se têm organizado de forma coletiva, gerindo seu próprio trabalho e lutando por segurança econômica e cidadania. Esta realidade está contribuindo de forma significativa para o surgimento de novos atores sociais e, além disso, para a construção de novos espaços institucionais, de importância vital para a consolidação de um estado efetivamente democrático. Diante dos movimentos erráticos e deletérios do capital, existem outras vias. São homens e mulheres trabalhadoras, com sua altivez e seu espírito combativo, que não nos deixam esquecer.

# REFERÊNCIAS

- ANJOS, Eliene (2012). *Práticas e sentidos da economia solidária. Um estudo a partir das cooperativas de trabalho*. Tese de Doutorado em Ciências Sociais. São Leopoldo, Unisinos.
- ARAÚJO, Silvia; BRIDI, Maria; FERRAZ, Marcos (Orgs.) (2006). *O sindicalismo equilibrista. Entre o continuísmo e novas práticas*. Curitiba: UFPR/SCHLA.
- BORZACCHIELLO, José (2011). Discutindo o rural e o urbano. *Revista da ANPEGE*, 7(8): 3-11.
- BRAUDEL, Fernand (1965). História e ciências sociais; a longa duração. *Revista de História*, 30(62): 261-294.
- BRAUDEL, Fernand (1995). *Civilização material, economia e capitalismo – séculos XV-XVIII*. 3 v. São Paulo: Martins Fontes.
- CÂNDIDO, Antônio (1975). *Os parceiros do Rio Bonito*. 3ª ed. São Paulo: Duas Cidades.
- DIEESE (2014). *Cesta básica nacional: salário mínimo nominal e necessário*. São Paulo. Disponível em: <<http://www.dieese.org.br/analisecestabasica/salarioMinimo.html>>.
- ELSTER, Jon (1983). *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality*. Cambridge: Cambridge University Press.
- FERRARINI, Adriane (2008). *Pobreza: possibilidades de construção de políticas emancipatórias*. São Leopoldo: Oikos.
- FERRARINI, Adriane (2013). *O ethos da inovação social no ambiente das lutas populares e da economia solidária*. XVI Congresso Brasileiro de Sociologia (GT 7 – Economia social e solidária: alternativas de trabalho, participação e mobilização coletiva). Salvador: UFBA.
- FERRARINI, Adriane; VERONESE, Marília (2010). Piracema: uma metáfora para o microempreendedorismo associativo no Brasil. *Otra Economía – Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria*, IV (7): 131-152.
- FONTENEAU, Bénédicte et al. (2011). *Economía Social y Solidaria: nuestro camino común hacia el trabajo decente*. Turin: Centro Internacional de Formação da OIT.
- FRANÇA, Bárbara et al. (2008). *Guia de Economia Solidária: ou porque não organizar cooperativas para populações carentes*. Niterói: Editora da UFF.
- GAIGER, Luiz (Org.) (1996). *Formas de combate e resistência à pobreza*. São Leopoldo: Ed. Unisinos.
- GAIGER, Luiz (Org.) (2004). *Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil*. Porto Alegre: UFRGS.
- GAIGER, Luiz (2006). A racionalidade dos formatos produtivos autogestionários. *Revista Sociedade & Estado*, 21(2): 513-44.
- GAIGER, Luiz (2007). A outra racionalidade da economia solidária. Conclusões do Primeiro Mapeamento Nacional no Brasil. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 79: 57-77.
- GAIGER, Luiz (2009). Antecedentes e expressões atuais da Economia Solidária. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84: 81-99.
- GAIGER, Luiz (2011). Relações entre equidade e viabilidade nos empreendimentos solidários. *Lua Nova*, 83: 79-109.

GAIGER, Luiz (2013). A economia solidária e a revitalização do paradigma cooperativo. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 28(82): 211-228.

GAIGER, Luiz; CORRÊA, Andressa (2010). A História e os sentidos do empreendedorismo associativo. *Otra Economía – Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria*, IV (7): 153-176.

GAIGER, Luiz; CORRÊA, Andressa (2011). O diferencial do empreendedorismo associativo. *Revista Ciências Sociais – Unisinos*, 47(1): 34-43.

IBGE (2014). *Sistema IBGE de Recuperação Automática (SIDRA)*. Rio de Janeiro. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/>>.

IPEA (2012). A década inclusiva (2001-2012): desigualdade, pobreza e políticas de renda. *Comunicados do IPEA*, 155.

HESPANHA, Pedro (2009). Da expansão dos mercados à metamorfose das economias populares. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84: 49-63.

