



Lua Nova

ISSN: 0102-6445

luanova@cedec.org.br

Centro de Estudos de Cultura Contemporânea  
Brasil

Gaiger, Luiz Inácio  
Relações entre equidade e viabilidade nos empreendimentos solidários  
Lua Nova, núm. 83, 2011, pp. 79-109  
Centro de Estudos de Cultura Contemporânea  
São Paulo, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=67319947004>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica  
Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal  
Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto



## RELAÇÕES ENTRE EQUIDADE E VIABILIDADE NOS EMPREENHIMENTOS SOLIDÁRIOS\*

Luiz Inácio Gaiger

O debate sobre as vias de superação das desigualdades econômicas já estabeleceu linhas de argumentação sólidas sobre a ineficácia do crescimento econômico como fator espontâneo de distribuição da riqueza. Ao mesmo tempo, há uma crescente convergência quanto ao impacto positivo dos programas de transferência de renda, sobretudo quando não se resumem a elevar o nível de consumo dos pobres e buscam estimular o seu protagonismo econômico.

Por conseguinte, a política econômica deve direcionar-se aos setores pobres para induzir o crescimento dos mesmos e provocar efeitos redistributivos diretos; necessita estar associada a medidas redistributivas e à difusão de inovações que elevem a produtividade das atividades voltadas ao suprimento de carências que afetam a vida dos pobres (Kliksberg, 2001; Rodríguez, 2005; Barros et al., 2007; Salm, 2007). As medidas redistributivas voltadas à equidade estimulam o desenvolvimento econômico e

\* Versão anterior desse trabalho foi apresentada com Cláudio Ogando (mestrando da UFSC e bolsista do Ipea) no XIV Congresso Brasileiro de Sociologia (Rio de Janeiro, jul. 2009).



criam circuitos virtuosos de desconcentração e crescimento (Medeiros, 2005).

Ademais, o êxito de tais programas depende das chances e dos espaços nos quais os indivíduos afetados pelas desigualdades possam escolher o caminho para agirem na recuperação de sua dignidade e na construção de suas condições de vida (Sen, 2000, 2001). Em outras palavras, medidas orientadas à *ativação econômica* dos setores sociais empobrecidos, e não apenas a melhorias em seu poder aquisitivo, são as mais indicadas para provocar efeitos benéficos sobre a equidade e o desenvolvimento social e econômico (Kliksberg, 2002; Abramovay, 2004; Hespanha, 2005)<sup>1</sup>.

Nesse contexto, as iniciativas de trabalho e produção identificadas com a economia solidária, contabilizadas entre as alternativas de geração de renda que promovem a autonomia econômica dos trabalhadores, poderiam funcionar como vetores de redução das desigualdades. Estudos qualitativos (Esteves, 2004; Novaes, 2007) e análises anteriores de dados quantitativos (Asseburg, 2007; Gaiger, 2007; Ogando, 2007) indicam que, em função de suas condições de gênese e de suas características intrínsecas, essas experiências econômicas se inclinam a regimes de igualitarismo na distribuição dos seus resultados. Em síntese do que se tem registrado sobre a economia solidária, pode-se sustentar que os membros de tais iniciativas estabelecem entre si vínculos de reciprocidade como um dos fundamentos de suas relações de cooperação. Ao mesmo tempo, a solidariedade é estendida a setores sociais expostos a maiores necessidades, no entorno dos empreendimentos. Na medida dessa inserção social e comunitária, a economia solidária cumpre funções subsidiárias em domínios como saúde, educação e preservação ambiental (Gaiger e Laville, 2009). Nos limites do seu

<sup>1</sup> Para uma síntese desses argumentos, ver Gaiger e Asseburg (2007). Sobre o debate travado no Brasil acerca da pobreza e desigualdade, ver Ipea (s.d.).



campo de ação, os empreendimentos tenderiam a incidir sobre divisões imperantes na sociedade, quebrando elos de reprodução das desigualdades (Gaiger e Asseburg, 2007).

Desse modo, poder-se-ia considerar que a simples presença dos empreendimentos solidários no cenário econômico constitui um fato a princípio favorável à igualdade. Mas esse efeito, para ser consistente, depende da solidez econômica e social dos empreendimentos, se cotejados com as organizações econômicas convencionais, cuja presença tem sido compatível com profundas desigualdades, senão um dos seus propulsores estruturais (Estenssoro, 2003).

A lógica peculiar e o desempenho econômico dos empreendimentos solidários são tematizados nesse trabalho, com base em revisão de estudos empíricos e mediante uma exploração dos dados coletados no primeiro Mapeamento Nacional da Economia Solidária, realizado no Brasil entre 2005 e 2007. A análise dessas informações agrega evidências quanto à incidência positiva da economia solidária sobre as desigualdades, confere consistência a essa hipótese e permite elucidar algumas das razões que a tornam plausível. Entre elas, o fato de que os empreendimentos solidários, ao se constituírem voluntariamente como *sociedades de pessoas* que atuam coletivamente no campo econômico, em resposta a necessidades e aspirações comuns, selam em seu ponto de partida uma condição igualitária e uma disposição a continuarem reconhecendo igualmente os direitos de uns e outros, a começar pelo direito ao trabalho e à renda. O perfil social e econômico retratado pelo Mapeamento, quando se contrastam os empreendimentos solidários com as demais organizações produtivas, corrobora a percepção de que a equidade não se institui por um ato deliberativo segundo, mas pertence à natureza original dessas iniciativas, sendo-lhes estruturalmente constitutiva. Como elemento intrínseco aos empreendimentos, torna-se parte de sua lógica de reprodução.



Neste trabalho, essa linha de entendimento estará especificamente fundamentada em equiparações e comparações progressivas entre os perfis das empresas no Brasil e o perfil dos empreendimentos de economia solidária. O método de abordagem adotado é preciso: a partir dos dados do Mapeamento, as características das diversas iniciativas de trabalho e renda solidárias, designadas genericamente de empreendimentos, serão discutidas à luz de estatísticas nacionais que descrevem e analisam segmentos produtivos razoavelmente similares e, portanto, equiparáveis em seus traços gerais. Tais estatísticas referem-se a extratos, mais abrangentes ou mais restritos, das empresas brasileiras. Nomeadamente:

- Estatística de 2003 sobre a economia informal urbana, realizada pelo IBGE e Sebrae, comparando os dados com a pesquisa anterior de 1997 (IBGE, 2005);
- Estatística do IBGE, realizada em 2005, sobre perfil e evolução das empresas brasileiras (IBGE, 2007);
- Estatística do Sebrae sobre as micro e pequenas empresas estabelecidas entre 2003 e 2005, comparadas àquelas do triênio 2000-2002 (Sebrae, 2007; Vox Populi, 2007);
- Pesquisa sobre o empreendedorismo no Brasil, realizada pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), em parceria com o Sebrae e outras instituições, abrangendo o período 2001-2007 (Passos et al., 2008).

Já o Mapeamento Nacional da Economia Solidária constitui um levantamento amplo de informações – não um censo ou uma pesquisa amostral – com informações sobre 22 mil empreendimentos, coletadas em 2.274 municípios, distribuídos nas 27 Unidades da Federação. Sua realização deve-se a um trabalho conjugado do poder público, de organizações de apoio e dos fóruns representativos dos empreendedores solidários. A coleta de dados mobilizou



mais de 230 entidades e a ida a campo de seiscentos técnicos e entrevistadores.

