

A economia solidária no Brasil: refletindo sobre os dados do primeiro Mapeamento Nacional¹

Luiz Inácio Gaiger

O artigo destaca a importância da nova Base de Dados sobre a Economia Solidária no Brasil, criada através do Primeiro Mapeamento Nacional, particularmente para as pesquisas sobre o tema. Inicialmente, demonstra-se em que medida os quase 15 mil empreendimentos cadastrados correspondem à definição da economia solidária adotada pelo Mapeamento. A seguir, são propostas explorações da Base de Dados no sentido de aferir se as práticas de gestão e as formas de participação dos empreendimentos na sociedade evidenciam uma racionalidade econômica e social específica, distinta da lógica das empresas capitalistas. A questão, central para os estudos sobre o tema, é relevante para caracterizar a natureza alternativa da economia solidária.

Nos dias atuais, as pesquisas sobre a economia solidária no Brasil passam a dispor de uma nova e importante base de informações, oriunda do Primeiro Mapeamento Nacional da Economia Solidária. Ao agregar informações de 15 mil empreendimentos, nas 27 Unidades da Federação, sobre a gênese dos empreendimentos, suas estratégias de desenvolvimento e os benefícios que aportam para seus integrantes e seus entornos sociais, essa base de dados propicia análises a partir de uma visão ampla do perfil socioeconômico e das práticas de gestão da economia solidária.

Os estudos acadêmicos sobre a economia solidária multiplicaram-se nos últimos anos, mas a inexistência de informações abrangentes e sistematizadas a respeito restringiu as pesquisas a uma abordagem qualitativa, valiosa para o exame dos traços particulares dessas organizações mas insuficientes para identificar suas tendências predominantes e seus efeitos sobre as condições de vida dos trabalhadores. O Mapeamento permite uma mudança de escala nas análises e a rediscussão de teses importantes, presentes no debate teórico e político. No espaço reservado a essa comunicação, pretende-se exemplificar essas possibilidades, por meio da exploração de dados que permitam aquilatar qualitativamente essas organizações econômicas, do ponto de vista das inovações que introduzem no modo de agenciar seus recursos produtivos, humanos e materiais, e assim reponder a suas necessidades e objetivos. Conceitualmente, trata-se de aferir a presença de uma *racionalidade* socioeconômica peculiar aos empreendimentos de economia solidária, derivada de sua natureza associativa e de características tais como a indivisão física entre capital e trabalho, as práticas de autogestão e o entrelaçamento com as redes movimentistas (Doimo, 1995), hoje alinhadas numa ampla mobilização nacional e internacional (Mendell, 2003), de construção da identidade política e do movimento social da economia solidária.

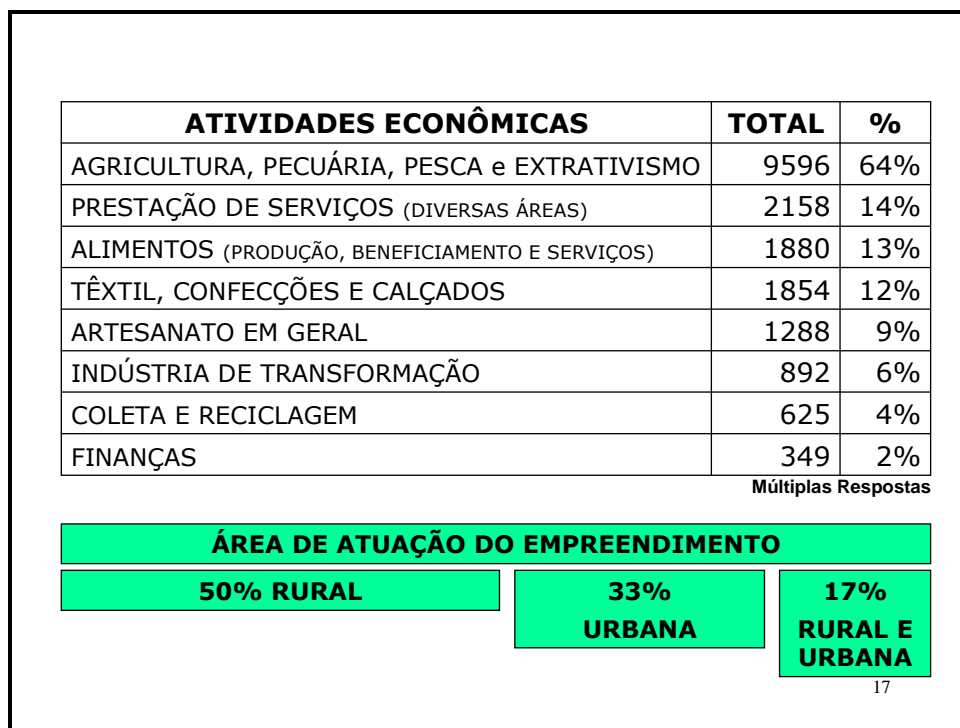
¹ Trabalho apresentado no II Seminário Nacional do Núcleo de Pesquisa sobre Movimentos Sociais, da Universidade Federal de Santa Catarina, em abril/2007.

A questão da racionalidade solidária é central pois, como indicado em outros estudos (Gaiger, 1996; 2004c; 2006), justifica as teses e as expectativas quanto ao caráter alternativo dessas organizações, à possibilidade de veicularem princípios de uma *outra* economia (Cattani, 2003) ou de representarem uma crítica e uma ação substitutiva ao modelo de desenvolvimento:

As formas alternativas de produção e de geração de renda são encaminhadas pelos proponentes de projetos com uma dupla finalidade: a de se viabilizarem economicamente e a de serem espaço pedagógico de conscientização e de desenvolvimento da cidadania. Do ponto de vista econômico, o projeto deve gerar a capacidade de sobrevivência dentro de um sistema vigente, mas deve também incorporar uma crítica ao modelo de desenvolvimento econômico dominante. (Scherer-Warren, 1996: 15).

Os dados do Mapeamento contêm indicadores importantes quanto ao modo e ao grau como os empreendimentos de economia solidária respondem a esses desafios, como buscaremos demonstrar. As limitações de espaço obrigam a restringir a análise a um plano geral e abstrato, quase sem fazer referências a exemplos concretos e sem trazer diretamente à discussão a notória diversidade da economia solidária, quanto aos setores econômicos, às categorias sociais envolvidas, às atividades coletivas e às formas de organização. Essa diversidade, indiscutivelmente relevante do ponto de vista sociológico, seria de consideração indispensável em análises subseqüentes, sugeridas adiante através da proposição de tipologias interpretativas.

Contamos com alguma familiaridade do leitor em relação aos traços gerais da economia solidária e às suas principais expressões no Brasil, objeto de compilações e de estudos comparativos (Singer & Souza, 2000; Santos, 2002; Gaiger, 2004c; França Filho et al., 2006). De outra parte, o retrato da economia solidária revelado pelo Mapeamento teve considerável difusão, especialmente através do *Atlas da Economia Solidária*, publicado em abril de 2006 (SENAES/MTE) e das opções de acesso ao Sistema Nacional de Informações da Economia Solidária – SIES (www.sies.mte.gov.br). Diga-se ao menos que o Mapeamento cobriu 41% dos municípios brasileiros e levantou dados sobre 14.954 empreendimentos e uma população estimada de 1.256.000 participantes. Do total, 54,5% são associações, 32,7% são cooperativas e 10,7% funcionam como grupos informais. As atividades coletivas mais comuns são a produção (61%), a comercialização (57%) e o uso de equipamentos produtivos (48%). A fisionomia rural da economia solidária é visível ao observar-se sua repartição por setores econômicos:



Caracterização econômica dos EES (Fonte: Atlas da Economia Solidária)

