
A economia solidária na contramarcha da pobreza

The solidary economy in the fight to reverse poverty

L'économie solidaire à contre-courant de la pauvreté

La economía solidaria en la contramarcha de la pobreza

Luiz Inácio Gaiger



Edição electrónica

URL: <http://journals.openedition.org/spp/2221>

ISSN: 2182-7907

Editora

Mundos Sociais

Edição impressa

Data de publicação: 1 Setembro 2015

Paginação: 43-63

ISBN: 0873-6529

ISSN: 0873-6529

Refêrencia eletrónica

Luiz Inácio Gaiger, « A economia solidária na contramarcha da pobreza », *Sociologia, Problemas e Práticas* [Online], 79 | 2015, posto online no dia 15 março 2016, consultado no dia 19 abril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/spp/2221>

A ECONOMIA SOLIDÁRIA NA CONTRAMARCA DA POBREZA

Luiz Inácio Gaiger

Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Rio Grande do Sul, Brasil

Resumo O artigo apresenta e discute evidências de que os empreendimentos econômicos solidários devam ser considerados como uma alternativa para gerar renda, combater a pobreza e romper a lógica das desigualdades, dado que promovem o protagonismo dos pobres, buscam eficiência e lutam por trabalho decente. Da comparação realizada entre estatísticas sobre empresas no Brasil e dados do primeiro mapeamento nacional da economia solidária ressaem também argumentos consistentes quanto à conveniência de uma abordagem singular do empreendedorismo no contexto da economia solidária e, em certos aspectos, no campo mais amplo das pequenas empresas.

Palavras-chave desigualdade, distribuição de renda, empreendedorismo, solidariedade.

Abstract This article presents and discusses evidence that solidary economic undertakings should be considered a possible alternative for generating income, fighting poverty and undoing the logic underlying inequalities, inasmuch as they promote protagonism on the part of the poor, seek efficiency and fight for decent jobs. A comparison of statistics on enterprises in Brazil and data from the first national map of the Solidary Economy also produces convincing arguments for the value of a singular approach to entrepreneurship in the solidary economic context, and in some respects, in the broader field of small enterprises as well.

Keywords inequality, income distribution, entrepreneurship, solidarity

Résumé L'article démontre que les projets économiques solidaires doivent être considérés comme une alternative pour générer des revenus, combattre la pauvreté et rompre avec la logique des inégalités, dans la mesure où ils sont axés sur les pauvres, ils visent l'efficacité et luttent pour un travail décent. La comparaison réalisée entre les statistiques sur les entreprises aux Brésil et les données du premier recensement national de l'économie solidaire fait aussi ressortir la nécessité d'une approche singulière de l'entrepreneuriat dans le contexte de l'économie solidaire et, sous certains aspects, dans le domaine plus vaste des petites entreprises.

Mots-clés inégalité, répartition des revenus, esprit d'entreprise, solidarité.

Resumen El artículo presenta y discute evidencias de que los emprendimientos económicos solidarios devan ser considerados como una alternativa para generar ingreso, combatir la pobreza y romper la lógica de las desigualdades, dado que promueven el protagonismo de los pobres, buscan eficiencia y luchan por un trabajo decente. De la comparación realizada entre estadísticas sobre empresas en Brasil y datos del primer conteo nacional de la economía solidaria, resaltan también argumentos consistentes con relación a la conveniencia de un abordaje singular del

empreendedorismo en el contexto de la economía solidaria y, en ciertos aspectos, en el campo más amplio de las pequeñas empresas.

Palabras-clave desigualdad, distribución del ingreso, espíritu empresarial, solidaridad.

Introdução

Conforme o último censo demográfico brasileiro, a pobreza extrema em 2010 afligia 16,2 milhões de pessoas, o equivalente a 8,5% da população.¹ Com o objetivo de erradicar essa chaga social do país, foi lançado no ano seguinte o programa “Brasil sem Miséria”, uma ação transversal de grande envergadura e múltiplas frentes. Sua meta geral é manter a tendência declinante dos índices de desigualdade econômica no país, observada há mais de uma década (Barros, Foguel e Ulyssea, 2007), impedindo sua reversão e beneficiando as camadas mais pobres. As estratégias previstas incorporam a economia solidária como um instrumento de inclusão produtiva dos trabalhadores, vistos pelo programa em uma posição ativa, não apenas como beneficiários de políticas de redistribuição de renda ou de capacitação para o trabalho. Com esse sentido, o programa contempla o apoio a atividades empreendedoras coletivas, a constituição de incubadoras para geração de ocupação e renda e a formação e divulgação de redes de empreendimentos.

Enfrenta-se dessa forma um problema crucial da sociedade brasileira, cujas raízes históricas são profundas (Sales, 1994), como são persistentes os mecanismos estruturais de concentração de riqueza e do poder (Medeiros, 2005; Cattani, 2008). Sabe-se ademais que essa nova inflexão, de desconcentração da renda e da riqueza, precisará perdurar por muito tempo para compensar a desigualdade econômica acentuada e estável entre 1970 e 2000 (Neri, 2007).