Após um processo de crítica e retificação, executado pelo Ipea e pela Unisinos, os dados foram inseridos no Sistema de Informações sobre a Economia Solidária (Sies)<sup>2</sup>. Tais informações compreendem as condições iniciais dos empreendimentos, suas estratégias de desenvolvimento e os benefícios que propiciam, a seus integrantes e a seus entornos sociais. O Sies oferece uma base empírica propícia ao uso da análise quantitativa e à discussão de hipóteses a partir de uma visão ampla do perfil socioeconômico e das formas de gestão dos empreendimentos. Para uma caracterização muito breve:

- Dos 21.855 empreendimentos, 51,8% são associações, 36,5%, grupos informais e 9,7%, cooperativas.
- As atividades coletivas mais comuns são a produção (63,3%), a comercialização (59,6%) e o uso de equipamentos produtivos (49,9%).
- Predomina uma fisionomia rural: 54,9% dos empreendimentos dedicam-se à agricultura, pecuária, pesca ou extrativismo. Os demais se repartem entre a produção e a prestação de serviços, nos ramos de alimentação, confecções e calçados, artesanato, indústria de transformação, coleta e reciclagem e, ainda, crédito e finanças.
- Ao redor de 20% dos empreendimentos possuem menos de seis sócios com trabalho regular no empreendimento e 59,3% possuem até trinta trabalhadores associados.

<sup>2</sup> A colaboração da Unisinos iniciou na fase de montagem dos instrumentos de coleta e estendeu-se à avaliação posterior do conjunto dos dados, além de ter sido posteriormente estendida à preparação dos instrumentos e da metodologia do segundo Mapeamento Nacional, iniciado no segundo semestre de 2009. A base conceitual, a metodologia e a avaliação dos procedimentos utilizados no Mapeamento constam do “Atlas da economia solidária no Brasil” e de documentos disponíveis em [www.sies.mte.gov.br](http://www.sies.mte.gov.br).

**Tabela 1**  
População Participante dos Empreendimentos

Categorias	Homens	Mulheres	Totais
<b>Sócios</b>	1.024.142	622.887	1.647.029
<b>Sócios-trabalhadores</b>	262.405	222.529	484.934
<b>Trabalhadores não sócios</b>	17.885	10.647	28.532
<b>Postos de trabalho</b>	280.290	233.176	513.466

**Fonte:** Base de Dados consolidada pelo Grupo de Pesquisa em Economia Solidária da Unisinos<sup>3</sup>.

- Dos 14,9% que empregam trabalhadores não sócios, 70,8% possuem até cinco trabalhadores e apenas 5,4% possuem mais de trinta trabalhadores externos ao quadro social.

A ampla predominância numérica de sócios sobre trabalhadores (Tabela 1), tratando-se de organizações dedicadas à atividade econômica, deve-se a motivos identificados adiante na análise e à coexistência de dois tipos fundamentais de empreendimentos:

- Aqueles cuja atividade principal representa a fonte primordial de ocupação e de renda dos seus integrantes, desenvolvendo-se através de processos de socialização dos meios de produção ou de coletivização do trabalho. Estão nesse grupo: empresas autogestionárias recuperadas, pequenas sociedades econômicas, grupos de produção, cooperativas de produção agropecuária, cooperativas de trabalho, associações de pescadores, unidades coletivas de triagem de resíduos urbanos e organizações econômicas de comunidades tradicionais.
- Aqueles cuja atividade coletiva principal aporta benefícios e serviços para as economias individuais ou familiares dos seus integrantes. São suas expres-

<sup>3</sup> Ligeiras variações podem ocorrer em relação aos dados oficiais divulgados pelo Ministério do Trabalho e Emprego.



sões típicas: associações de pequenos produtores rurais, cooperativas de trabalho (nas quais apenas a organização dos serviços é coletiva), clubes de troca, centrais e redes de comercialização, bancos populares, fundos rotativos, cooperativas de crédito, hortas comunitárias e cooperativas de eletrificação ou de abastecimento de água.

Diante dessa diversidade, torna-se necessário delimitar extratos mais homogêneos, com vistas aos universos focalizados pelas estatísticas nacionais antes mencionadas. As suas respectivas particularidades conceituais e metodológicas reduzem o escopo propício a comparações sistemáticas<sup>4</sup>. Com esta reserva, algumas medidas de alinhamento conceitual, no tocante a cada extrato, facultam aproximações analíticas de interesse para os propósitos desse trabalho, como se pretende demonstrar. Tomando-se inicialmente o universo maior das empresas e examinando-se a seguir as micro e pequenas empresas e os empreendimentos classificados de informais, ficará patente que as organizações solidárias compartilham as características básicas dos setores e segmentos da economia nos quais se situam, mas, relativamente a eles, apresentam características que importará destacar, no sentido já mencionado.

### **Breve demografia das empresas solidárias no Brasil**

Em sua última análise das Estatísticas do Cadastro Central de Empresas, ano-base 2005, o IBGE (2007) identificou 5,7 milhões de empresas no Brasil, das quais 5 milhões (89,9%) eram entidades empresariais<sup>5</sup>. Destas, 96,9% ocupavam

<sup>4</sup> Alguns obstáculos metodológicos se apresentam intransponíveis nesse momento, quanto à sistemática de coleta, à representatividade amostral e aos períodos de referência, entre outros.

<sup>5</sup> Empresas formalizadas, de todos os setores da economia e regimes jurídicos, excluindo associações e organizações sem fins lucrativos e as vinculadas à administração pública.





até dezenove pessoas e 83% ocupavam até quatro pessoas, configurando um universo de micro e pequenas empresas amplamente majoritário. Não obstante essas últimas serem compostas no mais das vezes pelo proprietário e por apenas um ou dois empregados, das 39,6 milhões de pessoas ocupadas no cômputo geral, 18,6% eram sócias ou proprietárias e 81,4% eram assalariadas, numa relação global de 1 para 4.

Considerando o ano de 1997 como referência inicial, o IBGE estima que 81% das empresas completaram um ano de funcionamento, 65,9% alcançaram quatro anos e 51,6% totalizaram oito anos, permanecendo ativas em 2005. Examinando-se a longevidade alcançada com base no ano de 2005, os dados deixam antever as dificuldades crescentes de sobrevivência para o conjunto das empresas:

- 42,1% com até 5 anos de atividade
- 20,4% entre 6 e 9 anos de atividade
- 27,2% entre 10 e 19 anos de atividade
- 7,4% entre 20 e 29 anos de atividade
- 2,9% com 30 ou mais anos de atividade

Quanto menor seu porte, mais jovens são as empresas e menos tempo sobrevivem. Aquelas com até quatro pessoas ocupadas representavam 94,4% das empresas criadas em 2005 e 97,2% das extintas no mesmo ano, exibindo uma taxa de entrada de 18,6% e de saída de 13,1% (em relação ao total de empresas deste porte existentes em 2004). Essa volatilidade exerce efeitos importantes sobre o pessoal ocupado, em um cenário (2005) em que o assalariamento abrange somente 24,7% do contingente que ingressa no mercado de trabalho e 37,7% do pessoal excluído. As menores empresas (uma a quatro pessoas ocupadas) criadas em 2005 comportavam 63,6% de todo o pessoal ocupado pelas novas empresas abertas nesse ano, embora apenas 19,7% do pessoal assalariado. Já a desativação das menores empresas repercutiu em 74,1% do pessoal ocupado pelas empresas extintas em 2005 e sobre 16,6% do



peçoal assalariado pelas empresas que fecharam as portas, nas quais a condição assalariada concentra-se naquelas de maior porte.

As taxas de entrada de 2005 superaram as de saída em todas as faixas, o que resultou em um aumento de 1,5 milhões de pessoas ocupadas em empresas constituídas formalmente. As taxas de saída e entrada são inversamente proporcionais ao porte das empresas, ou “monotonicamente decrescentes com o tamanho da empresa” (IBGE, 2007). Por outro lado, as maiores empresas (cem ou mais pessoas ocupadas), tendo experimentado a maior estabilidade em 2005 (taxa de saída de apenas 1,2%), causaram a demissão de 32,4% do peçoal assalariado das empresas extintas e sua contribuição para o aumento de postos de trabalho (23.700 empregos) foi 12,5 vezes inferior à das menores empresas (saldo de 297 mil postos de trabalho). O aporte das menores empresas para o incremento de 625.547 postos de trabalho registrado em 2005 correspondeu a 47,5% das vagas abertas, enquanto as maiores empresas agregaram 3,8%.