Antes de sua divulgação, a Base de Dados sofreu um processo de crítica, segundo procedimentos que resultaram em recategorizações das variáveis, reclassificação de respostas e criação de novas variáveis, a partir das questões originais. Aplicaram-se testes de consistência das informações e de adequação dos empreendimentos aos critérios mínimos definidos no Termo de Referência do Mapeamento. Dentro de níveis razoáveis de confiabilidade, com algumas exceções a requererem cuidados especiais no uso das informações, a Base de Dados foi validada.²

Uma reflexão preliminar sobre economias e racionalidades

Uma das simplificações típicas do senso comum reside em considerar como atividades econômicas apenas aquelas que se inserem na chamada economia de mercado. Nessa concepção, as empresas privadas capitalistas, ou empresas de mercado, aparecem exclusivamente como autênticos e legítimos agentes da economia, o que explica algumas denominações usuais, como *setor produtivo*, referente às modernas e capitalizadas empresas de transformação, ou *produtores rurais*, que indiretamente tacha de improdutivos os pequenos proprietários e a produção familiar. Quem não pertence a esses setores modernos e competitivos é visto como um sinal de atraso ou fica relegado a um papel secundário - para os pobres, uma espécie de economia de sobrevivência - com funções mais sociais, de freio à marginalização, do que propriamente econômicas.

² O tratamento da Base foi realizado conjuntamente pela UNISINOS e pelo IPEA, a pedido da Secretaria Nacional de Economia Solidária. O autor desse trabalho atuou como consultor técnico durante todo o Mapeamento.

Naturalmente, essa visão da economia não resiste nem a uma análise histórica, nem a um exame dos indicadores mais recentes. Uma ampla parcela das atividades econômicas, geradora de riqueza e de bem-estar, sempre esteve à margem ou numa relação indireta com o mercado capitalista, isto é, com o regime de intercâmbio econômico determinado pela lógica de realização do lucro e da acumulação privada do capital. Não somente a sobrevivência, mas igualmente a prosperidade de importantes segmentos da população foi garantida por práticas e estruturas de produção e de troca orientadas por uma lógica de outro tipo, que Coraggio (1999) denomina de *reprodução ampliada da vida*. Uma parte expressiva do PIB nacional provém dessas atividades, como é patente no caso da pequena produção agrícola, cujo desempenho nos últimos anos evidencia uma capacidade de modernizar-se e tornar-se mais produtiva, sem perder o seu caráter familiar. Mesmo os segmentos mais pobres não estão desprovidos de iniciativas e de estratégias econômicas, de eficiência apreciável (Abramovay, 2004).

O fato é que outras economias, produtivas e orientadas ao intercâmbio de bens, existiam antes da disseminação das relações capitalistas de produção e de circulação de mercadorias. Desse ângulo, o capitalismo é que representou a introdução de *outra* economia, gradativamente sobreposta a formas econômicas pré-existentes, incorretamente classificadas como pré-capitalistas, como se fossem um mero preâmbulo da economia superior do capital e estivessem fadadas ao desaparecimento. Como bem relata Singer (1999), diante do advento das relações capitalistas, os trabalhadores reagiram de várias formas, combatendo a exploração no interior da empresa capitalista, criando alternativas próprias de caráter associativo e cooperativo ou, acrescentamos, defendendo ao máximo os seus sistema de vida autóctones, seu patrimônio produtivo e seus saberes, contra a ameaça de espoliação e de subordinação do capital.

Outras economias continuaram coexistindo com a forma capitalista progressivamente dominante. A depender dos critérios de análise, considerar essa última como mais moderna, no sentido de superior, perde grandemente o seu sentido. Basta que se abra mão do axioma do crescimento e da máxima rentabilidade, ou do próprio paradigma do desenvolvimento (Santos, 2002), para que as coisas mudem de figura. A tradição de agir coletivamente se manteve e se renovou entre os trabalhadores, gerando o cooperativismo operário no séc. XIX, o associativismo e a economia social na passagem ao séc. XX e, agora, a economia solidária, por razões fundamentais: brindar segurança material, reconhecimento e vida significativa à imensa maioria de pessoas que vivem primordialmente da sua capacidade de trabalho. Nos termos da primeira pesquisa nacional no Brasil sobre a economia solidária:

Adentrando a natureza dos empreendimentos de economia solidária, a conclusão essencial está no fato de que eles propiciam, em *alguns casos*, a existência de relações sociais *antagônicas ao capitalismo* e, em *muitos casos*, preservam ou revitalizam relações sociais *não capitalistas*, fundamentais para a vida dos pobres e para os indivíduos que vivem do seu trabalho, atenuando assim sua sujeição à economia dominante e conjurando o exclusivismo das relações assalariadas, portanto de subordinação e expropriação, a eles reservadas como via de integração social (Gaiger, 2004c: 394).

Para esses indivíduos, não fossem as circunstâncias já bem instituídas pelo capital, pouco sentido haveria em lidar com uma economia exógena e contraposta ao trabalho, muito menos partilhar o senso comum sobre a sua superioridade. Desde as suas origens modernas, coube à solidariedade, como princípio organizador das atividades econômicas, cumprir um papel vital de alargamento da experiência humana de reprodução da vida, ao contrapor-se às determinações e às limitações impostas pela racionalidade estrita do capital. Mantiveram-se assim vigentes outros princípios e outras lógicas de organização do trabalho, de criação de bens e de circulação da riqueza, ao lado da economia de mercado capitalista, o que nos autoriza a falar de uma *economia plural*, como bem apontam os estudos da Nova Sociologia Econômica, na esteira de Karl Polanyi (Bonifácio, 2005).³

O cenário atual da economia solidária apresenta desafios consideráveis, posto que o leque de carências e de aspirações humanas amplia-se, frustrando a esperança de serem atendidas através da lógica capitalista de produção incessante de mercadorias. Ao mesmo tempo, essa mesma lógica introduz requisitos cada vez mais exigentes de competências, inovação e desempenho competitivo, para a viabilidade das empresas capitalista e de eventuais formas alternativas de produção e de organização socioeconômica. O aporte da economia solidária, para a vida dos trabalhadores que nela apostam, depende então de sua capacidade simultânea de responder aos requerimentos de eficiência - não somente econômica, mas sistêmica (Gaiger, 2004a) - e promover experiências significativas de trabalho, regidas pela equidade e por laços sociais de cooperação e participação.

Essa relação positiva entre os *aspectos solidários*, de autogestão e de cooperação no trabalho, e os *aspectos empreendedores*, de organização dos fatores produtivos e de sua gestão adequada ao enfrentamento dos obstáculos e à realização das metas econômicas, constitui o que chamamos de uma *racionalidade* específica dos empreendimentos de economia solidária (Gaiger, 2004b). Ela se diferencia das práticas habituais dos trabalhadores individuais, cujos esforços para manterem-se à tona mal os defende da informalidade e da insegurança, mantendo-os na dependência de outros agentes econômicos; diferencia-se também da economia popular tradicional, cujos vínculos de reciprocidade nem sempre refletem princípios igualitários e democráticos e tampouco a retiram de

³ Para uma visão panorâmica da Nova Sociologia Econômica, ver Lévesque, Bourque & Forgues, 2001.

uma posição subalterna e precária na estrutura econômica. Naturalmente, essa nova racionalidade igualmente se opõe à índole e às práticas da empresa capitalista, que não são inclusivas e apenas valorizam o trabalho instrumentalmente, na justa medida requerida pelas estratégias de acumulação.