Em sua concepção e estratégias, o programa “Brasil sem Miséria” reflete a incorporação pelo estado de um novo entendimento sobre a superação das desigualdades, a começar pelo reconhecimento da ineficácia do crescimento econômico como fator espontâneo de distribuição da riqueza. Ao mesmo tempo, considera o 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. O programa alinha-se, por fim, à convicção de que, além de estar direcionada a esses setores sociais para induzir o crescimento dos mesmos e provocar efeitos redistributivos diretos, a política econômica necessita associar-se à difusão de inovações que elevem a produtividade das atividades voltadas ao

1 Conforme os critérios utilizados pelos Objetivos do Milênio, com base no PNUD — Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. Sobre o programa “Brasil sem Miséria”, consultar www.brasilsemmiseria.gov.br

suprimento de carências que afetam a vida dos pobres (Kliksberg, 2001; Rodríguez, 2005; Salm, 2007).

No tocante às ações vinculadas à economia solidária, subjaz a premissa, já assentada internacionalmente (Sen, 2000, 2001), de que o êxito de tais programas depende das oportunidades que oferecem para que os indivíduos afetados pelas desigualdades possam escolher o caminho para agirem na recuperação de sua dignidade e no provimento de suas condições de vida. Medidas orientadas à ativação dos trabalhadores 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).

Essa ativação encontraria um terreno favorável na economia solidária, que supõe um elevado grau de iniciativa dos seus integrantes, com a vantagem adicional de que os empreendimentos solidários seriam apropriados ao desenvolvimento de mecanismos endógenos de retroalimentação. O conceito se aplica, com efeito, a cooperativas, associações e outros empreendimentos coletivos, levados a cabo por diversas categorias sociais, que se caracterizam pela proeminência de seus membros na gestão das atividades, por algum grau de socialização dos meios de produção e por dispositivos de cooperação no trabalho (Gaiger e Laville, 2009).² O efeito promissor da economia solidária decorreria de sua aptidão a estimular e compensar o protagonismo econômico e político de trabalhadores pobres, vulneráveis à exclusão social, através de sua organização econômica e de seu envolvimento na condução dos empreendimentos.

As primeiras formulações teóricas referentes aos países da América Latina e da semiperiferia mundial (Razeto, 1990, 1997; Gaiger, 1996) já enfatizavam que a “solidariedade empreendedora” dessas organizações constituiria um diferencial (Gaiger e Corrêa, 2011), em comparação com as formas costumeiras de economia dos setores populares, no geral tangidas pelas necessidades de subsistência e orientadas precipuamente à sua reprodução imediata, conforme os espaços marginais deixados por sua condição subalterna diante da economia do capital. Coraggio (2007) advoga a tendência dos empreendimentos solidários a evoluírem de um padrão de reprodução social simples a uma lógica de reprodução ampliada da vida, incorporando nesse conceito não somente a satisfação das necessidades materiais, mas a garantia de qualidade de vida de todas as pessoas. Estudos empíricos (Esteves, 2004; Novaes, 2007; Gaiger, 2007a) indicaram que os empreendimentos de economia solidária, em função de suas condições de gênese e de suas características intrínsecas, tendem a adotar regimes de igualitarismo na distribuição dos seus resultados. Sustentam que os membros de tais iniciativas estabelecem vínculos mútuos, estendendo-os solidariamente a setores sociais expostos a maiores necessidades. Nos limites do seu campo de ação, essas organizações tenderiam a incidir sobre as divisões imperantes na sociedade, quebrando elos de reprodução das desigualdades (Gaiger e Asseburg, 2007).

2 Não obstante *nuances* de ordem teórica ou política, essa definição mínima encontra um amplo consenso no Brasil, entre ativistas, gestores e acadêmicos (Ferrarini, Gaiger e Veronese, 2014).

Espera-se que os resultados do programa “Brasil sem Miséria” sejam avaliados periodicamente pelo governo, além de se converterem em objeto dos estudos acadêmicos dedicados a políticas sociais, distribuição de renda e desigualdades. Espera-se também que tais estudos venham a apoiar-se nas hipóteses e evidências preliminares trazidas por investigações anteriores, como as já citadas, sobre esses temas ou sobre questões conexas. Essa tarefa seria provavelmente estimulada com sistematizações parciais do estado da arte a esse respeito, seja no que se relaciona às características próprias dos empreendimentos solidários, seja acerca de suas virtudes em promover acesso ao trabalho e distribuição equitativa de rendimentos.

Com esse objetivo, nesse artigo retomamos uma série de pesquisas realizadas sobre os empreendimentos solidários, integrando seus resultados sobre três aspectos essenciais para que a economia solidária cumpra expectativas de programas como o “Brasil sem Miséria”.

Em primeiro lugar, entendemos que os empreendimentos solidários podem ser considerados um elemento propulsor consistente de inclusão social e igualdade caso esse efeito se vincule umbilicalmente à racionalidade intrínseca de ditos empreendimentos, não apenas a fatores circunstanciais ou inespecíficos. Ao tratarmos desse primeiro tópico, apresentaremos a linha investigativa que orientou tais pesquisas, do ponto de vista de sua problemática teórica comum e dos procedimentos metodológicos.

Em segundo lugar, importa identificar as forças diferenciais dos empreendimentos solidários, cotejando-os com empresas econômicas convencionais, cuja presença na economia brasileira tem sido compatível com profundas desigualdades, senão um dos seus propulsores estruturais (Estenssoro, 2003). Serão assim retomadas as principais conclusões dos estudos que focalizaram os efeitos que os empreendimentos solidários exercem sobre as desigualdades econômicas, no tocante à distribuição da riqueza e ao fortalecimento dos ativos relacionais dos seus integrantes, comparando-os com as pequenas empresas no Brasil e com os empreendimentos informais.