87

O impacto causado pelo fechamento das grandes empresas é proporcionalmente maior e potencialmente mais drástico do que aquele provocado pelo das menores. Se há então motivos para estimular as pequenas empresas, talvez não deva ser para que cresçam e adquiram a desejada estabilidade das maiores empresas, pois nessa condição incorreriam em riscos semelhantes e igualmente dramáticos. Ademais, o crescimento não parece ser a vocação necessária e menos ainda o caminho natural: os dados sobre a evolução do porte das empresas sugerem haver uma barreira de contenção acima do limite de dezenove pessoas ocupadas, pois apenas 10,5% das empresas imediatamente abaixo o superaram, enquanto 42,2% recuam para a faixa inferior, de menos de cinco pessoas ocupadas (IBGE, 2007).

Tomemos esse último dado para iniciarmos uma comparação aproximativa com as organizações econômicas



registradas pelo Mapeamento Nacional da Economia Solidária. Tendo em vista as entidades empresariais em geral, objeto da demografia do IBGE, nossa referência serão as *empresas solidárias* (EMS), cuja peculiaridade em relação ao universo dos empreendimentos mapeados é de: a) estarem em funcionamento normal; b) dedicarem-se regularmente a atividades coletivas que envolvem trabalho e produção econômica; c) serem formalizadas. Esse subconjunto compreende 9.308 empreendimentos solidários, 42,5% do total.

Pois bem, 37% das EMSs ampliaram o seu quadro de sócios nos doze meses anteriores à pesquisa, 46,6% mantiveram-no estável e 16,4% perderam sócios. A tendência de crescimento aparece igualmente nas datas de criação das empresas: os anos 1990, em 51% dos casos; entre 2000 e 2007, em 34,5% deles. Essa expansão recente coaduna-se com índices de longevidade consideráveis, superiores às cifras apresentadas pelas empresas no Brasil<sup>6</sup>:

- 26,3% com até 5 anos de atividade
- 23,4% entre 6 e 9 anos de atividade
- 42,7% entre 10 e 19 anos de atividade
- 6,8% com 20 ou mais anos de atividade
- 2,7% com mais de 26 anos de atividade

O Mapeamento apresenta um retrato jovem da economia solidária, porém compatível com um número expressivo de empreendimentos mais antigos. Em estudo anterior sobre o desempenho dos empreendimentos, concluiu-se que, uma vez estabelecidos, eles podem sobreviver à prova do tempo: aqueles com vários anos de funcionamento, registrados pelo Mapeamento, não perderam as características da economia solidária. O segmento cuja criação ocorreu antes de 1980 exibiu o melhor desempenho global, contando com dispositivos de participação e cooperação e com o

<sup>6</sup> Os percentuais na primeira e terceira faixas praticamente se invertem, conferindo maior idade média às EMSs.



maior índice de empreendedorismo, avaliado em quesitos relacionados à eficiência e à sustentabilidade de longo prazo<sup>7</sup>. Já os empreendimentos da última década, tanto mais frágeis quando mais recentes, apresentavam desempenhos modestos. O melhor perfil corresponderia às iniciativas com quinze anos de atividade, não àquelas do grande surto registrado à entrada dos anos 2000. O tempo preserva os melhores testemunhos, ao selecionar os empreendimentos de melhor saúde econômica, resultante de estratégias adequadas, mas também as iniciativas com melhores práticas de participação e de gestão coletiva, do que se depreende uma relação positiva entre empreendedorismo e solidarismo. Voltando às flutuações no número de integrantes, notou-se que os empreendimentos submetidos a uma redução recente no número de sócias/os também apresentavam um desempenho menor que os demais, deduzindo-se então que os eventos de adesão e evasão de trabalhadores não estão descolados das possibilidades de conciliar as exigências econômicas e sociais dessas organizações.

No caso das EMSs, a expectativa de sobrevivência encontra respaldo no percentual de 39,8% que fecharam o último ano de atividade com saldo positivo, ao lado de 36,3% que empataram receita e despesa e de apenas 16,2% em situação deficitária. Entre as empresas com sobras ou excedente, 19,1% destinaram o saldo ao fundo de reserva, 15,2% a fundos de investimento e 12,9% à distribuição entre os sócios. Um total de 43% declarou ter realizado investimentos no último ano.

Cerca de 20% das EMSs são cooperativas e 79% registraram-se formalmente como associações. Isso reflete uma ampla maioria de atividades econômicas integradas a organizações de natureza e finalidade primordialmente sociais.

<sup>7</sup> O estudo utilizou indicadores específicos, apoiados nos dados do Mapeamento já disponíveis em 2005. Uma versão condensada foi publicada em Gaiger (2007).



Um fato coerente com os motivos apontados como mais importantes para a criação dos empreendimentos<sup>8</sup>:

- Obter maiores ganhos em um empreendimento associativo: 43%
- Uma fonte complementar de renda para as/os associadas/os: 39,1%
- Uma alternativa ao desemprego: 37,1%
- Ter acesso a financiamentos e outros apoios: 36,3%
- Desenvolver uma atividade onde todas/os são donas/os: 31%

Cerca de 40% das EMSs possuem até trinta sócias/os e 16% delas mais de cem. O total de sócias/os alcança 1.098.074, o que resulta na média de 118 associadas/os por EMS, contra uma população regularmente ocupada de 296.369 pessoas, média de 31,8. No plano associativo ou da cooperação em sentido amplo, a economia solidária mobiliza um contingente bem superior à força de trabalho regularmente ocupada nas atividades econômicas dos empreendimentos. Todavia, essa fração de trabalhadores não é desprezível diante do perfil geral das empresas no Brasil, das quais apenas 3,1% empregam mais do que dezenove pessoas (IBGE, 2007). Ademais, já se verificou que, não obstante as dificuldades inerentes à condução de organizações autogestionárias de grande porte, a economia solidária não constitui uma alternativa restrita a pequenos empreendimentos, que lhes retiraria chances de crescimento e mesmo relevância. Ao contrário, na ausência de outros fatores de diferenciação relevantes, quanto maior o quadro de sócios, melhor se mostra o desempenho geral dos empreendimentos (Gaiger, 2007).

<sup>8</sup> Questão de escolha múltipla, limitada a três opções. Considerando apenas a primeira opção, “uma alternativa ao desemprego” fica em vantagem, com 23,4%, seguida de “ter acesso a financiamentos e outros apoios” e “obter maiores ganhos em um empreendimento associativo”, ambas com aproximadamente 19% das preferências.



A demografia das empresas solidárias apresenta um quadro heterogêneo, desfavorável a comparações e avaliações mais específicas e conclusivas. Por isso, convém ater-nos a extratos mais uniformes, equiparáveis a dois segmentos do mundo das empresas já conhecidos e explorados em pesquisas nacionais: pela ordem, as micro e pequenas empresas e os empreendimentos da economia informal.

### **As micro e pequenas empresas**

A conceituação canônica de micro e pequena empresa (MPE), formulada pelo IBGE e pelo Sebrae, delimita o número de pessoas ocupadas de acordo com os setores econômicos<sup>9</sup>. Além desse critério, o conceito aplica-se somente às atividades da indústria, comércio e serviços, tipicamente urbanas, e às empresas formalizadas. Esse último quesito – saliente-se – aparta essa definição das microempresas do universo bem mais vasto no qual se situam os demais empreendimentos de dimensões similares, majoritariamente informal. Um dos estudos nacionais a esse respeito, realizado periodicamente pelo Global Entrepreneurship Monitor (Passos et al., 2008), aponta tal distorção ao reconhecer, em 2007 (com base em dados do Banco Mundial), serem 87% das microempresas brasileiras informais, exclusivamente individuais ou baseadas no trabalho de familiares, sem empregarem trabalhadores pagos.