O processo de identificação dos empreendimentos, na primeira Fase do Mapeamento, bem como a fisionomia da economia solidária revelada pelos dados gerais apurados, referendam a importância de duas condições favoráveis à emergência dessas iniciativas: a) as experiências populares prévias em práticas associativas, comunitárias ou de organização de classe, nas quais se criam laços de confiança, uma identidade comum e competências para a defesa coletiva de seus interesses; b) o grau de compatibilidade entre a economia solidária e a economia popular, amoldando-se a primeira aos arranjos familiares e semi-coletivos que asseguram a subsistência dos trabalhadores e inserem-se em sua experiência e nos seus círculos de relação e de influência (Gaiger, 2004c: 374-5). Com poucas exceções, os empreendimentos solidários não substituem nem prescrevem essas formas populares de vida econômica, mas as potencializam ao reorganizarem os fatores produtivos, materiais e humanos, num processo de metamorfose normalmente incompleto e essencialmente híbrido.

Esse revigoramento orientado dos ativos socioeconômicos do tecido popular corresponde ao que Razeto, um dos primeiros teóricos da economia solidária, designou de emergência do “Fator C”:

consiste no fato de que um elemento comunitário, de ação e gestão conjunta, cooperativa e solidária, apresente no interior dessas unidades econômicas efeitos tangíveis e concretos sobre o resultado da operação econômica. Efeitos concretos e específicos nos quais se possa discernir uma particular produtividade dada pela presença e crescimento do referido elemento comunitário, análoga à produtividade que distingue e pela qual se reconhecem os demais fatores econômicos. (...) Em síntese, o “fator C” significa que a formação de um grupo, associação ou comunidade, que opera cooperativa e cordialmente, proporciona um conjunto de benefícios a cada integrante e um melhor rendimento e eficiência à unidade econômica como um todo, devido a uma série de economias de escala, economias de associação e externalidades, implicadas na ação comunal e comunitária. (Razeto, 1993, p. 40-1).

Ao darem-se as mãos, os trabalhadores fortalecem o seu poder de ação e aumentam as chances de resolverem problemas e realizarem projetos. Sem essa expectativa, da parte dos empreendedores solidários e das organizações de apoio, a economia solidária seria inexplicável. Mas sem lograr esse objetivo razoavelmente, a economia solidária seria uma idealização ilusória, de dias fatalmente contados. Diante dessa questão, portanto, todas as outras tornam-se secundárias ou ficam deslocadas. Por isso, uma análise qualitativa da economia solidária, mesmo ainda geral, a partir dos dados do Mapeamento, deve começar indagando-se: empreendedorismo e solidarismo andam juntos

nessas experiências, isto é, estão ambos presentes, reforçando-se mutuamente? Se a resposta for positiva, pode-se a seguir examinar os casos em que essa racionalidade mais se desenvolve (ou, pelo contrário, encontra-se refreada), além dos fatores que mais contribuem para isso e as conseqüências mais importantes. Encontrando-se casos típicos, pode-se elaborar tipologias dos empreendimentos, identificando condições e arranjos dinâmicos específicos, explicativos de sua emergência, de seu funcionamento e de seus avanços. Tipologias *interpretativas*, interessantes por irem além das aparências ou da morfologia externa dos empreendimentos e apanharem os seus princípios e relações estruturais.⁴

Mínimos de solidarismo e de empreendedorismo

Informações úteis a respeito da questão primordial em tela provêm dos testes, antes referidos, aplicados à base de dados para efeitos de sua validação. Com esse fim, buscou-se identificar empreendimentos que fugiam ao Termo de Referência, isto é, cujas características, tais como declaradas nas entrevistas, os desclassificariam como empreendimentos solidários. Nesse caso, ou não seriam iniciativas econômicas permanentes e suprafamiliares ou, mesmo o sendo, não funcionariam de modo minimamente autogestionário ou no intuito de garantir sua viabilidade econômica. Por conseguinte, não poderiam estar imbuídos de uma racionalidade empreendedora e solidária. Quanto mais freqüentes esses casos, mais distante ficaria a hipótese da existência de uma nova racionalidade. Sendo tais casos predominantes, entre as 15 mil experiências mapeadas, o próprio conceito de economia solidária estaria sujeito a cair por terra.

Uma das baterias de testes incidiu sobre traços negativos dos empreendimentos, registrados na coleta de dados. Caso esses traços, contrários às definições do Termo de Referência, ocorressem em grande proporção ou associados a outras características, não aleatórias, estaríamos diante de uma debilidade sistêmica dos empreendimentos. Caso essas *hipóteses negativas* fossem rejeitadas, os empreendimentos teriam passado no teste. Portanto, uma contraprova, no sentido de falsear (ou expor à falsificação) as conclusões tiradas a partir dos dados *favoráveis* à economia solidária. As hipóteses negativas principais e suas rejeições totais ou parciais foram as seguintes:⁵

⁴ Analisar dados oriundos de um levantamento de base populacional, através de sua quantificação, agregação e extratificação, equivale a montar e desmontar as peças de vários quebra-cabeças (os empreendimentos), buscando compará-los e descobrir tipos de peças e de encaixes comuns, que revelem a figura (ou a estrutura) de fundo. É possível então empilhar as peças de incontáveis maneiras, da mesma forma que se pode separar os empreendimentos conforme o ano de início, a zona de atuação, a atividade econômica, o gênero e qualquer outra variável. Esse trabalho será infundável e ficará limitado ao plano descritivo, se não se orientar por uma teoria e por hipóteses de análise.

⁵ Parâmetros técnicos: freqüências inferiores a 1,5% (224 empreendimentos) foram desprezadas, por serem consideradas dentro da *margem de erro*, isto é, como parte do percentual aceitável de anomalias aleatórias, inevitáveis em levantamentos de base populacional. Freqüências entre 1,5 e 3% foram objeto de análises pontuais, ponderando-se no entanto que não comprometem a validade geral dos dados.

Relacionadas a situações de baixo empreendedorismo:

- **Hipótese 1:** EES que funcionam principalmente com base em doações não atendem aos requisitos de empreendedorismo, eficiência e viabilidade.
 - **Conclusão:** poucos EES são completamente dependentes, mas a carência de infraestrutura e de recursos materiais e financeiros próprios constitui um fator importante de dependência externa das iniciativas de economia solidária.
- **Hipótese 2:** EES destinados unicamente ao autoconsumo não possuem uma dinâmica econômica empreendedora.
 - **Conclusão:** o Mapeamento captou uma parcela de empreendimentos de subsistência, cuja motivação, em 1/3 dos casos, é o acesso ao crédito para unidades produtivas familiares ou individuais, especialmente no meio rural, por meio da formação de grupos e associações.
- **Hipótese 3:** a inexistência de salários regulares ou de benefícios sociais para os sócios que atuam no empreendimento indica EES sem caráter econômico ou de rentabilidade insuficiente para assegurar sua viabilidade preservando a dignidade do trabalho.
 - **Conclusão:** houve problemas de interpretação quanto ao que significa *sócios que trabalham no empreendimento*. Mesmo assim, é uma fragilidade importante de muitos EES, que não remuneram regularmente os sócios (17,8%) ou não oferecem benefícios sociais mesmo quando já superaram a fase de implantação (52%). Paradoxalmente, a ausência de benefícios é ligeiramente maior nos EES de Produção coletiva (60,8%) e menor em EES cujas atividades não implicam labor coletivo regular, como a Troca de produtos ou serviços (49%), Poupança ou crédito coletivo (46,5%) e Obtenção de clientes ou serviços para os sócios (52,4%). Nesses dois últimos, a explicação reside em parte no fato de que se organizam com frequência como Cooperativas, nas quais a ausência de benefícios sociais é acentuadamente menor (42,4%). De outra parte, pode-se presumir que os benefícios sociais estejam às vezes garantidos de modo individual, através da ocupação profissional principal dos sócios, quando o EES destina-se, por exemplo, a gerar uma renda ou utilidade econômica complementar.⁶

Relacionadas a situações de baixo solidarismo:

- **Hipótese 4:** empreendimentos que não adotam formas de organização jurídica explicitamente associativas ou cooperativas não são autogestionárias.
 - **Conclusão:** os casos existentes (0,7%) ficam na margem de erro e não apresentam um comportamento atípico nos quesitos de autogestão.
- **Hipótese 5:** EES criados apenas para acessar recursos para usos individuais não possuem uma dinâmica coletiva.
 - **Conclusão:** são EES providos de atividades econômicas coletivas em intensidade menor que os demais, mas isso não significa que sejam inexistentes.
- **Hipótese 6:** algumas atividades de fraca densidade coletiva, como o uso comum de equipamentos, quanto desacompanhadas de outras, descaracterizam a dimensão solidária dos EES.