Em terceiro lugar, em resultado das aquisições precedentes, torna-se pertinente questionar a adequação dos modelos habituais empregados na promoção dos empreendimentos de pequeno porte, familiares ou associativos. Os argumentos evocados, quanto ao fato de que os empreendimentos solidários movem-se por uma racionalidade singular, constituindo-se como “comunidades de trabalho”, levarão a pôr em xeque, em vários sentidos, as abordagens usuais do microempreendedorismo. A discussão desse tópico antecederá as considerações finais do artigo.

Uma racionalidade social e econômica *sui generis*

As pesquisas acima referidas foram realizadas a partir de 1992 pelo Grupo de Pesquisa em Economia Solidária e Cooperativa, da Universidade do Vale do Rio dos

Sinos.³ Em sua maior parte, consistiram em estudos de caso ou em análises comparativas, utilizando procedimentos investigativos de natureza qualitativa, para coleta de dados junto a empreendimentos solidários, entidades de assessoria e órgãos públicos de fomento. Várias pesquisas, realizadas entre 1992 e 2009, tiveram objetivos complementares, relacionados às condições de gênese e de viabilidade dos empreendimentos, abarcando em muitos casos as mesmas organizações econômicas, de sorte a permitir uma confrontação diacrônica dos dados e produzir resultados mais conclusivos sobre os fatores propulsores, as debilidades e condicionantes dos empreendimentos solidários. Alguns deles foram investigados três ou quatro vezes, com prismas de análise similares.⁴

A primeira pesquisa, de 1992, teve como objeto o programa de apoio aos projetos alternativos comunitários, desenvolvido pela Cáritas no estado do Rio Grande do Sul (sul do Brasil) desde 1986. Esses projetos envolviam atividades de geração de renda e constituíram uma das vertentes mais importantes da economia solidária. Em 1995, foram investigadas cooperativas e associações de agricultores assentados, a pedido do Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra, avaliando-se seu papel para a melhoria das condições de vida, particularmente no campo da segurança alimentar. Em 1997, buscou-se identificar os principais fatores de êxito dos empreendimentos bem-sucedidos, a partir de experiências significativas do perfil da economia solidária nas principais regiões do Rio Grande do Sul (Gaiger *et al.*, 1999; Gaiger, 2001). Novo estudo, em 2001, retomou os objetivos de 1997, incidindo sobre aqueles empreendimentos ainda ativos (Gaiger, 2006; Gaiger e Asseburg, 2007). Simultaneamente, entre 1999 e 2003, realizou-se uma pesquisa nacional com o intuito de caracterizar mais amplamente a economia solidária e examinar seus sentidos e possibilidades (Gaiger, 2004; 2007b). Em 2009, uma fração desse mesmo *corpus* empírico, formada por empreendimentos de pequeno porte, serviu a discussões acerca do microempreendedorismo associativo, conforme discutiremos na penúltima seção desse artigo.

Algumas dessas pesquisas cobriram um universo considerável de experiências. Em 1992, foram refeitos e analisados os dados cadastrais dos projetos alternativos comunitários, computando-se 349 projetos de natureza econômica. Logo após, um trabalho semelhante aos já citados foi realizado em Minas Gerais, abrangendo mais de 600 projetos de geração de renda (Gaiger, 1996). Em 1999, a pesquisa nacional levantou dados gerais sobre a economia solidária em nove estados do país, analisando-se 120 experiências *in loco*, em seis estados. Entre 2006 e 2009, em paralelo à pesquisa sobre o microempreendedorismo associativo, realizaram-se análises dos dados do primeiro Mapeamento Nacional da Economia Solidária no Brasil, que contabiliza 21.885 empreendimentos (Gaiger, 2007b).

No escopo desse artigo, não é possível apresentar a metodologia, as evidências empíricas e os resultados específicos de cada uma dessas pesquisas, cujos

3 Website: www.ecosol.org.br. As pesquisas contam com apoio do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

4 Para uma descrição pormenorizada, ver Gaiger e Corrêa (2010).

pormenores constam das publicações acima indicadas. No entanto, convém explicar brevemente o modelo analítico adotado em boa parte desses estudos e, ademais, caracterizar a estratégia de análise aplicada aos dados do mapeamento. Com esses esclarecimentos, em seguida poderemos destacar uma primeira linha conclusiva dessas investigações, de interesse para nossos propósitos, atinente à racionalidade singular dos empreendimentos solidários.

Quanto ao modelo analítico, de forma sucinta podemos dizer que as investigações buscaram pôr à prova e desenvolver progressivamente um conceito “ideal-típico”, na acepção weberiana, de “empreendimento econômico solidário” — ou EES (Gaiger, 2009a; Ferrarini, Gaiger e Veronese, 2014). Cunhado com propósitos analíticos, o conceito teve por finalidade primordial averiguar como duas faces dos EES, de “empreendedorismo” e de “solidarismo”, colocadas em destaque por trabalhos seminais sobre a economia solidária na América Latina (Razeto, 1990; Coraggio, 2007), fazem dessas organizações uma totalidade social e econômica singular.

O “empreendedorismo” diz respeito ao conjunto de iniciativas destinadas a assegurar o funcionamento das atividades produtivas do EES, com isso propiciando remuneração e demais benefícios a seus integrantes. Ao mesmo tempo, deve garantir a continuidade do EES a médio e longo prazo, considerando-se nesse aspecto a preservação do quadro de sócios, assim como do entorno social e ambiental em que se inserem aquelas atividades. O “solidarismo” refere-se à inclusão equitativa de todos os membros, à participação igualitária nas decisões, à cooperação produtiva e social nas atividades internas do EES e, ainda, ao seu envolvimento em questões externas de interesse coletivo, em âmbito comunitário, local ou mais amplo (Gaiger, 2006; 2007a).