Feita a ressalva, estudos do Sebrae (Bedê, 2006) identificaram 5,1 milhão de empresas no Brasil em 2004, das quais 98% classificáveis como MPE. Esse extrato apresentou uma taxa de crescimento de 22,1% no período 2000-2004, abarcando 99% dos novos estabelecimentos criados no quadriênio. As MPEs em 2004 se dividiam entre a indústria e

<sup>9</sup> Microempresas: até 19 pessoas ocupadas, no setor de indústria e construção civil, ou até 9 pessoas, no setor de comércio e serviços; Pequenas Empresas: de 20 a 99 pessoas ocupadas, na indústria e construção civil, ou de 10 a 49 pessoas, no comércio e serviços.



construção (14%), o comércio (56%) e os serviços (30%), empregando em média duas pessoas nesses dois últimos setores e cinco pessoas, no primeiro. Como suas especificidades, apontam-se: a) forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão de obra ocupada nos negócios; b) contratação direta de mão de obra; c) poder decisório centralizado; d) demografia elevada, com altas taxas de natalidade e de mortalidade (IBGE, 2003, p. 18).

As MPEs apresentam no Brasil um perfil de atividades bem definido. Na indústria de transformação, sobretudo no caso das microempresas, despontam a produção de alimentos e a confecção de roupas. No setor de serviços, em que visam geralmente ao consumidor final, da mesma forma destaca-se a comercialização de roupas de varejo e de alimentos, esse último um ramo tradicionalmente predominante (IBGE, 2003, p. 28). Além dessas atividades relacionadas ao atendimento de necessidades básicas e direcionadas preferencialmente ao consumo popular, um segmento das MPEs dedica-se a consultorias diversas para empresas, a serviços técnicos qualificados (como a informática) e a novos nichos sofisticados da demanda (atendimentos personalizados, alimentos especiais), de maior valor agregado e rentabilidade (IBGE, 2003, p. 29; Bedê, 2006, p. 145).

Usualmente, diversas fragilidades são reconhecidas nas MPEs: a) baixa intensidade de capital; b) registros contábeis pouco adequados; c) escasso investimento em inovação tecnológica; d) utilização de mão de obra não qualificada ou semiquificada; e) baixos rendimentos; f) vínculo estreito entre os proprietários e as empresas, quase não se distinguindo pessoa física e jurídica; g) relação de complementaridade e subordinação com as empresas de grande porte. Algumas dessas debilidades ressaem nas recentes estatísticas nacionais:

- Uso predominante de recursos financeiros próprios nas operações da empresa, 57% das vezes tratando-se da poupança pessoal (Passos et al., 2008, p. 59).



- Apenas 10% das MPEs têm acesso a bancos ou a programas governamentais (Passos et al., 2008, p. 59). Os investimentos são realizados em 93% dos casos apenas com recursos próprios (Vox Populi, 2007, p. 49).
- Faturamento bruto mensal de até R\$ 5.000,00 para 36% das MPEs ativas em 2005 (Vox Populi, 2007, p. 80).
- Remuneração média, no setor de comércio e serviços, de 1,7 salários mínimos (dados de 2001) (IBGE, 2003, p. 33).
- 57% dos empreendedores iniciais, em 2007, com renda familiar inferior a três salários-mínimos (Passos et al., 2008, p. 89).
- 45% das MPEs desprovidas de assessoria ou auxílio gerencial externo em 2005 (Vox Populi, 2007, pp. 90-96)<sup>10</sup>.

Entre as MPEs ativas em 2005, 52% empregavam até três pessoas e 88% ocupavam até nove pessoas, ficando a média em 5,3 pessoas por empresa (Vox Populi, 2007, p. 37). Interrogados em 2007, 46,6% desses empreendedores não apresentaram expectativa de gerar empregos nos próximos cinco anos, ao passo que 38,2% esperavam criar de um a cinco postos de trabalho. Ainda assim, e malgrado sua alta rotatividade, as MPEs têm cumprido um papel social apreciável: aquelas constituídas entre 2003 e 2005 e que resistiram até 2007 propiciaram 9,1 milhão de postos de trabalho (Sebrae, 2007).

Os seus índices de sobrevivência ademais se dilataram entre 2002 e 2005, com um crescimento de 51% para 78% na fatia de MPE que sobreviveram ao menos dois anos, em paralelo a uma queda média de 25% nas taxas de mortalidade, comparando-se o triênio de 2000-2002 ao de 2003-2005 (Sebrae, 2007). Entre os fatores apontados, constam

<sup>10</sup> Embora serviços especializados básicos, como o de contador, sejam considerados os mais úteis pelos pesquisados.





melhorias na qualidade empresarial, graças a incrementos na escolarização e na capacitação profissional dos pequenos empreendedores, além de maior experiência (Sebrae, 2007). Já o concurso de mudanças positivas no ambiente econômico, tais como o controle da inflação, o aumento do crédito e o maior consumo das classes C, D e E (Sebrae, 2007), deixa margem à controvérsia, em razão da igualmente maior concorrência provocada pelo incremento no número de empresas (movidas pelo “empreendedorismo de necessidade”) e a consequente depressão nos rendimentos (Passos et al., 2008, p. 89), além da insuficiência de políticas e programas de apoio adequados aos pequenos empreendimentos (Sebrae, 2007; Passos et al., 2008).

De práticas de colaboração entre as MPEs quase não se registram sinais, um sintoma provável do modelo de empreendedorismo promovido no país, centrado na unidade empresarial (Gaiger, Sperotto e Corrêa, 2008) e refletido na lógica de inquirição a respeito. Ainda assim, em uma das enquetes chama a atenção que 20% das MPEs extintas em 2005 apontem o cooperativismo como uma das políticas necessárias ao setor (opinião de 15% das MPEs ativas) (Vox Populi, 2007, p. 113). No entanto, a participação em redes associativas é fato restrito a 12% das empresas ativas (7% das extintas), 2% através de organizações cooperativas (Vox Populi, 2007, p. 41).

Como se conduzem as empresas análogas da economia solidária? A comparação aqui corresponde às *micro e pequenas empresas solidárias* (MPES). Além dos critérios já aplicados às empresas solidárias, as MPESs circunscrevem-se aos setores da indústria, comércio e serviços, supõem a presença de ao menos um sócio-trabalhador e seguem as mesmas regras das MPEs quanto às faixas de pessoal ocupado. A exclusão do setor agrícola e dos empreendimentos informais explica que apenas 3.143 empreendimentos constantes do Mapeamento figurem nesse extrato.



O intercâmbio comercial entre as MPESs é escasso, contrariamente aos negócios com os seus sócios, dos quais 28,6% delas adquirem matérias-primas e insumos. Já a disposição a cooperar em sentido amplo mostra-se considerável, à medida que 49,7% das MPESs integram redes ou fóruns de articulação, 56,7% participam de movimentos sociais e 64,2% desenvolvem ações sociais e comunitárias; no mesmo sentido, 27,1% declaram incentivar ou promover o comércio justo e o consumo ético.

A média de ocupação das MPESs é de 21 trabalhadores, número bastante superior ao das MPEs, a que se deve acrescentar que 93,5% do pessoal ocupado são sócios. A média de trabalhadores externos ao quadro social corresponde tão-somente a 1,36 e apenas 25% das MPESs os empregam, raramente acima de cinco. Como se observou a propósito das EMSs, o número total de sócios é bem maior do que o de trabalhadores: em média 112,6 por MPES (a moda e a mediana estando na faixa de dezesseis a trinta sócios), de forma que o trabalho e a produção econômica, a cargo de um grupo restrito, inserem-se em dinâmicas sociais mais amplas. O número de sócios, quanto menor mais coincide com o pessoal ocupado. Na maior parte das MPESs, o quadro social permaneceu estável (43,5%) ou aumentou (37%) no ano anterior ao Mapeamento.