⁶ No formulário do Mapeamento não se perguntou se os sócios ou trabalhadores dos EES dispunham de garantias ou direitos sociais de modo individual ou anterior ao empreendimento, mas apenas através desse.

- **Conclusão:** o fato indica empreendimentos com baixo grau de envolvimento na atividade-fim, como as cooperativas de eletrificação rural, não implicando que estejam desprovidos de outras práticas associativas ou de vivência comunitária.
- **Hipótese 7:** a inexistência de órgãos colegiados de decisão, ou de instâncias participativas, descaracteriza a autogestão nos EES.
 - **Conclusão:** houve problemas de entendimento na aplicação do formulário, mas existe uma parcela de EES pouco democráticos e participativos, inferior a 10%.
- **Hipótese 8:** a exclusividade ou a predominância de trabalhadores não sócios, atuando no empreendimento, descaracteriza a natureza associativa e igualitária dos EES.
 - **Conclusão:** apenas 2,7% dos EES possuem apenas trabalhadores não sócios, 1% em caráter permanente. Uma situação contraditória, mas claramente minoritária.
- **Hipótese 9:** a existência de trabalhadores não-sócios engajados na produção de modo permanente indica a compra sistemática de força-de-trabalho, reeditando a separação entre os trabalhadores e a propriedade dos meios de produção.
 - **Conclusão:** dos EES, apenas 2,5% contratam trabalhadores para a produção em caráter permanente. Vale a conclusão anterior.
- **Hipótese 10:** a falta de participação social e política indica inexistência de solidarismo externo.
 - **Conclusão:** as declarações prestadas afirmam haver ao menos um tipo de participação em cerca de 50% dos EES, sendo a mesma completamente inexistente em 19% dos casos. Não há contudo relações com outros traços específicos, como a Região ou o tipo de atividade econômica, o que revela ser esse um limite atual da economia solidária.⁷

De modo geral, mesmo longe da “perfeição”, os EES mapeados passaram no teste, ao apresentarem práticas solidárias e empreendedoras geralmente acima de um patamar mínimo. Para uma avaliação mais abrangente e conclusiva a esse respeito, construímos dois coeficientes, respectivamente de *baixo empreendedorismo* e de *baixo solidarismo*, formados por indicadores de *práticas ou situações negativas*, semelhantes àquelas examinadas nas hipóteses acima. O objetivo foi verificar se essas práticas ou situações são fatos isolados ou vinculados entre si. Uma espécie de *malha fina*: quanto maior a pontuação de cada EES, menos empreendedor ou solidário seria. Quanto mais EES tivessem pontuações elevadas, mais ficaria comprometida a sua qualidade geral e deveríamos admitir que a economia solidária no Brasil está longe do que se imagina, isto é, de conter elementos efetivos de *outra* economia.

⁷ Tudo depende das expectativas: pesquisas (Gaiger, 2003; 2004c) apontam que o contexto e os relacionamentos externos dos EES influenciam o seu desenvolvimento. Ao mesmo tempo, as questões de organização interna e os problemas de viabilidade a curto prazo dominam a sua agenda de prioridades e restringem os espaços de militância, pois essa requer tempo e liberação de quadros produtivos. O fato de que os EES mais engajados nos movimentos sociais, inclusive nos fóruns de economia solidária, sejam mais visíveis e lembrados, pode criar a impressão de que se trata de algo normal para todos os empreendimentos.

Buscando explorar ao máximo as informações contidas no SIES, os indicadores de cada coeficiente são os seguintes:⁸

- Coeficiente de *baixo empreendedorismo*:
 - .1. Insumos, matérias-primas e recursos iniciais doados
 - .2. Sede e equipamentos principais cedidos ou emprestados
 - .3. Produção destinada unicamente ao autoconsumo dos sócios
 - .4. Despreparo para a prática de comercialização
 - .5. Resultados da atividade econômica insuficientes para pagar as despesas do ano
 - .6. Incapacidade de remunerar os sócios que trabalham no empreendimento
 - .7. Inexistência de benefícios, garantias e direitos para os sócios trabalhadores
 - .8. Presença permanente de trabalhadores não sócios, na produção ou outros setores
 - .9. Inexistência de cuidados com os resíduos produzidos pelo empreendimento
- Coeficiente de *baixo solidarismo*:
 - .1. Empreendimento sem nenhuma atividade coletiva declarada
 - .2. Inexistência de assembléia ou reunião do coletivo de sócios
 - .3. Inexistência de outras instâncias de direção e coordenação de caráter participativo
 - .4. Inexistência de mecanismos de participação dos sócios nas decisões
 - .5. Trabalho no empreendimento restrito a não sócios
 - .6. Ausência de participação em redes ou fóruns de articulação
 - .7. Ausência de relacionamentos ou de participação em movimento sociais e populares
 - .8. Ausência de participação ou de desenvolvimento de ação social ou comunitária
 - .9. Inexistência de iniciativa com vistas à qualidade de vida dos consumidores

O *desempenho empreendedor* geral dos empreendimentos mostrou-se bastante satisfatório, pois 99,7% dos EES incidem no máximo em 4 indicadores e 97,5%, em 3 indicadores ou menos. Do total, 64,6% incidem em apenas 1 indicador, ou não incidem em nenhum dos 9 indicadores utilizados. Apenas 0,3% dos EES incidem em 5 indicadores.⁹

O *desempenho solidário* geral dos empreendimentos também revelou-se satisfatório, embora inferior ao desempenho empreendedor: 91% dos EES incidem em no máximo 4 indicadores e 75%, em no máximo 3 indicadores. Do total, 27% incidem em apenas 1 indicador, ou não incidem em nenhum dos 9 indicadores utilizados. No outro extremo, 9% dos empreendimentos incidem em 5 ou mais indicadores, 25% em 4 ou mais indicadores, ou seja, em mais de 1/3 dos indicadores de baixo solidarismo. Somente 0,9% dos casos incidem em 6 ou 7 indicadores.

⁸ Os indicadores propostos não são necessariamente os melhores do ponto de vista conceitual, pois precisam ser aplicáveis aos dados disponíveis. Normalmente, cada indicador não se relaciona apenas à questão do formulário mais diretamente relacionada a ele, mas a um conjunto de questões e respostas afins, consideradas simultaneamente (conetivo *e*) ou alternativamente (conetivo *ou*). Isso origina uma *sintaxe de seleção de casos*. Não detalharemos aqui cada indicador, pois isso exigiria a apresentação das mais de 270 variáveis da Base de Dados.

⁹ Certas cifras são maiores em alguns Estados, requerendo uma análise mais cuidadosa, que não será objeto desse texto.