Operacionalmente, a análise dos EES culminou com uma avaliação do grau com que neles se apresentam o “vetor empreendedor” e o “vetor solidário”, aferidos de acordo com indicadores apropriados às diferentes situações de pesquisa, qualitativas ou quantitativas. No primeiro caso, sucessivas modelizações conduziram a desdobrar cada vetor em duas dimensões, com o objetivo de melhor discernir, conceitualmente, os elementos distintos e complementares que compõem os vetores e de propiciar, no plano empírico, a utilização de indicadores observacionais apropriados.

- No vetor solidário, a dimensão de *autogestão* vincula-se à democracia, à participação e à autonomia do EES em seus processos de gestão, relacionando-se tanto aos membros quanto a organizações e forças externas; a dimensão de *cooperação* refere-se a valores e práticas de mutualidade, colaboração, compromisso social e gratuidade. Uma organização econômica pode ser autogestionária e pouco cooperativa, e vice-versa.
- No vetor empreendedor, a dimensão de *eficiência* de um EES diz respeito à sua capacidade de preservar-se e consolidar-se em resultado do seu funcionamento. Refere-se a aspectos da operação econômica que garantem a sua sobrevivência no presente e no futuro próximo. A dimensão de *sustentabilidade*, por sua vez, diz respeito à capacidade de gerar condições para que o

EES siga funcionando a médio e longo prazo. Implica um tipo de desempenho que não produza os benefícios esperados apenas à custa de insolvências futuras, a exemplo da usura do trabalho e da depreciação incontida do capital instalado.⁵

O conceito de EES, como dissemos, é um instrumento típico-ideal, heurístico. Mediante tais decomposições metodológicas, serve para verificar se as características singulares e essenciais das organizações de economia solidária correspondem à hipótese teórica contida no conceito. Em outras palavras, se os EES, malgrado sua diversidade empírica, enquadram-se em um processo econômico que lhes proporciona algum nível de acumulação e estabilidade, com a particularidade de que, com esse fim, valem-se do trabalho cooperativo e do envolvimento dos membros com a gestão.

Em conclusão geral das pesquisas, tal singularidade confirma-se e aparece vinculada a traços estruturais que os EES assumem por sua condição de “sociedades de pessoas”, não de capital. Ao se constituírem voluntariamente como esse caráter, agregando pessoas que atuam coletivamente no campo econômico, em resposta a necessidades e aspirações comuns, os EES selam em seu ponto de partida uma condição igualitária e uma disposição a continuarem reconhecendo os direitos de uns e outros, a começar pelo direito ao trabalho e à renda.

Examinando experiências selecionadas desde 1997, os estudos indicaram existir uma relação simbiótica entre o que designamos como vetor empreendedor e como vetor solidário: em regra, não se constata seu desenvolvimento unilateral, ou mesmo contraposto um ao outro, prevalecendo sua compatibilização e reforço mútuo. A força diferencial dos EES residiria no fato de a cooperação funcionar como fator de racionalização econômica, produzindo efeitos tangíveis e vantagens reais, comparativamente às demais alternativas de ocupação e renda ao alcance dos trabalhadores em questão. Um segundo equacionamento estrutural também se observa no que diz respeito à conciliação entre uma “lógica instrumental”, orientada pelo realismo e pragmatismo, com vistas à viabilização dessas alternativas econômicas, e uma “lógica expressiva e projetiva”, imersa no campo dos valores e voltada a aspirações de mudança pessoal e social. Não obstante as variações com que tais tendências se expressam empiricamente, delas se depreende que os EES inclinam-se, objetivamente e subjetivamente, a favorecer a participação equitativa dos membros, nas decisões, nas atividades e nos resultados. Dessa forma, constituem espaços sociais de distribuição do poder, do trabalho e da renda (Gaiger, 2004, 2006).

5 A operacionalização desse dispositivo analítico fez-se geralmente mediante uma planilha específica de avaliação, preenchida durante as visitas de campo e retificada posteriormente, à luz do consignado nos demais instrumentos e nas sucessivas análises de cada caso. A planilha contém uma lista de indicadores relacionados às quatro dimensões, cuja pontuação traduz a presença e intensidade dos elementos correspondentes. A tabela consolidada, com as pontuações de todos os empreendimentos, deu lugar a análises do desempenho de cada um deles, de cada indicador, dimensão e vetor.

Essa linha conclusiva, capital para o problema em tela nesse artigo, foi reiterada pelos estudos realizados, desde 2006, sobre dados do primeiro Mapeamento Nacional da Economia Solidária no Brasil, cuja base de dados contabiliza 21.885 EES (Gaiger, 2007a). O mapeamento consistiu em uma ampla coleta de informações sobre os EES, realizada em 2274 municípios, situados nas 27 unidades da federação (ou estados) em que se divide o país. Sua realização foi possível graças ao trabalho conjugado do poder público, de organizações civis e dos fóruns de economia solidária.⁶ As informações levantadas dizem respeito a condições iniciais dos empreendimentos, suas estratégias de desenvolvimento e benefícios que propiciam a seus integrantes e entornos sociais. Constituem uma base empírica propícia ao uso da análise quantitativa e à discussão de hipóteses, ao propiciar uma visão ampla do perfil socioeconômico e das formas de gestão dos empreendimentos.⁷

Um primeiro exercício de análise do mapeamento foi realizado com vistas à avaliação dos vínculos recíprocos entre os componentes empreendedores e solidários dos EES (Gaiger, 2007a). Posteriormente, a mesma matriz analítica foi utilizada no exame dos empreendimentos solidários de pequeno porte, para fins de caracterização de suas singularidades (Gaiger, 2009b). A seguir, procedeu-se a uma comparação mais ampla com o universo das empresas brasileiras similares, nomeadamente a micro e a pequena empresa (MPE) e os empreendimentos informais (Gaiger, 2011).