Entre as MPESs, 66,4% são associações e 27,2%, cooperativas. A presença de interesses extraeconômicos nessas organizações (França Filho e Laville, 2004; Pinto, 2006) e a diversidade tipológica antes aludida quanto às suas funções econômicas devem esclarecer como 15,7% delas subsistem sem remunerar os seus sócios-trabalhadores, ao menos momentaneamente; o mesmo diante de retribuições monetárias médias de 1,2 salários mínimos, calculadas em 54,2% das MPESs de acordo com a produção (15% adotam remuneração fixa). Ao redor de 46% das MPESs atingiram um faturamento bruto mensal de



até R\$ 5.000,00<sup>11</sup>, o que as deixa em patamar aquém das MPES. No entanto, como o faturamento médio das MPESs alcança valores superiores, é de se estimar que a modesta remuneração média se deva ao seu maior quociente distributivo, em função da tendência a incluírem e manterem os sócios na condição de trabalhadores, mesmo em situações de baixa produtividade ou escassez de demanda por seus produtos ou serviços. O fato reflete-se na média de postos de trabalho das MPESs, nitidamente superior àquela das MPES. De mais a mais, se 45,7% das MPESs são consideradas uma alternativa ao desemprego, 42,9% representam uma fonte complementar de renda para seus integrantes, deixando presumir que disponham de outros rendimentos, ainda que modestos ou inconstantes.

Como se verificou anteriormente (Gaiger et al., 1999), é provável também que os recursos provenientes das receitas sejam consumidos para garantir a liquidez do empreendimento e formar paulatinamente o seu capital, em detrimento dos níveis de remuneração<sup>12</sup>. Sinal disso, apenas 14,6% das MPESs fecharam o último ano com dívidas – encontrando-se nesse grupo as maiores remunerações de pessoal – ao passo que outros 36,4% (com a maior média de sócios) acusaram saldo positivo, utilizando-o como fundo de reserva (45,5%), fundo de investimento (39%) e, por fim, como distribuição de sobras (35,7%). Destoando das MPES, 51,7% das MPESs realizaram investimentos no último ano, 16,8% obtiveram crédito para esse fim, 11,2% em bancos. Essas iniciativas contaram em boa medida com apoios e assessorias externos, recebidos em 79,9% dos casos.

<sup>11</sup> Calculado com base no valor global estimado dos três principais produtos ou serviços do empreendimento, por vezes inferior ao faturamento total.

<sup>12</sup> Entre os benefícios garantidos aos sócios, apenas se destaca a qualificação social e profissional (22,9%), nesse mesmo sentido se o entendemos como formação do capital humano.





As atividades das MPESs concentram-se nos setores de alimentos, confecções e artesanato, vinculando-se principalmente ao comércio local. Sua base material e de mercado não poderia afastar-se das condições gerais encontradas na economia. No entanto, as MPESs se diferenciam por seu modo de funcionamento, propenso a agregar pessoas, a favorecer a participação coletiva na direção do empreendimento, a valorizar princípios distributivos e a evitar o seu isolamento social e político.

### Os empreendimentos informais

As duas pesquisas nacionais sobre a economia informal no Brasil foram realizadas pelo IBGE em 1997 e 2003. Conhecidas como Ecinf, adotaram conceitos e metodologias similares: os empreendimentos de economia informal são unidades de trabalho e produção não agrícola voltadas ao mercado, de propriedade de pessoas que trabalham por conta própria, com familiares e colaboradores não remunerados ou com até cinco empregados<sup>13</sup>. A natureza permanente ou primordial da atividade é secundária, assim como a ausência de formalização jurídica, desde que as unidades se caracterizem por reduzida separação entre capital e trabalho como fatores de produção (IBGE, 2005). Por conseguinte, o trabalho assalariado não constitui a sua base de funcionamento e tampouco se deve considerar a taxa de lucro como variável fundamental (Pamplona e Romeiro, 2002).

A Ecinf de 2003 encontrou 10,3 milhões de empresas não agrícolas no Brasil com até cinco empregados, ocupando 13,8 milhões de pessoas, a uma taxa média de 1,34 postos de trabalho por empreendimento. Do total, 12% pertenciam a pequenos empregadores e 88% funcionavam

<sup>13</sup> O empreendimento pode pertencer a dois ou mais sócios e contar com um número de trabalhadores não remunerados maior. Atividades não agrícolas desenvolvidas em domicílios rurais pertencem à economia informal e apenas não foram contabilizadas na Ecinf por motivos operacionais.



por conta própria, 95% possuíam um único proprietário e 80% ocupavam apenas uma pessoa (IBGE, 2005). Com esse amplo predomínio dos negócios individuais, a economia informal se dividia majoritariamente nos ramos de comércio e reparação (33%), construção civil (17%) e indústria de transformação ou extrativa (16%). Entre 1997 e 2003, aumentou a parcela de empreendimentos que funcionavam no domicílio do proprietário, caiu o número de empresas lucrativas e, no segmento por conta própria, também o lucro médio real.

A receita média mensal em 2003 foi apurada em R\$ 1.754,00, com diferenças internas ao extrato: os negócios informais de empregadores auferiam renda cinco vezes superior aos demais; entre os empreendimentos sem constituição jurídica (88%), a maior parcela (72%) alcançava uma receita mensal de até R\$ 1.000,00; no caso dos formalizados (12%), a receita mensal da maioria absoluta (93%) superava R\$ 2.000,00. Excluindo-se os proprietários, o rendimento médio do pessoal ocupado era de R\$ 363,00, subindo a R\$ 436,00 entre os trabalhadores com carteira assinada.

Para 31% dos proprietários, a motivação principal para estar na informalidade era não ter encontrado emprego. Mas, entre 1997 e 2003, aumentaram de 12% para 16% aqueles que pretendiam abandonar a atividade informal e procurar emprego. Declararam não ter recebido assistência técnica, jurídica ou financeira, nos últimos cinco anos, 96% dos informantes. Apenas 6% contraíram crédito nos meses anteriores à Ecinf, 3,5% no sistema bancário. Entre os informais por conta própria, 20% contavam com plano de previdência oficial, enquanto os trabalhadores remunerados com carteira assinada estavam em relação aos sem carteira numa proporção de 6 para 10. Tais dados retratam o quadro conhecido de penúria da informalidade (Cacciamali e José-Silva, 2003; Tavares, 2004; Lautier, 2005).





A identificação correlata dos *empreendimentos solidários informais* (Esinf) lançou mão dos seguintes critérios: atividades econômicas coletivas nos setores da indústria, comércio e serviços; trabalho regular de ao menos um sócio e ocupação produtiva de até seis pessoas; máximo de vinte sócios, ocupados ou não<sup>14</sup>. Com a exclusão da atividade agrícola e dos empreendimentos de porte superior, têm-se 2.693 Esinfs, 11% deles formalizados.

Os Esinfs inserem-se no mercado sem fugir ao padrão da informalidade: seu principal fornecedor (80,6%) são as empresas privadas, embora os percentuais de sócios (16,7%) e de outros empreendimentos solidários (7,8%) cumprindo essa função devam ser registrados. Esses últimos são igualmente compradores de 13,7% dos Esinfs, posição em que prevalece a venda ao consumidor final (92,5%), geralmente através da entrega direta aos clientes (69,9%). De outra parte, a participação em redes e fóruns de articulação econômica não deixa de ser expressiva (45,5%), principalmente em redes de economia solidária (25,7%), embora com menor frequência do que as MPESs. Da mesma forma, se verifica com o engajamento em movimentos sociais (41,1%), em ações sociais ou comunitárias (45,3%) e em iniciativas em prol do comércio justo ou do consumo ético (28,7%). Tais cifras contrastam com a presumivelmente escassa atividade associativa da economia informal, da qual apenas se tem o registro, na Ecinf, da filiação sindical de 11% das empresas.