KALECKI, Michal (1943). *Political Aspects of Full Employment*. Cambridge: University of Cambridge. Disponível em: <[http://www.cfeps.org/ss2006/readings/Courvisanos\\_c.pdf](http://www.cfeps.org/ss2006/readings/Courvisanos_c.pdf)>.

KALECKI, Michal (1983). *Teoria da dinâmica econômica: ensaio sobre as mudanças cíclicas e a longo prazo da economia capitalista*. São Paulo: Abril Cultural.

KRUPPA, Sônia *et al.* (2012). Regime jurídico das cooperativas populares e empreendimentos de economia solidária. *Série Pensando o Direito*, v. 46. Brasília. Ministério da Justiça.

KUYVEN, Patrícia (2010). *Métodos estatísticos aplicados ao processo decisório*. São Leopoldo: Editora Unisinos (Coleção EAD Unisinos).

LAVILLE, Jean-Louis (Org.) (2004). *Economía social y solidaria; una visión europea*. Buenos Aires: Altamira.

MATTEI, Lauro (2012). Desenvolvimento brasileiro no início do Século XXI: crescimento econômico, distribuição de renda e destruição ambiental. In: BARTELT, Dawid (Org.). *Um campeão visto de perto: uma análise do modelo de desenvolvimento brasileiro*. Rio de Janeiro: Heinrich Böll Stiftung, p. 32-47.

REIS, Douglas (2006). O rural e o urbano no Brasil. *XV Encontro Nacional de Estudos Populacionais*. Caxambu.

SACHS, Ignacy (2010). Barricadas de ontem, campos do futuro. *Estudos Avançados*, 24 (68): 25-38.

SABOURIN, Eric (2011). Teoria da reciprocidade e socioantropologia do desenvolvimento. *Sociologias*, 13(27): 24-51.

SEBRAE (2007). *Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil: 2003-2005*. Disponível em <<http://www.biblioteca.sebrae.com.br>>.

SEBRAE (2011). *Taxa de sobrevivência das empresas no Brasil*. Coleção Estudos e Pesquisas, out./2011. Brasília.

SINGER, Paul (1999). *Uma utopia militante. Repensando o socialismo*. 2ª ed. Petrópolis: Vozes.

SINGER, Paul (2002). *Introdução à Economia Solidária*. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo.

SOARES, Sergei (2010). O ritmo na queda da desigualdade no Brasil é aceitável? *Revista de Economia Política*, 30(3): 364-380.

VEIGA, José Eli da (2006). *Desenvolvimento sustentável: o desafio do século XXI*. Rio de Janeiro: Garamond.

WORLD BANK (2014). *World Development Indicators: Brazil*. Washington. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/country/brazil>>.

# ENTREVISTADORES

Antoninha Sirlanda Boza Viapiana

Beatriz Ribeiro

Belisa Victoria Nascimento Rocha

Carmelita Lutkmeier

Cecília Ribeiro da Silva

Clara Denise de Sousa Pinto

Clarice Alves de Lima

Daliane Deyse de Lima Pessoa

Daniela Rueda

Elizabete de Jesus Rocha

Erika Ferreira Moura

Gearlanza Alves Galdino

Geusa da Purificação Pereira

Heliane Aragão Pereira

Hugo Luiz Cordovil de Freitas

Iraides Rodrigues Leite de Araújo

Ivan Lopes Gomes da Silva

Jane Gleifa Oliveira Machado

Jaqueline Morbach Neumann

Joana Darc Aguiar de Souza

João Conrado Dias Fabbri

João José Corrêa

Jocemir Porto Dadalt

José Francisco Pereira de Sousa (Frank)

Karlla Miranda da Costa

Katiane Farias Teixeira

Keillha Israely Fernandes de Araújo

Kristiany Mariely Bender

Leonise Nichele Pereira

Lourdes Candida da Silveira

Luciana Eugênio Rogério

Luciane Rocha Ferreira

Manoel Alves de Oliveira

Marco Aurélio Maia Barbosa de Oliveira Filho

Maria Izabel Machado

Marta Simone Vital Barreto

Micaela Alves Rocha da Costa

Michele Yenara Agostinho

Micheline Maria de Lima

Miriam Abe Alexandre

Miriam Moura Vital

Raimunda Beatriz Borba Miranda

Rogério Silva Fiaes

Sabrina Abrão de Magalhães

Sabrina Stieler Teixeira

Santinho dos Santos Carvalho

Solange Maria da Silva do Nascimento

Sonia de Fátima de Medeiros Vasconcelos

Sylvio Antônio Kappes

Thaisy Perotto Fernandes

Tiago da Conceição Souza

Wanderley Batista de Carvalho