O terceiro estudo, comparativo, será objeto da próxima seção desse artigo. Quanto aos dois primeiros, seu foco correspondeu ao das pesquisas qualitativas já nomeadas, isto é, a conjunção — ou disjunção — entre aspectos empreendedores e solidários dos EES. Utilizaram-se desta vez *coeficientes* de empreendedorismo e de solidarismo conceitualmente semelhantes aos vetores, mas baseados em um sistema de pontuação, conforme os EES atendiam aos indicadores correspondentes com base nas informações do mapeamento. Além do exame das pontuações dos EES e de suas correlações, procedeu-se a uma análise fatorial de correspondências (Cibois, 1984) entre as variáveis em questão, de forma a apreender suas determinações simultâneas e identificar lógicas matriciais subjacentes às características basilares dos EES e às suas eventuais modalidades estruturantes (Gaiger, 2007a).

Em linhas gerais, pôde-se constatar que os EES, com algumas exceções, constituem experiências dotadas de um conjunto de práticas orientadas por uma racionalidade que concilia solidariedade e desempenho econômico. Ademais, do ponto de vista dessa dupla exigência, os EES não estão próximos aos patamares mínimos de empreendedorismo e de solidarismo, tal como medidos pelos coeficientes; em sua

6 A coleta de dados mobilizou mais de 230 entidades e centenas de entrevistadores. Detalhes podem ser consultados em <http://portal.mte.gov.br/ecosolidaria/a-economia-solidaria/> (última consulta em agosto de 2014).

7 Caracterizando brevemente os empreendimentos mapeados: 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%); 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, confeções e calçados, artesanato, indústria de transformação, coleta e reciclagem ou, ainda, crédito e finanças.

maioria, eles apresentam práticas variáveis, mas efetivas, que refletem as características ideal-típicas em exame. Observou-se ainda uma relação geralmente positiva entre maior solidarismo e maior empreendedorismo. Os casos de desenvolvimento unilateral mostraram-se minoritários, convergindo com os estudos antes mencionados, segundo os quais o desenvolvimento da dimensão empreendedora não inibe a autogestão e o engajamento social, antes os estimula ou mesmo os supõe. Com esse quadro compreensivo, tratemos a seguir especificamente da presumível índole igualitarista e socialmente incluída da economia solidária, com base em outros estudos sobre o mapeamento.

A inclinação igualitarista da micro e da pequena empresa solidária

A análise dos dados do mapeamento agregou evidências quanto ao impacto positivo da economia solidária sobre a redução das desigualdades, elucidando algumas das razões que tornam plausível essa hipótese: quando se contrastam os EES com as demais organizações produtivas da economia nacional, o perfil social e econômico daqueles corrobora a percepção de que a equidade não se institui por um ato deliberativo circunstancial ou aleatório, mas decorre da natureza intrínseca dessas iniciativas, de sua lógica própria de reprodução.

Essas conclusões fundamentaram-se em comparações progressivas entre as empresas no Brasil e os EES. As características desses últimos foram examinadas à luz de dados das estatísticas nacionais mais próximas ao período do mapeamento, tomando-se como critérios os segmentos produtivos, o porte e o regime jurídico das empresas brasileiras que as tornassem equiparáveis e comparáveis aos EES. Tais estatísticas referem-se a extratos, mais ou menos abrangentes, das empresas brasileiras. Nomeadamente: (a) estatística do IBGE, realizada em 2005, sobre perfil e evolução das empresas brasileiras (IBGE, 2007); (b) estatística do Sebrae sobre micro e pequenas empresas estabelecidas entre 2003 e 2005, comparadas àquelas do triênio 2000-2002 (Sebrae, 2007; Vox Populi, 2007); (c) estatística de 2003 sobre a economia informal urbana, realizada pelo IBGE e Sebrae, comparando os dados com a pesquisa anterior de 1997 (IBGE, 2005); (d) 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).⁸

Em cada estudo comparativo, foram selecionados os EES correspondentes ao segmento das empresas em foco, por meio de extrações do mapeamento feitas com filtros sucessivos aplicados às variáveis da base de dados. Para exemplificar, na análise das empresas em geral, tal como as estatísticas nacionais as definem (IBGE, 2007), delimitou-se um subconjunto de EES — as empresas solidárias (EMS) — com as seguintes

8 O IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) é o principal órgão público no Brasil encarregado de pesquisas e análises estatísticas, incluindo censos demográficos e econômicos. O Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) tem por objetivos monitorar as empresas de pequeno porte no país, capacitar os microempreendedores e propor políticas de desenvolvimento para o setor.