O quadro de sócios dos Esinfs, no ano anterior ao Mapeamento, apresentou estabilidade (63,5%), com tendência à queda (24,1%) e alguns casos de ampliação (12,4%). A grande maioria (84,4%) possui até cinco sócios, sendo a

<sup>14</sup>No limite máximo de cinco empregados, o IBGE não inclui o empregador. Também pouco delimita o número de sócios, mas para evitar distorções preferimos fazê-lo, resultando disso que a ampla maioria dos Esinf possui até cinco sócios, independentemente de sua ocupação.



média de sócios igual a 5,1, ocupados ou não, e 3,7 a média de sócios-trabalhadores. Como a presença de trabalhadores não associados é marginal, com a sua adição o número total médio de pessoas ocupadas por empreendimento sobe ligeiramente para 3,9, valor nitidamente superior àquele apurado pela Ecinf, de 1,34.

Quanto ao regime de remuneração, o padrão dos Esinfs assemelha-se ao das MPESs. Com isso, reproduz-se de modo mais acentuado o mesmo fenômeno antes observado: os Esinfs criam mais postos de trabalho que a economia informal ordinária e evidenciam uma receita mensal média superior (R\$ 2.979,00)<sup>15</sup>, mas garantem uma remuneração média menor aos sócios que trabalham, de apenas R\$ 256,00. Essa remuneração normalmente é estimada com base na produção individual (apenas 5,4% utilizam pagamentos fixos) e, a exemplo das MPESs, 15,8% não estavam conseguindo remunerar os sócios-trabalhadores. Em 63,4% dos Esinfs, a remuneração média declarada sequer supera um salário mínimo.

A procura de alternativas ao desemprego é largamente apontada (51,4%) como a motivação principal para a criação do empreendimento. No cômputo global das razões aludidas, percebe-se um equilíbrio entre essa premência de trabalho (69,5%) e a busca de uma fonte complementar de renda (60,7%). Considerando-se que a socialização parcial ou plena do capital e dos meios de produção é um dado de realidade dos Esinfs, ela afeta o seu modo de funcionamento no plano objetivo e subjetivo, mesmo que à raiz do empreendimento não tenha sido a finalidade primordial. Seja como for, motivações de índole socializante foram igualmente apontadas, como o desejo de desenvolver uma atividade onde todos sejam donos (43,9%) e o

<sup>15</sup> O dado é aproximativo, por contabilizar apenas os três produtos ou serviços principais em valores de 2007 e, por outro lado, não ter sido deflacionado para fins de comparação mais precisa com os dados de 2003 da Ecinf.



desenvolvimento comunitário de capacidades e potencialidades (11%).

Estudos têm demonstrado que a baixa rentabilidade econômica das atividades produtivas nem sempre é fator decisivo para que as pessoas desistam da experiência. Outras condições proporcionadas pelo trabalho podem contribuir para permanência no grupo, além dos elos de solidariedade que se estabelecem entre os participantes (Amorim, 2005, p. 79). A opção pelo ato associativo decorre de fatores contextuais e de circunstâncias imediatas que mobilizam determinados indivíduos (Gaiger, 2004a, 2004b), de sorte que, mesmo se inopinada, ao persistir, ela sedimenta novas relações e engendra uma lógica orientada por interesses percebidos não mais como individualizáveis ou equacionáveis mediante a exclusão de integrantes do empreendimento (Razeto, 1990; Gaiger, 2006). Ganhos socializados implicam que as perdas sejam também assumidas coletivamente.

Os Esinfs utilizaram originalmente os recursos dos seus associados (64,5% dos casos) e são jovens: cerca de 70% tiveram o seu início a partir de 2001, 27,7% entre 2005 e 2007. Isso pode explicar as suas fragilidades produtivas, numa década em que se deprimiram as empresas da economia informal e as relações de trabalho se tornaram mais precárias (IBGE, 2005). Por outro lado, apresentam sinais de saúde financeira, que os deixam em vantagem no cenário da economia informal: 89,9% fecharam o último ano sem dívidas e 46,9% tendo sobras, distribuídas entre os sócios (26,9%) ou aplicadas em investimentos (21,4%), realizados por 41,7% dos Esinfs (contra 16% da economia informal). Quase 13% tiveram acesso a crédito (6% na economia informal), 50,6% com a finalidade de investimento.

Em menor proporção que as MPESs, apoios e assessorias chegaram a 63,2% dos empreendimentos solidários informais, na seguinte ordem de frequência e importância: qualificação profissional, técnica e gerencial (44,1%), for-





mação em autogestão, cooperativismo e economia solidária (27,1%) e assistência técnica ou gerencial (20,6%). A ocorrência de apoios do “Sistema S” (16%), agente tradicional de promoção do microempreendedorismo, coincide quase perfeitamente com a cifra apurada pelo Sebrae junto às MPEs (Sebrae, 2007). As peculiaridades dos Esinfs tampouco residem na presença (heterogênea) de órgãos de governo (28%), mas sim naquela de ONGs, igrejas, associações, cooperativas e sindicatos (31,6%), além de universidades (6,6%), os quais integram, com os empreendimentos, o campo atual da economia solidária (França Filho et al., 2006).

### Diferenciais da via associativa

Apesar das limitações metodológicas obstantes de resultados claramente conclusivos, o método comparativo aqui utilizado tem a virtude de salientar a importância de objetivar e de justificar os aspectos em análise e avaliação. Seguidamente, a economia solidária é despojada da sua ampla diversidade de práticas e de razões de ser, que a constituem, ficando em seu lugar uma imagem difusa e imprecisa, que enganosamente sugere tratar-se de uma realidade homogênea e de um movimento unidirecional. Dessa realidade se espera que corresponda convincentemente aos princípios e propósitos evocados por defensores entusiastas ou pelo movimento político da economia solidária, engendrado em determinado contexto por uma parcela expressiva daquelas iniciativas de base. Assim, as formulações ideológicas e programáticas, com sua forte carga teleológica, tomam a frente das práticas e alimentam prognósticos otimistas ou céticos, apropriados aos posicionamentos políticos, mas não aos objetivos de análise que considerem as lições da filosofia da práxis no exame dos momentos superestruturais da realidade.

A dialética entre pensamento e materialidade é vital ao nosso horizonte compreensivo. Nesse caso, à condição de lembrar que as experiências ditas de economia solidá-



ria “antecedem a qualquer esquema teórico, nem sempre ou apenas parcialmente claro e avocado pelos trabalhadores que, por iniciativa própria, organizam-se em formas de trabalho que antecedem o que, agora, os novos conceitos buscam denominar ou projetar” (Kraychete, 2007, p. 57). Tais experiências respondem em primeira mão a necessidades e aspirações dos indivíduos que as integram, uma vez que as tenham escolhido entre as alternativas percebidas como estando ao seu alcance. Por isso, é também discutível o hábito de comparar genericamente a situação laboral e os dividendos dos trabalhadores da economia solidária com o que lhes seria oferecido pelo regime formal celetista pleno, intacto diante dos processos de precarização. Essa alternativa historicamente sequer existiu para muitos trabalhadores, entre os mais pobres representou antes uma quimera. Ademais, não se deve supor que tenha sido invariavelmente buscada, como se sua atratividade justificasse os graus de sujeição e despersonalização que reserva à força de trabalho incorporada às relações assalariadas.

Diante disso, constatar as organizações econômicas solidárias as suas congêneres e concorrentes no mercado representa um caminho mais objetivo e profícuo. Dos pontos examinados, ressalta-se que os empreendimentos solidários não se distanciam do padrão morfológico dos setores e segmentos econômicos em que se situam. Contudo, apresentam indicadores relativos de viabilidade não desprezíveis e sinalizam práticas distributivas de considerável interesse para a preservação de postos de trabalho e de rendimentos mínimos.

Esses fatos vão ao encontro de alguns estudos (Ponte Jr., 2000; Nunes, 2001; Gaiger, 2006) e permitam emendar suas conclusões. A criação de empreendimentos responde a dosagens variadas de circunstâncias econômicas e extra-econômicas. A igualdade tácita em que se institui o ato fundante engendra pela via associativa uma lógica que incorpora e preserva o trabalho, no lugar de descartá-lo. Assim,



converte-se em uma predisposição à equidade, porquanto esta se mostra congruente com o andar dos fatos: para o fortalecimento a um só tempo econômico e social do empreendimento, faz sentido tratar a todos com justiça, ainda que as normativas legais e o lidar com as situações concretas demandem discussões permanentes.