Por conseguinte, o *desempenho global* dos empreendimentos também é satisfatório, no que tange a não possuírem características ou exercerem práticas indicadoras da ausência de empreendedorismo ou de solidarismo: 93,7% deles incidem no máximo em 6 indicadores (1/3) dos 18 utilizados e 0,5% incidem em 9 indicadores (50%) ou mais. Existem empreendimentos muito frágeis ou em situações contraditórias com o conceito de economia solidária. Porém, como todas as frações que se referem a eles, ou seja, a empreendimentos com elevado coeficiente de baixo empreendedorismo ou de baixo solidarismo, são inferiores a 1,5% (margem de erro), pode-se dizer que os EES mapeados, salvo tais exceções, correspondem a experiências classificáveis como de economia solidária. Em que pese a aparente redundância, a conclusão a tirar é fundamental: o conceito de economia solidária, como conjunto de práticas orientadas por uma racionalidade que concilia solidariedade e eficiência, possui fundamentação empírica.

Pontos fortes e fracos dos empreendimentos solidários

Nossa resposta contudo ainda é parcial. Não basta provar a ausência de algo para demonstrar que o seu contrário está presente. É necessário verificar então se os EES não ficam rentes aos mínimos de empreendedorismo e solidarismo, isto é, se os superam em graus razoáveis, apresentando bons *indicadores positivos* de empreendedorismo e de solidarismo. Uma resposta ainda mais convincente se os EES apresentarem um desempenho alto em indicadores mais exigentes, apropriados a uma concepção avançada de economia solidária.

Essa avaliação foi realizada através de um dispositivo metodológico oposto ao anterior: os EES foram analisados segundo sua pontuação em coeficientes de *alto empreendedorismo* e de *alto solidarismo*, cada um composto também por 9 indicadores, construídos a partir das informações disponíveis no SIES. Como o adjetivo *alto* deixa a entender, a pontuação em cada indicador exige que o EES atenda a um conjunto de requisitos por vezes muito acima das condições esperadas da maioria dos empreendimentos. Para pontuar em vários indicadores, o EES necessita apresentar uma considerável desenvoltura em muitas dessas frentes. Um fato excepcional, como se verá.

Impõe-se aqui um cuidado metodológico importante: os indicadores de *alto* desempenho, com raras exceções, não recaem nas mesmas variáveis já utilizadas pelos indicadores de *baixo* desempenho, muito menos quando se trata de variáveis do tipo *sim/não*. Além disso, as variáveis compreendidas em cada indicador entram em combinações específicas entre si, que nunca se repetem de modo invertido noutro indicador. Assim, nenhum indicador forma um par dicotômico com um indicador oposto, evitando-se com isso que os EES sejam divididos automaticamente em dois pólos contrários, conforme tenham respondido *sim* ou *não*, pois assim nossa análise seria tautológica. Se subconjuntos de EES alinham-se de um certo modo, ao terem respondido de forma similar a certas

questões, diferentes e independentes entre si, isso revela um padrão de funcionamento, cujas razões e contornos é o que busca descobrir a análise.

Feitas essas ponderações, assim ficaram os coeficientes, seus indicadores e os percentuais de EES que os satisfazem:

- Coeficiente de *alto empreendedorismo*:
 1. Recursos principais à montante (insumos, matérias-primas e recursos iniciais) de propriedade do empreendimento (12,3%)
 2. Sede, equipamentos e espaço principais de comercialização próprios (7,3%)
 3. Comercialização principal no mercado estadual, nacional ou internacional (9,1%)
 4. Uso de estratégias e ausência de dificuldades de comercialização (17,3%)
 5. Obtenção, sem dificuldades, de crédito para investimento (3,9%)
 6. Geração de sobra líquida e independência de financiamentos (9,2%)
 7. Remuneração e vínculo regulares dos trabalhadores sócios e não sócios (9,3%)
 8. Investimento na formação de recursos humanos (2,8%)
 9. Férias ou descanso semanal para os sócios que trabalham no empreendimento (4,1%)
- Coeficiente de *alto solidarismo*:
 1. Coletivização da produção, do trabalho ou da prestação de serviços (16,6%)
 2. Decisões coletivas tomadas pelo conjunto de sócios (21,6%)
 3. Gestão de contas transparente e fiscalizada pelos sócios (35,3%)
 4. Participação cotidiana na gestão do empreendimento (20,2%)
 5. Matérias-primas ou insumos principais de origem solidária (22,4%)
 6. Comercialização solidária e preocupação com os consumidores (6,4%)
 7. Participação em movimentos sociais e em ações sociais ou comunitárias (44%)
 8. Participação em redes políticas ou econômicas solidárias (3,8%)
 9. Ações de preservação do ambiente natural (29,8%)

Esses indicadores, se ligeiramente abrandados, contemplariam por vezes um percentual bem mais elevado de EES.¹⁰ Calculados sem concessões, eles têm a faculdade de apontar os atuais pontos de estrangulamento da economia solidária. A saber, no quesito *empreendedorismo*: investimento na formação de recursos humanos (2,8%), obtenção sem dificuldades de crédito para investimento (3,9%), concessão de férias ou descanso semanal para os sócios que trabalham no empreendimento (4,1%) e sede, equipamentos e espaço principais de comercialização próprios (7,3%). Deficiências relacionadas não ao funcionamento imediato do empreendimento, mas a *debilidades estruturais* que perduram, afetando o seu reconhecimento pelo mercado e reduzindo sua capacidade de gerar excedentes que garantam autonomia, coesão do quadro de sócios e qualificação produtiva a longo prazo. No quesito *solidarismo*: participação em redes políticas ou econômicas de natureza solidária

¹⁰ Por exemplo, contabilizar a segunda estratégia de comercialização, além da principal, elevaria o atendimento ao terceiro indicador de empreendedorismo de 9,1% para 17,3%.

(3,8%) e comercialização solidária, incluindo fornecedores e compradores (6,4%). Aqui, trata-se de limites nos *relacionamentos externos*, impostos pela fragilidade das redes de articulação e pela inexistência de cadeias produtivas solidárias, capazes de estender-se e romper o isolamento dos EES.¹¹

Os percentuais de EES que atendem aos demais indicadores, afora esses nós górdios, são melhores, entre 9% e 44%. Ademais, como vimos, poucos EES situam-se abaixo dos patamares mínimos. Deduz-se então que a maioria dos empreendimentos apresenta um *perfil geral médio*, por vezes considerável, de empreendedorismo e de solidarismo. Essa tendência central significa, por outro lado, que não encontraremos muitos EES com uma pontuação elevada nos coeficientes de alto empreendedorismo e de alto solidarismo.

		Frequência absoluta	Frequência percentual	Percentual válido	Percentual acumulado
Pontos	,00	7323	49,0	49,0	49,0
	1,00	5028	33,6	33,6	82,6
	2,00	1847	12,4	12,4	94,9
	3,00	555	3,7	3,7	98,7
	4,00	143	1,0	1,0	99,6
	5,00	53	,4	,4	100,0
	6,00	4	,0	,0	100,0
	7,00	1	,0	,0	100,0
	Total	14954	100,0	100,0	

Perfil do Coeficiente de Alto Empreendedorismo

Os indicadores de alto empreendedorismo são atingidos em média por 8,7% dos EES. Quase a metade dos empreendimentos não preenche nenhum indicador. Um terço atende apenas a um indicador. Somente 5% atendem a três indicadores ou mais. Os dados são consistentes com os percentuais individuais dos indicadores e com o fato de 3 deles apresentarem cifras inferiores a 5%. Os pontos mais débeis, já mencionados, correspondem à infra-estrutura, a crédito e investimentos, à capacitação dos recursos humanos e aos direitos sociais do trabalho.

		Coeficiente de alto empreendedorismo								Total
		,00	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	
Coeficiente de baixo empreendedorismo	,00	1483	1153	560	199	60	27	4	1	3487
	1,00	2889	2106	843	248	71	24	0	0	6181
	2,00	1921	1278	338	93	11	2	0	0	3643
	3,00	787	391	82	15	1	0	0	0	1276
	4,00	212	92	18	0	0	0	0	0	322

¹¹ A tese de que tais cadeias poderiam um dia substituir as relações com o mercado convencional, além de discutível (Gaiger, 2004c: 400-1), mostra-se aqui muito distante da realidade.