Quadro 1 Filtros aplicados à base de dados do mapeamento de EES

| Filtros | EES filtrados | Base EMS | Base MPES | Base ESInf |
|---|---------------|----------|-----------|------------|
| Em funcionamento | 19.770 | x | x | |
| Produção, trabalho e serviços, comercialização e aquisição de matérias-primas coletivamente | 19.616 | | | |
| Produção, trabalho e serviços, comercialização, aquisição e crédito ou poupança coletivamente | 20.200 | x | x | x |
| Indústria, comércio e serviços | 12.503 | | x | x |
| Indústria e construção (quesito superestimado) — opção A | 8.654 | | | |
| Indústria e construção (quesito superestimado) — opção B | 10.491 | | | |
| Comércio e serviços (quesito subestimado) — opção A | 3.151 | | | |
| Comércio e serviços (quesito subestimado) — opção B | 5.960 | | | |
| Ocupação regular de sócias/os | 16.714 | | x | x |
| Formalização (com CNPJ) | 10.900 | x | x | |
| Até 30 pessoas ocupadas | 16.299 | | | |
| Microempresa solidária - opção A | | | | |
| (filtro MÉS_A — critério ao lado e demais acima, na coluna) | 7.778 | | 1.273 | |
| Pequena empresa solidária - opção A | | | | |
| (filtro PES_A — critério ao lado e demais acima, na coluna) | 3.085 | | 1.127 | |
| Micro e pequena empresa solidária — opção A (filtro MPES_A) | | | 2.400 | |
| Microempresa solidária — opção B | | | | |
| (filtro MÉS_B — critério ao lado e demais acima, na coluna) | 8.246 | | 1.612 | |
| Pequena empresa solidária - opção B | | | | |
| (filtro PES_B — critério ao lado e demais acima, na coluna) | 3.883 | | 1.789 | |
| Micro e pequena empresa solidária — opção B (filtro MPES_B) | | | 3.143 | |
| Micro e pequena empresa solidária — opção C | | | | |
| (filtro MPES_C — agrupado) | | | 3.208 | |
| Empreendimento econômico informal | | | | 2.693 |
| EES filtrados em cada base | ----- | 9.308 | --- | 2.693 |

peculiaridades: (a) estarem em funcionamento normal; (b) dedicarem-se a atividades coletivas que envolvem trabalho e produção econômica; (c) serem formalizadas. As EMS somam 9308 EES, ou 42,5% do total do mapeamento, como se observa na quadro 1 (quarta coluna, última linha).

Desse estudo comparativo entre empresas brasileiras e EMS, retomamos apenas um aspecto de interesse, relativo à força de trabalho, para ressaltar que seu emprego é proporcionalmente maior na economia solidária. Cerca de 40% das EMS possuem até 30 sócios e 16% delas, mais de 100. A média de sócios equivale a 118, ao passo que a média da população empregada em atividades produtivas nas EMS é de 31,8. Essas diferenças devem-se ao fato de que 20% delas são cooperativas e 79% estão registradas formalmente como associações, ou seja, as atividades estritamente econômicas das EMS estão em geral integradas em organizações de maior porte, com finalidades igualmente sociais. Portanto, a economia solidária mobiliza um contingente bem superior à força de trabalho regularmente ocupada nas atividades econômicas dos EES. Essa fração menor de trabalhadores, porém, não é desprezível diante do perfil geral das empresas no Brasil, das quais apenas 3,1% empregam mais do que 19 pessoas (IBGE, 2007).

Visto que os EES apresentam dimensões e formas de organização variadas, para alcançar resultados mais conclusivos tornou-se conveniente selecionar extratos

mais homogêneos e equiparáveis com os universos focalizados pelas estatísticas nacionais. Um desses universos corresponde às micro e pequenas empresas (MPE), delimitadas de acordo com o número de pessoas ocupadas e conforme os setores econômicos.⁹ O conceito de MPE aplica-se somente às atividades da indústria, comércio e serviços, tipicamente urbanas, e às empresas formalizadas, o que aparta essa definição do conjunto bem mais vasto formado pelos empreendimentos informais que tenham dimensões similares. Como especificidades das MPE, a literatura aponta: (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) altas taxas de natalidade e de mortalidade (IBGE, 2003: 18).

Além disso, diversas fragilidades têm sido imputadas às MPE (Bedê, 2006): (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, não se distinguindo pessoa física e jurídica; (g) relação de complementaridade e subordinação com as empresas de grande porte. Esse quadro vulnerável aparece em cifras e conclusões de estudos específicos (Vox Populi, 2007):

- Limitada capacidade individual de gerar empregos: em 2004, as MPE se dividiam entre a indústria e construção (14%), o comércio (56%) e os serviços (30%), empregando em média duas pessoas nesses dois últimos setores, e cinco pessoas, no primeiro. Entre as MPE ativas em 2005, 52% empregavam até três pessoas e 88% ocupavam até nove pessoas, com média de 5,3 pessoas por empresa.
- Escassas práticas de colaboração entre empresas: a participação efetiva em redes associativas restringia-se a 12% das empresas ativas na enquete de 2005 (7%, entre as extintas), 2% dos casos através de organizações cooperativas.¹⁰
- Um papel social apreciável: interrogados em 2007, 46,6% dos proprietários das MPE não apresentaram expectativa de gerar empregos nos próximos cinco anos, ao passo que 38,2% esperavam criar de um a cinco postos de trabalho. Malgrado esse modesto prognóstico, as MPE constituídas entre 2003 e 2005 e ainda ativas em 2007 propiciavam 9,1 milhões de postos de trabalho (Sebrae, 2007), apresentando tendências à elevação de seus índices de sobrevivência.

Como se conduzem as empresas análogas da economia solidária? A comparação, nesse caso, resultou na categoria de micro e pequenas empresas solidárias (MPES).