Em relação a seus homólogos, MPEs ou informais, os empreendimentos solidários despontam por sua inserção em dinâmicas locais além do campo econômico e por quebrarem o isolamento típico dos pequenos negócios, através do acesso a crédito e a variados apoios. Fatores que contribuem para a sua viabilidade, embora esta não se equacione a curto prazo, sem o concurso de ações comprometidas em larga escala com a transformação da matriz social e econômica e da estrutura dos mercados. A convicção de que esses empreendimentos, calcados em modalidades de cooperação intra e suprafamiliar, uma vez articulados em redes, ganham sustentabilidade e funcionam em prol da dinamização social e econômica, tem justificado a implantação de programas públicos direcionados a cadeias produtivas solidárias, com resultados valiosos para os seus formuladores e beneficiários (Parreiras, 2007).

A economia solidária, ao valorizar e promover o protagonismo coletivo, depara-se com inúmeras dificuldades. Ao mesmo tempo, detém uma chave que abre portas, pois a debilidade da base associativa dos agentes econômicos de limitados recursos tem sido um dos obstáculos decisivos ao seu desenvolvimento (Abramovay, 2004; Parreiras, 2007). Alcançá-lo requer antes uma mobilização dos ativos detidos pelos pobres e uma transformação gradativa das suas próprias atividades tradicionais do que inovações técnicas revolucionárias (Abramovay et al., 2003, p. 5). A economia solidária investe no capital social e no fortalecimento de recursos determinantes, mesmo se intangíveis, como o sentimento de identidade coletiva, flagrantemente ausente





e muito improvável na economia informal, excessivamente pragmático quando perceptível entre as MPes.

A hipótese quanto ao lugar da economia solidária na resistência às desigualdades e na sua possível reversão, vê-se reforçada e sugere a continuidade desses estudos, tanto mais que os dados do Sies permanecem superficialmente explorados e um segundo Mapeamento, mais completo e abrangente, deve ser finalizado até fins de 2011. Em seu término, este trabalho é então impelido a propor itens de uma agenda investigativa:

Em primeiro lugar, as questões tratadas mereceriam estudos pormenorizados sobre as estruturas e dinâmicas internas dos empreendimentos, valendo-se mais amplamente das informações do Sies mediante recursos avançados como a análise fatorial de correspondências, empregada com resultados interessantes sobre dados parciais do Mapeamento (Gaiger, 2007). Conjugado a estudos qualitativos, isto seria útil para identificar as lógicas subjacentes que organizam as práticas, no sentido de garantir aos trabalhadores: a) rendimentos satisfatórios; b) participação equitativa no capital dos empreendimentos e no patrimônio comum; c) benefícios extraeconômicos; d) segurança econômica. Seria necessário ter em vista o caráter híbrido dessas organizações, dado que os imperativos e as necessidades de ordem econômica não se descolam do seu arcabouço social (Gaiger, 2008).

A análise comparativa entre tipos de organização e segmentos socioeconômicos, no sentido de discernir suas racionalidades e formular tipologias que as elucidem, constitui outra alternativa a explorar. Investir em estudos sobre os empreendimentos de base familiar, ou sobre todo o universo de atividades rurais e agrícolas – deixado nesse texto entre parênteses – suscitaria comparações similares com estatísticas e pesquisas abrangentes sobre essas formas de “economia do trabalho” (Coraggio, 1999).



Se a economia solidária fosse um país, qual seria o seu grau de desigualdade? O Sies atualmente contém poucas informações sobre os rendimentos e benefícios individuais auferidos pelos sócios e demais trabalhadores, mas dispõe de elementos mínimos de comparação entre os empreendimentos, classificáveis por setor de atividade, pessoal ocupado, faturamento, situação econômico-financeira etc. Como a remuneração do trabalho é um componente importante da desigualdade econômica no Brasil (Medeiros, 2005), estimativas dessa ordem poderiam averiguar a que ponto os empreendimentos elevam uma parcela da população, próxima da linha da pobreza, a um nível melhor na pirâmide da desigualdade.

### Luiz Inácio Gaiger

é professor titular do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da Unisinos, instituição na qual coordena o Grupo de Pesquisa em Economia Solidária ([www.ecosol.org.br](http://www.ecosol.org.br)).

### Referências bibliográficas

- ABRAMOVAY, R. et al. 2003. *Mercados do empreendedorismo de pequeno porte no Brasil*. Brasília: Cepal.
- \_\_\_\_\_. (org.). 2004. *Laços financeiros na luta contra a pobreza*. São Paulo: Annablume.
- AMORIM, R. 2005. *A economia solidária, um passo além da informalidade: a experiência de Dendê – Fortaleza – Ceará*. Dissertação de Mestrado em Ciências Sociais. Natal: PPGCS-UFRN.
- ASSEBURG, B. 2007. *Análise do perfil e do potencial dos empreendimentos econômicos solidários no Rio Grande do Sul para gerar empregos e diminuir os níveis de pobreza*. Relatório para o Small Grants Programme da Unesco. São Leopoldo: Unisinos.
- BARROS, R. et al. 2007. “A importância da queda recente da desigualdade para a pobreza”. In: BARROS, R.; FAGNEL, M.; ULYSSEA, G. (orgs.). *Desigualdade de renda no Brasil: uma análise da queda recente*. Rio de Janeiro: Ipea.
- BEDÊ, M. (org.). 2006. *Onde estão as micro e pequenas empresas no Brasil*. São Paulo: Sebrae.



- CACCIAMALI, M.; JOSÉ-SILVA, M. 2003. "Mais informalidade, menos cidadania: os efeitos criados por esse círculo vicioso sobre a formulação de política social na América Latina". *Cadernos Prolam/USP*, vol. 2, n. 1, pp. 7-21.
- CORAGGIO, J. 1999. *Política social y economía del trabajo*. Buenos Aires/Madrid: Miño y Dávila Editores.
- ESTENSSORO, L. 2003. *Capitalismo, desigualdade e pobreza na América Latina*. Tese de Doutorado em Sociologia. São Paulo: FFLCH-USP.
- ESTEVEZ, E. 2004. *Sócio, trabalhador, pessoa: negociações de entendimentos na construção cotidiana da autogestão de uma cooperativa industrial*. Dissertação de Mestrado em Psicologia. São Paulo: IP-USP.
- FRANÇA FILHO, G. et al. (orgs.). 2006. *Ação pública e economia solidária: uma perspectiva internacional*. Porto Alegre: Ed. UFRGS.
- \_\_\_\_\_; LAVILLE, J.-L. 2004. *Economia solidária: uma abordagem internacional*. Porto Alegre: Ed. UFRGS.
- GAIGER, L. 2004a. "A economia solidária no Brasil e o sentido das formas de produção não capitalistas". *Cayapa: Revista Venezolana de Economía Social*, vol. 4, n. 8, pp. 7-35.
- \_\_\_\_\_. 2006. "A racionalidade dos formatos produtivos autogestionários". *Revista Sociedade e Estado*, vol. XXI, n. 2, pp. 513-545.
- \_\_\_\_\_. 2007. "A outra racionalidade da economia solidária: conclusões do primeiro Mapeamento Nacional no Brasil". *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n. 79, pp. 57-77.
- \_\_\_\_\_. 2008. "A economia solidária e o valor das relações sociais vinculantes". *Revista Katálisis*, vol. 11, n. 1, pp. 11-19.
- \_\_\_\_\_ et al. 1999. "A economia solidária no RS: viabilidade e perspectivas". *Cadernos Cedope*, n. 15, pp. 1-61.
- \_\_\_\_\_ (org.). 2004b. *Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil*. Porto Alegre: Ed. UFRGS.
- \_\_\_\_\_; ASSEBURG, B. 2007. "A economia solidária diante das desigualdades". *Dados*, vol. 50, n. 3, pp. 499-533.
- \_\_\_\_\_; LAVILLE, J.-L. 2009. "Economia solidária". In: CATTANI, A. et al. (orgs.). *Dicionário internacional da outra economia*. Coimbra: Almedina.
- \_\_\_\_\_; SPEROTTO, N.; CORRÊA, A. 2008. *A ativação econômica dos pobres como via de combate às desigualdades*. Paper apresentado ao XXXII Encontro Anual da Anpocs. Caxambu: Anpocs.
- HESPANHA, P. 2005. "The activation trend in the portuguese social policy: in open process?". Paper apresentado ao Activation Policies and the Labour Market Regimes. Bruxelas: European Trade Union Institute.