Total	5,00	28	8	6	0	0	0	0	0	42
	6,00	3	0	0	0	0	0	0	0	3
		7323	5028	1847	555	143	53	4	1	14954

Cruzamento dos coeficientes de baixo e de alto empreendedorismo

Para efeitos de contraste, o cruzamento de ambos os coeficientes de empreendedorismo comprova a consistência do instrumento, pois apenas 228 empreendimentos (1,5%) pontuam simultaneamente em 2 indicadores num dos coeficientes e em mais de 2 no outro. A área em destaque na tabela acima indica os 53 casos (0,3%) que, além disso, perfazem ao menos 6 pontos, isto é, 1/3 da pontuação simultânea máxima. Portanto, os perfis de baixo e de alto empreendedorismo excluem-se.

		Frequência absoluta	Frequência percentual	Percentual válido	Percentual acumulado
Pontos	,00	2122	14,2	14,6	14,6
	1,00	3763	25,2	25,8	40,4
	2,00	3933	26,3	27,0	67,3
	3,00	2591	17,3	17,8	85,1
	4,00	1381	9,2	9,5	94,6
	5,00	528	3,5	3,6	98,2
	6,00	204	1,4	1,4	99,6
	7,00	46	,3	,3	99,9
	8,00	9	,1	,1	100,0
	9,00	1	,0	,0	100,0
	Total	14578	97,5	100,0	
Missing System		376	2,5		
Total		14954	100,0		

Perfil do coeficiente de alto solidarismo

No tocante ao alto solidarismo, os percentuais individuais mais elevados dos indicadores, com 3 deles acima de 25% e uma média de 22,2%, refletem-se no desempenho global superior dos empreendimentos. Apenas 15% não pontuam em nenhum indicador; 31,8% pontuam em 3 ou mais indicadores; 5,3% pontuam em 5 ou mais indicadores, quando eram apenas 0,4% no alto empreendedorismo. As ausências maiores situam-se na comercialização solidária e na participação em redes econômicas e políticas solidárias.

		Coeficiente de alto solidarismo										Total
		,00	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00	
Coeficiente de baixo solidarismo	,00	0	48	166	269	253	169	111	29	8	1	1054
	1,00	24	398	808	782	542	225	70	15	1	0	2865
	2,00	241	954	1199	819	396	103	21	2	0	0	3735
	3,00	601	1060	987	446	142	28	2	0	0	0	3266

	4,00	708	822	537	226	40	3	0	0	0	0	2336
	5,00	479	431	223	47	7	0	0	0	0	0	1187
	6,00	58	45	12	2	1	0	0	0	0	0	118
	7,00	11	5	1	0	0	0	0	0	0	0	17
Total		2122	3763	3933	2591	1381	528	204	46	9	1	14578

Cruzamento dos coeficientes de baixo e de alto solidarismo

Da mesma forma, o cruzamento com o coeficiente de baixo solidarismo atesta a consistência do instrumento, embora as concomitâncias sejam mais frequentes: 4.045 empreendimentos (27%) pontuam simultaneamente em 2 indicadores num dos coeficientes e em mais de 2 no outro. A área em destaque indica os 944 casos (6,3%) em que os empreendimentos pontuam simultaneamente em ao menos 3 indicadores em cada coeficiente. Em apenas 15 casos, a pontuação chega a 9, isto é, a 50% da pontuação máxima em ambos os coeficientes.

Em conclusão, os empreendimentos não estão rente ao chão, próximos aos patamares mínimos, mas tampouco concentrados no topo. A sua grande maioria nem apresenta características negativas, contrárias ao empreendedorismo solidário, nem se destaca por características de alto desempenho. À luz do instrumento de análise aqui utilizado, eles estão acima do ponto *crítico* e abaixo do ponto *ótimo*: distribuem-se pelo gradiente existente entre esse dois níveis, com práticas variáveis mas efetivas de economia solidária.

Conjugando os resultados dos indicadores de baixo e de alto desempenho, chega-se a uma síntese dos pontos fortes e fracos da economia solidária retratada no Mapeamento:

- Pontos fortes:
 - Insumos, matérias-primas e recursos iniciais próprios *ou* de origem solidária
 - Produção destinada ao mercado, com estratégias de comercialização
 - Cuidados com a destinação dos resíduos e a preservação do ambiente natural
 - Trabalho exercido predominantes pelos sócios do empreendimento
 - Participação dos sócios nas decisões, via assembleias ou reuniões gerais
 - Gestão transparente e fiscalizada pelos sócios
 - Participação social e comunitária
- Pontos fracos:
 - Incapacidade de obtenção de crédito e de recursos para investimento
 - Insuficiência de remuneração regular, benefícios e direitos sociais vinculados ao trabalho
 - Falta de investimentos na formação de recursos humanos
 - Infrequência de instâncias participativas além da assembleia ou reunião geral
 - Troca ou comercialização escassa entre empreendimentos solidários
 - Limitada participação em fóruns de articulação e em redes de comércio solidário¹²

¹² A distinguir da participação social e comunitária em sentido amplo, bem mais frequente.

Compassos entre empreendedorismo e solidarismo

A hipótese de uma nova racionalidade socioeconômica implica ainda que as práticas solidárias e empreendedoras se reforcem mutuamente. É necessário então examinar se as variações observadas numas e noutras são concomitantes, isto é, se os graus de empreendedorismo e de solidarismo evoluem juntos. Prosseguindo no método empregado até aqui, a tarefa consiste agora em analisar os dois coeficiente de forma integrada.

Em primeiro lugar, os números encontrados refletem globalmente as situações evidenciadas em separado pelos coeficientes de alto desempenho. A grande maioria dos empreendimentos pontua em poucos indicadores, 92% deles no máximo em 5. Atingindo ou superando 50% da pontuação máxima (9/18 ptos.), há apenas 79 empreendimentos, o equivalente a 0,5% do total.

Por outro lado, apenas 8,7% não pontuam em nenhum indicador. No coeficiente de alto solidarismo, isso havia ocorrido com 14,6% dos EES, de modo então que 60% deles também não pontuam no coeficiente de alto empreendedorismo e 40% alcançam alguma pontuação. Como 49% dos EES não pontuaram no coeficiente de empreendedorismo, apenas 18% deles (8,7% do total) tampouco pontuam no coeficiente de alto solidarismo, enquanto os 82% restantes alcançam alguma pontuação. Subindo ligeiramente de faixa, 25,8% dos EES apresentam 1 ponto em alto solidarismo e 33,6%, 1 ponto em alto empreendedorismo. No coeficiente integrado, essa situação aparece simultaneamente (1+0, 0+1, 1+1) em percentuais menores, pois 40,5% dos EES totalizam 1 ou 2 pontos, ao que se deveria acrescentar os EES com 2 pontos num coeficiente (27% e 12,4%), sem pontuação no outro. Entre os os EES de menor desempenho, a concomitância entre as pontuações no alto solidarismo e no alto empreendedorismo não é regra. Um caso poder ocorrer sem o outro.