9 Segundo os critérios do IBGE e do Sebrae, as *microempresas* possuem até 19 pessoas ocupadas, no setor de indústria e construção civil, ou até nove pessoas, no setor de comércio e serviços; as *pequenas empresas* ocupam de 20 a 99 na indústria e construção civil, e de 10 a 49 pessoas, no comércio e serviços.

10 Uma das enquetes, no entanto, chama a atenção ao fato de que 20% das MPE há pouco extintas tenham apontado o *cooperativismo* como uma das políticas necessárias ao setor (Vox Populi, 2007: 113).

Além dos critérios já aplicados às EMS, as MPES circunscrevem-se aos setores da indústria, comércio e serviços, possuem ao menos um sócio trabalhador e seguem as mesmas regras das MPE quanto à formalização jurídica, às faixas de pessoal ocupado e aos setores econômicos. Sua base material e de mercado não se afasta das condições gerais encontradas nas pequenas empresas. No entanto, as MPES 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.

A média de ocupação das MPES é de 21 trabalhadores, número bastante superior ao das MPE (5,3), a que se acrescenta que 93,5% do pessoal ocupado são sócios, isto é, proprietários do empreendimento.¹¹ O número total de sócios é maior do que o de trabalhadores, com média de 112,6 pessoas por MPES. Tais dados evidenciam que o trabalho e a produção econômica, a cargo de um grupo restrito, inserem-se em dinâmicas sociais mais amplas, presididas por interesses não apenas econômicos (França Filho e Laville, 2004; Pinto, 2006), fato que condiz com o formato jurídico das MPES: enquanto 66,4% são associações, 27,2% estão registradas como cooperativas, isto é, empresas com finalidade precipuamente econômica.

Ao redor de 46% das MPES atingiram um faturamento bruto mensal de até R\$ 5000,00 (US\$ 2268,00)¹² no último ano.¹³ A remuneração média proporcionada aos trabalhadores encontra-se ligeiramente abaixo das MPE; no entanto, como seu faturamento médio alcança valores superiores às MPE, conclui-se que a menor remuneração das MPES se deva a seu maior “quociente distributivo”, isto é, à sua propensão a incluir, remunerar e manter os sócios na condição de trabalhadores, mesmo em situações de baixa produtividade ou de escassez de demanda por seus produtos ou serviços. Esse fato explicaria a média de postos de trabalho das MPES, nitidamente superior àquela das MPE, como visto acima. Ademais, como 42,9% das MPES constituem uma fonte complementar de renda para seus integrantes, segundo o mapeamento, é presumível que seus integrantes disponham de outros rendimentos, mesmo inconstantes.

Como se verificara anteriormente (Gaiger *et al.*, 1999), é provável também que os recursos provenientes das receitas sejam consumidos para garantir a liquidez do negócio e formar paulatinamente o capital da empresa, em detrimento dos níveis de remuneração, mas em favor do EES e de seus proprietários, as mesmas pessoas a que se destinariam maiores vencimentos mensais. Em sinal disso, apenas 14,6% das MPES fecharam o último ano com dívidas — encontrando-se nesse grupo as maiores remunerações de pessoal — ao passo que 36,4% — com maior média de sócios — acusaram saldo positivo, utilizando o excedente como fundo de reserva

11 A média de trabalhadores externos ao quadro social corresponde tão-somente a 1,36 e apenas 25% das MPES os empregam, raramente contratando acima de cinco pessoas.

12 Valor estimado pela cotação média do real (moeda brasileira) em dólares americanos no ano de 2003: 0,4536.

13 Calculado com base no valor global estimado dos três principais produtos ou serviços do empreendimento, por vezes inferior ao faturamento total.

(45,5%), fundo de investimento (39%) e para distribuição de sobras (35,7%). A par disso, 51,7% das MPES realizaram investimentos no último ano e 16,8% obtiveram crédito financeiro.

O intercâmbio comercial entre as MPES é escasso, contrariamente às transações comerciais com os seus sócios, dos quais 28,6% deles adquirem matérias-primas e insumos. Em contrapartida, a cooperação em sentido amplo é visível: 49,7% das MPES integram redes ou fóruns de articulação, 56,7% participam de movimentos sociais e 64,2% desenvolvem ações sociais e comunitárias. Adicionalmente, 27,1% declaram incentivar ou promover o comércio justo e o consumo ético. Esses dados contrastam fortemente com o isolamento econômico, social e político em que se encontram as MPE (Vox Populi, 2007).

Feições singulares na economia informal

Um terceiro foco das estatísticas nacionais relaciona-se aos *empreendimentos informais* (EInf), inquiridos pelo IBGE em 1997 e 2003. Nessa categoria têm sido classificadas as 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. A existência de formalização jurídica não descaracteriza a informalidade, desde que as unidades econômicas em questão apresentem uma 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 considera a taxa de lucro como uma variável fundamental (Pamplona e Romeiro, 2002). As pesquisas conduzem às seguintes constatações:

- Capacidade extremamente reduzida de gerar postos de trabalho: em 2003, o IBGE detectou 10,3 milhões de EInf no Brasil, com uma taxa média de 1,34 postos de trabalho por unidade. Do total, 88% funcionavam por conta própria; 95% possuíam um único proprietário e 80% ocupavam apenas uma pessoa (IBGE, 2005).
- Tendências economicamente declinantes: entre 1997 e 2003, aumentou a parcela de EInf que funcionavam no domicílio do proprietário, caiu o número de empresas lucrativas e, no segmento amplamente predominante de empreendimentos por conta própria (apenas uma pessoa ocupada), caiu também o lucro médio real.
- Elevada desigualdade interna de renda: em 2003, os negócios informais de empregadores, com pelo menos um empregado, auferiam renda cinco vezes superior aos demais. Entre os EInf *sem* constituição jurídica (88%), a maior parcela alcançava uma receita mensal de até R\$ 1000,00; no caso dos EInf formalizados, a receita mensal da maioria absoluta superava R\$ 2000,00. No entanto, excluindo-se o proprietário, o rendimento médio do pessoal ocupado limitava-se a R\$ 363,00, subindo a R\$ 436,00 entre os trabalhadores com carteira de trabalho assinada.