- KLIKSBERG, B. 2001. *Falácias e mitos do desenvolvimento social*. Brasília: Unesco.
- \_\_\_\_\_. 2002. *Desigualdade na América Latina: o debate adiado*. São Paulo/Brasília: Cortez/Unesco.
- KRAYCHETE, G. 2007. "Economia popular solidária: sustentabilidade e transformação social". In: KRAYCHETE, G.; AGUIAR, K. (orgs.). *Economia dos setores populares: sustentabilidade e estratégias de transformação*. São Leopoldo: Oikos.
- LAUTIER, B. 2005. "Économie informelle". In: LAVILLE, J.-L.; CATTANI, A. (orgs.) *Dictionnaire de l'autre économie*. Paris: Desclée de Brouwer.
- MEDEIROS, M. 2005. *O que faz os ricos, ricos: o outro lado da desigualdade brasileira*. São Paulo: Hucitec/Anpocs.
- NOVAES, H. 2007. *O fetiche da tecnologia: a experiência das fábricas recuperadas*. São Paulo: Expressão Popular/Fapesp.
- NUNES, C. 2001. "Cooperativas, uma possível transformação identitária para os trabalhadores do setor informal". *Revista Sociedade e Estado*, vol. XVI, n. 1-2, pp. 134-158.
- OGANDO, C. 2007. *As potencialidades da economia solidária para a redução das desigualdades econômicas no Brasil*. Trabalho de Conclusão de Curso de Licenciatura em Ciências Sociais. São Leopoldo: Unisinos.
- PAMPLONA, J.; ROMEIRO, M. 2002. "Desvendando o setor informal: relatos de uma experiência brasileira". *Revista da Associação Brasileira de Estudos do Trabalho*, ano 2, n. 2, pp. 14-36.
- PARREIRAS, L. 2007. *Negócios solidários em cadeias produtivas: protagonismo coletivo e desenvolvimento sustentável*. Rio de Janeiro: Ipea.
- PASSOS, C. et al. 2008. *Empreendedorismo no Brasil 2007*. Curitiba: IBPQ.
- PINTO, J. 2006. *Economia solidária: de volta à arte da associação*. Porto Alegre: Ed. UFRGS.
- PONTE JR., O. (org.). 2000. *Mudanças no mundo do trabalho: cooperativismo e autogestão*. Fortaleza: Expressão.
- RAZETO, L. 1990. *Las empresas alternativas*. Montevideo: Editorial Nordan-Comunidad.
- RODRÍGUEZ, C. 2005. "Sete grandes debates sobre desigualdade social". In: CATTANI, A.; MOTA, L. (orgs.). *Desigualdades na América Latina: novas perspectivas analíticas*. Porto Alegre: Ed. UFRGS.
- SALM, C. 2007. "Sobre a recente queda da desigualdade de renda no Brasil: uma leitura crítica". In: BARROS, R.; FAGNEL, M.; ULYSSEA, G. (orgs.). *Desigualdade de renda no Brasil: uma análise da queda recente*. Rio de Janeiro: Ipea.





Luiz Inácio Gaiger

- SEN, A. 2000. *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Companhia das Letras.
- \_\_\_\_\_. 2001. *Desigualdade reexaminada*. Rio de Janeiro: Record.
- TAVARES, M. 2004. *Os fios (in)visíveis da produção capitalista: informalidade e precarização do trabalho*. São Paulo: Cortez.

### *Outros materiais*

- IBGE. 2003. *As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil: 2001*. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/microempresa>>. Acesso em: ago. 2008.
- \_\_\_\_\_. 2005. *Economia informal urbana 2003*. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003>>. Acesso em: jan. 2009.
- \_\_\_\_\_. 2007. *Demografia das empresas*. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/demografiaempresa/2005>>. Acesso em: ago. 2008.
- IPEA. s.d. Textos para Discussão n. 1000: 40 anos apontando caminhos. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br>>. Acesso em: mar. 2009.
- 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>>. Acesso em: ago. 2008.
- VOX POPULI. 2007. *Fatores condicionantes e taxa de mortalidade das MPEs 2005* (vol. III). Disponível em: <<http://www.biblioteca.sebrae.com.br>>. Acesso em: mai. 2009.

109

*Lua Nova*, São Paulo, 83: 79-109, 2011





*pursued by theoretical framework of social welfare and the regulator analyzed from the perspective of the contributions of structuralist theorists. The new perspective and approach to research is based on the latter contribute to improving the design and operation of public policies to induce economic sectors of the health-industrial complex strategic for Brazil, coordinated the increased power of government regulation and strengthening public institutions in strategic technology innovation in healthcare.*

**Keywords:** *Health policies; development; technology innovation; policies*



## **RELAÇÕES ENTRE EQUIDADE E VIABILIDADE NOS EMPREENDIMENTOS SOLIDÁRIOS**

LUIZ INÁCIO GAIGER

A economia solidária pode ser considerada como uma alternativa para a geração de renda, para o combate à pobreza e para a ruptura com a lógica social da desigualdade, desde que promova o protagonismo dos pobres, o qual é necessário para que intervenções políticas nesse campo sejam eficazes. O artigo aborda esse tema mediante o exame de evidências colhidas em pesquisas empíricas e por meio de uma exploração dos dados finais do Primeiro Mapeamento Nacional da Economia Solidária no Brasil. Ao comparar os empreendimentos solidários com as características gerais das empresas no país, segundo as estatísticas nacionais, sobressaem-se singularidades dos empreendimentos solidários, como a propensão a preservar os postos de trabalho e a manter princípios igualitários na distribuição dos rendimentos e benefícios decorrentes de suas atividades econômicas. Tais regimes de equidade, presentes em sua gênese, são constitutivos de sua forma social de produção.

263



Resumos / Abstracts

**Palavras-chave:** Economia solidária; empresas; igualdade; renda; trabalho.

### **THE RELATION BETWEEN EQUALITY AND VIABILITY IN THE SOLIDARITY ECONOMY ENTERPRISES**

*The solidarity economy can be considered an alternative to generate income, face poverty and break the social logic of inequalities, since it promotes the protagonism of the poor, needed by political interventions in this field to achieve efficiency. The article discusses this subject by analyzing evidences brought up by qualitative researches and by the final data of the first Brazilian national mapping of solidarity economy. Comparing the general characteristics of Brazilian companies registered in the national statistics with the solidarity economy enterprises, certain singularities stand up, such as the tendency of the solidarity enterprises to protect jobs and hold equalitarian principles regarding income and benefits arising from their economic activities. This regime of equality is a component of their specific social production structure.*

**Key-words:** Solidarity economy; enterprises; equality; income; work.



### **A CONTRIBUIÇÃO MARXISTA PARA O ESTUDO DAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

TULLO VIGEVANI

ALINE REGINA ALVES MARTINS

MANOELA MIKLOS

PRISCILA RODRIGUES

O artigo analisa a contribuição marxista para o estudo das relações internacionais enfatizando a dimensão histórica nas formações sociais e a economia política como variável fundamental. Assim, o marxismo oferece instrumentos para

*Lua Nova*, São Paulo, 83: 259-269, 2011