A tabela abaixo propicia uma visão mais geral, embora aproximativa, sugerindo que o conjunto de EES obedece a uma relação positiva entre maior solidarismo e maior empreendedorismo. No sentido vertical, lê-se que os 48,6% de EES com pontuação nula em empreendedorismo contribuem mais para as faixas de baixa pontuação de solidarismo do que para as de alta, decaindo essa contribuição de 59,5% para 26,1%¹³. Na coluna seguinte, essa tendência inverte-se, crescendo até a faixa dos EES com 5 pontos em solidarismo, diminuindo em seguida. Na terceira coluna, de EES com 2 pontos em empreendedorismo, sua menor contribuição está na faixa dos EES com nenhuma pontuação em solidarismo, com 9%, crescendo até 28,3% nos EES com 7 pontos em solidarismo. O mesmo vale para as colunas seguintes: a cada grau de empreendedorismo, corresponde um grau

¹³ Um valor ainda elevado, o que evidencia as contradições apontadas entre os EES com baixa pontuação. O caso mais gritante é o do único EES com 9 pontos em alto solidarismo, que alcança apenas 1 ponto em empreendedorismo.

proporcionalmente maior de solidarismo.¹⁴ Os casos de desenvolvimento unilateral, em apenas uma dessas dimensões, seriam excepcionais, fato convergente com a conclusão de estudos qualitativos (Gaiger, 2006), segundo a qual o desenvolvimento da dimensão empreendedora não inibe a autogestão e o engajamento social dos empreendimentos, antes os estimula ou mesmo os supõe.

		Coeficiente de alto empreendedorismo							Total	
		,00	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00		7,00
Coeficiente de alto solidarismo	,00	59,5%	28,6%	9,0%	2,2%	,5%	,2%			100,0%
	1,00	51,5%	34,0%	10,5%	2,9%	,8%	,2%	,0%		100,0%
	2,00	47,9%	34,4%	13,0%	3,5%	,8%	,3%			100,0%
	3,00	45,6%	34,9%	13,0%	4,9%	1,0%	,5%		,0%	100,0%
	4,00	40,0%	36,4%	16,0%	4,6%	1,9%	,9%	,2%		100,0%
	5,00	36,6%	37,3%	17,8%	6,1%	1,9%	,4%			100,0%
	6,00	30,4%	36,3%	22,1%	8,3%	2,0%	1,0%			100,0%
	7,00	26,1%	37,0%	28,3%	8,7%					100,0%
	8,00		33,3%	22,2%	44,4%					100,0%
	9,00		100,0%							100,0%
Total		48,6%	33,9%	12,4%	3,7%	1,0%	,4%	,0%	,0%	100,0%

Cruzamento dos coeficientes de alto empreendedorismo e de alto solidarismo

Poderíamos indagar se essa correspondência geral decorre em maior medida de alguma situação específica. Ou seja, alguns indicadores, numa dimensão, exerceriam uma força de indução sobre indicadores da outra dimensão. O atendimento aos mesmos por parte dos EES representaria então uma condição favorável ao atendimento de outros, integrando-se a dimensão empreendedora à solidária. Tais indicadores funcionariam como elos de ligação, como pontos de entrelaçamento entre solidarismo e empreendedorismo, cerne da racionalidade singular das iniciativas de economia solidária.

Uma técnica estatística apropriada a essa questão consiste em mensurar as correlações simultâneas entre todos os indicadores, verificando quais tendem a andar juntos, a se repelirem ou a manterem-se neutros, sem relações significativas.¹⁵ Os resultados de sua aplicação ao nosso estudo mostram que as atrações mais importantes ocorrem sempre entre os indicadores da mesma dimensão: práticas ou características de alto solidarismo, por exemplo, relacionam-se mais fortemente entre si do que com as práticas ou características de empreendedorismo. É possível que existam elos vinculando os dois aspectos, porém não de forma genérica, para todos os empreendimentos. Isto é compreensível,

¹⁴ A leitura da tabela na horizontal mostraria o mesmo resultado por outro ângulo: o número de EES com baixa pontuação em solidarismo (linhas superiores) decresce à medida que aumenta a sua pontuação em empreendedorismo, numa proporção mais acentuada do que a própria redução geral desses. O inverso ocorre com os EES de 4 a 8 pontos em solidarismo: sua presença é proporcionalmente maior nas faixas de melhor pontuação em empreendedorismo.

¹⁵ A técnica chama-se Análise de Correspondências Múltiplas. O uso de variáveis dicotômicas, desprovidas de graduações, como são os nossos indicadores, infelizmente limita o seu alcance. Outra restrição é a frequência em geral modesta dos indicadores (média geral de 15,45%), diminuta em alguns casos.

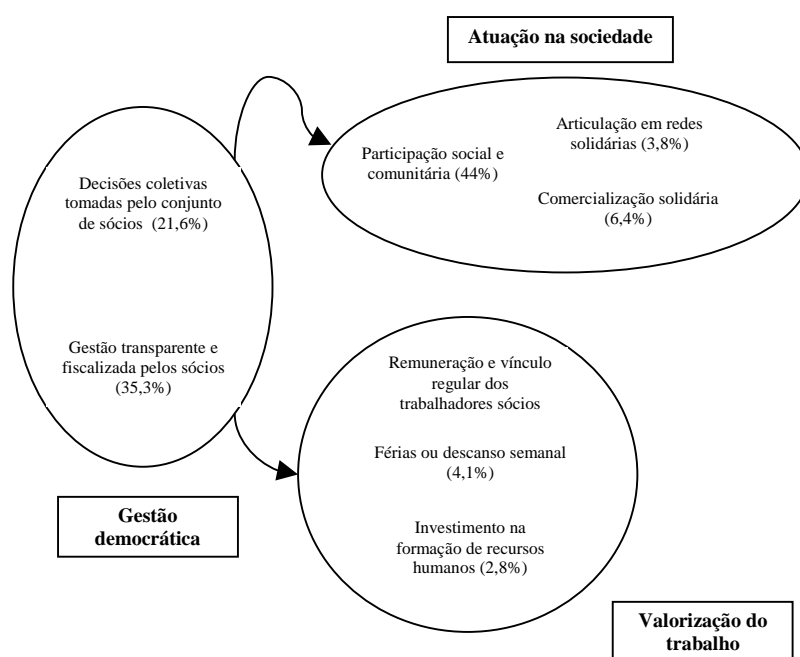
dada a diversidade da economia solidária, já aludida. Uma resposta mais satisfatória à questão exigiria um estudo particular de cada segmento, com hipóteses específicas correspondentes. Ainda assim, ressaí da análise geral feita que algumas *práticas avançadas* de empreendedorismo se fazem acompanhar de bons indicadores de solidarismo, sinalizando uma dinâmica ao mesmo tempo econômica, social e política: de um lado, no campo do fortalecimento econômico interno do EES, através do desenvolvimento da capacidade de contração de crédito e de investimento, conjugado ao seu fortalecimento externo, mediante inserção em redes de comercialização solidária; de outro lado, no campo da observância dos direitos sociais do trabalho – fator de coesão interna - e do cuidado com a preservação do ambiente natural – fator de desenvolvimento a longo prazo.

Quando se considera um coeficiente de cada vez, examinando-se a estrutura dos seus indicadores, os resultados são interessantes. As práticas de alto empreendedorismo aparecem divididas em dois blocos, evidenciando que os EES de maior pontuação apresentam matizes diferenciados. De um lado, aqueles que adquirem as condições econômicas e optam por manter um quadro regular de sócios trabalhadores, concedendo-lhes direitos sociais e investindo na sua formação e qualificação. De outro lado, os EES que apresentam melhor posicionamento e penetração no mercado, capacidade de investimento e solidez econômica. Essas duas situações não são excludentes mas constituem dois perfis relativamente independentes.

Os indicadores de alto solidarismo apresentam igualmente dois tipos de correlação mais fortes: em primeiro lugar, entre as práticas de decisão coletiva e de transparência administrativa, vértices de um modelo de gestão democrática. Em segundo lugar, entre as práticas de inserção mais ampla em movimentos sociais e em redes solidárias. Nesse caso, contudo, não seria apropriado falar de dois perfis, pois os primeiros indicadores, de democracia interna ou de autogestão, logo se vinculam aos segundos, de externalização da identidade econômica e política dos empreendimentos. Ademais, ambos relacionam-se secundariamente a outras práticas mais específicas, como a participação cotidiana dos sócios na gestão do empreendimento e a comercialização solidária. Há, assim, uma correlação entre solidarismo interno e externo.

O estudo mais amiúde do comportamento dos indicadores, por meio de sua inclusão judiciosa em testes sucessivos de correspondências, permite discernir os caminhos seguidos pelas convergências que progressivamente se estabelecem entre eles, resumidas no diagrama abaixo. A partir da conquista de um patamar de *gestão democrática*, os EES lançam-se no papel de *atores sociais* da economia solidária, mediante engajamento comunitário e práticas de articulação política e econômica, ou, numa segunda via, investem prioritariamente em políticas de *valorização do trabalho*, mediante remuneração regular, benefícios sociais e formação. Ambos os caminhos

mostram-se relativamente independentes dos avanços propriamente econômicos, como acesso a crédito, capacidade de investimento, facilidades de comercialização e penetração ampla no mercado.¹⁶ O alto desempenho econômico pode ser alcançado por EES situados em qualquer das estratégias de desenvolvimento. Portanto, essas devem-se não a imposições da realidade econômica em si, mas a fatores singulares que afetam os diferentes EES em seu processo histórico. Pode-se dizer que representam, de certo modo, uma questão da *economia política* dos EES, isto é, de escolhas igualmente orientadas por sua identidade e por seu projeto.¹⁷



Variantes de desenvolvimento dos EES

* * *

Nosso percurso analítico, a seu termo, leva a concluir que as práticas características dos EES mais sobressalentes, do ponto de vista da expressão de uma racionalidade social e econômica, medida pelo que chamamos alto desempenho empreendedor e solidário, bifurcam-se em dois caminhos. A

¹⁶ O indicador *Penetração ampla no mercado* apresenta alguma correlação com aqueles de *valorização do trabalho*.

¹⁷ Essa linha de entendimento explicaria a neutralidade de alguns indicadores relevantes do ponto de vista das condições de atuação dos EES, como a existência de *Recursos à montante de propriedade do empreendimento*, de *Sede, equipamentos e espaços de comercialização próprios* ou ainda, de *Matéria-prima ou insumo de origem solidária*. Essas características dependeriam de circunstâncias extrínsecas ao desenvolvimento do solidarismo ou do empreendedorismo, estando relacionadas ao tipo de atividade econômica, à zona de atuação e fatores dessa ordem (os empreendimentos rurais, por exemplo, pontuam mais no primeiro e no terceiro indicadores citados). Por seu turno, a ausência do indicador *Ações de preservação ambiental* poderia explicar-se pelo fato de referir-se apenas a EES com atividades produtivas geradoras de resíduos. A última ausência notória diz respeito ao indicador *Participação cotidiana na gestão do empreendimento*: ele não estaria vinculado à índole democrática dos EES, mas à pragmática de sua organização, como indica o fato de ser bem mais pontuado nos empreendimentos de pequeno porte (33%) do que naqueles com mais de 20 membros (15%).

compreensão dessas variantes, a partir das aquisições já proporcionadas por nosso estudo da racionalidade dos empreendimentos *em geral*, requer adentrar os diversos *segmentos* da economia solidária isto é, os subconjuntos de empreendimentos que partilham uma história comum e possuem uma morfologia geral similar, a exemplo das associações de produtores familiares, das cooperativas industriais ou das unidades coletivas de reciclagem. Cada segmento pode ter seu desempenho solidário e empreendedor apurado e comparado com os índices gerais, o que destacaria suas singularidades e apontaria prováveis explicações. Outra possibilidade, de acordo com o método aqui utilizado, consistiria em comparar os EES que apresentam um perfil solidário e empreendedor semelhante, a despeito de sua heterogeneidade morfológica, o que permitiria cruzar tipologias de desempenho qualitativo dos empreendimentos com tipologias de conteúdo histórico-social.

Tais esforços de compreensão não deveriam perder de vista que o sentido da economia solidária, em sua instância primordial, depende do que ela representa para a vida dos trabalhadores, diante das demais alternativas de trabalho, renda e inserção social com que podem contar, considerando-se suas aspirações a uma vida com valor e dignidade. Reside, ademais, nos novos protagonismos que essas iniciativas ensejam, na esfera econômica e nos espaços públicos, em cujos embates forjam-se repetidamente, desde as lutas democráticas dos anos 80, os atores populares da cidadania.

Referências

- ABRAMOVAY, Ricardo (Org.) (2004). *Laços financeiros na luta contra a pobreza*. São Paulo: Annablume.
- BONIFÁCIO, José (2005). *A Grande Transformação 60 anos depois; a agenda polanyana e as Ciências Sociais*. XXIX Encontro Anual da ANPOCS – GT Sociologia Econômica.
- CATTANI, Antônio (2003). *A Outra economia*. Porto Alegre: Veraz.
- CORAGGIO, José (1999). *Política social y economía del trabajo*. Buenos Aires – Madrid: Miño y Dávila Editores.
- DOIMO, Ana (1995). *A vez e a voz do popular*. Rio de Janeiro: Relume Dumará.
- FRANÇA FILHO, Genauto et al. (Orgs.) (2006). *Ação pública e economia solidária; uma perspectiva internacional*. Porto Alegre: Ed. UFRGS.
- GAIGER, Luiz (Org.) (1996). *Formas de combate e de resistência à pobreza*. São Leopoldo: Ed. Unisinos.
- GAIGER, Luiz (2003). L'économie solidaire au Brésil. *Revue du M.A.U.S.S.* Paris, n. 21: 80-96.
- GAIGER, Luiz (2004a). Eficiencia sistémica. In: CATTANI, A. (Org.). *La otra economía*. Buenos Aires, Altamira, pp. 213-220.
- GAIGER, Luiz (2004b). Empreendimientos económicos solidarios. In: CATTANI, A. (Org.). *La otra economía*. Buenos Aires, Altamira, pp. 229-241.
- GAIGER, Luiz (Org.) (2004c). *Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil*. Porto Alegre: Editora da UFRGS.

- GAIGER, Luiz (2006). A racionalidade dos formatos produtivos autogestionários. *Revista Sociedade e Estado*, XXI(2): 513-44. Brasília, Universidade de Brasília.
- LÉVESQUE, Benoît, BOURQUE, Gilles & FORGUES, Eric (Orgs.) (2001). *La nouvelle sociologie économique*. Paris: Desclée de Brouwer.
- MENDELL, Marguerite (2003). La aparición de movimientos sociales internacionales y la economía social y solidaria. *Économie et Solidarités – Revue du CIRIEC-Canada*, nº especial: 19-29.
- RAZETO, Luis (1993). Economia de solidariedade e organização popular. In: GADOTTI, Moacir e GUTIÉRREZ, Francisco (Orgs.). *Educação comunitária e economia popular*. São Paulo: Cortez, pp. 34-58 (Col. Questões da Nossa Época, 25).
- SANTOS, Boaventura (Org.) (2002). *Produzir para viver; os caminhos da produção não capitalista*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- SCHERER-WARREN, Ilse (1996). A ação cidadã no combate à pobreza. In: GAIGER, Luiz (Org.). *Formas de combate e de resistência à pobreza*. São Leopoldo: Ed. Unisinos, pp. 13-22.
- SINGER, Paul (1999). *Uma utopia militante*. 2. ed. Petrópolis: Vozes.
- SINGER, Paul & SOUZA, André (Orgs.) (2000). A Economia solidária no Brasil; a autogestão como resposta ao desemprego. São Paulo: Contexto.