- Penúria social: em 2003, 96% dos informantes declararam não ter recebido assistência técnica, jurídica ou financeira anteriormente, enquanto apenas 6% haviam contraído crédito. Entre os informais por conta própria, 20% contavam com plano de previdência oficial, elevando-se essa cifra a 47% no caso dos empregadores. Dos trabalhadores remunerados, 37,5% dispunham de carteira assinada e, em tese, dos direitos sociais correspondentes; portanto, um quadro de privação bem conhecido da informalidade (Cacciamali e José-Silva, 2003; Tavares, 2004).

A identificação correlata dos empreendimentos solidários informais (ESInf), através de filtros aplicados aos dados do mapeamento (figura 1), 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 20 sócios, ocupados ou não.¹⁴ Com a exclusão da atividade agrícola e dos empreendimentos de porte superior, têm-se 2693 ESInf no mapeamento, dos quais 11% formalizados.

A grande maioria dos ESInf (84,4%) possui até cinco sócios, sendo a média de trabalhadores 3,9 por unidade econômica, nitidamente superior à cifra apurada nos EInf, de apenas 1,34. A economia informal solidária oferece mais oportunidades de trabalho e, do ponto de vista da distribuição dos excedentes, reproduz de modo mais acentuado o fenômeno já observado entre as MPES: apresenta uma receita mensal média superior aos EInf mas, como oferece trabalho a mais pessoas, lhes proporciona uma remuneração média menor. Seus rendimentos ademais são distribuídos a esse contingente de forma equitativa, sem concentrarem-se nas mãos do proprietário ou do empregador do negócio.

Associando-se essa constatação a outros dados do mapeamento e a resultados das pesquisas qualitativas antes mencionadas, deduz-se que essa índole distributiva vincula-se à racionalidade que aos poucos se instala nos ESInf. Entre os motivos iniciais para a criação dos empreendimentos, a procura de alternativas de trabalho é majoritariamente apontada (51,4%) pelos entrevistados no mapeamento. No cômputo global das razões aludidas,¹⁵ percebe-se um equilíbrio entre essa premência de trabalho (69,5%) e a procura de fontes complementares de renda (60,7%). Como a socialização parcial ou plena do capital e dos meios de produção é um dado de realidade dos ESInf, ela influencia o seu funcionamento no plano objetivo e subjetivo, mesmo que à raiz do empreendimento não tenha sido um propósito consciente (Gaiger, 2006). Daí porque motivações de índole socializante também tenham sido apontadas, mesmo em um contexto social de extremas necessidades, como o desejo de realizar uma atividade em que todos sejam donos (43,9%) ou de contribuir para o desenvolvimento comunitário (11%). A opção pelo

14 Dentro do limite máximo de cinco empregados, o IBGE não inclui o empregador. Tampouco delimita o número de sócios, mas para evitar riscos de distorções preferiu-se fazê-lo no caso da economia solidária.

15 A questão comportava até três respostas, podendo-se computar apenas o primeiro motivo apontado, ou os demais.

ato associativo, mesmo explicando-se por fatores contextuais e circunstâncias imediatas, ao persistir sedimenta novas relações e engendra uma lógica orientada por interesses percebidos não mais como sendo individualizáveis, ou equacionáveis mediante a exclusão de integrantes do EES (Razeto, 1990; Gaiger, 2006). Ganhos socializados implicam que perdas, ou menores vantagens, sejam também assumidas coletivamente.

Os ESIInf são jovens, quase um terço tendo menos de três anos de atividade. Isto poderia explicar suas fragilidades produtivas, numa década em que as empresas da economia informal no Brasil se deprimiram e as relações de trabalho se tornaram mais precárias (IBGE, 2005). Por outro lado, apresentam alguns sinais de saúde financeira, que os deixam em vantagem no cenário da economia informal: 89,9% fecharam o ano anterior ao mapeamento sem dívidas; 46,9% geraram excedentes, distribuídos entre os sócios (26,9%) ou reaplicados no negócio (21,4%). Quase 13% tiveram acesso a crédito (contra 6% na economia informal), 50,6% deles para fins de investimento.

A presença dos ESIInf em redes e fóruns de articulação econômica é significativa (45,5%), principalmente nas redes de economia solidária (25,7%), embora com menor frequência do que as MPES. O mesmo se verifica com o engajamento em movimentos sociais (41,1%), em ações sociais ou comunitárias (45,3%) e em iniciativas de comércio justo ou consumo ético (28,7%). Tais cifras contrastam com a presumivelmente escassa atividade associativa da economia informal, da qual apenas se tem o registro, na pesquisa do IBGE de 2003, da filiação sindical de 11% dos empreendimentos (IBGE, 2005). Saliente-se ademais que 63,2% dos ESIInf receberam assessorias externas, em matéria financeira, produtiva, jurídica, metodológica ou política. A peculiaridade desses apoios reside na acentuada presença de ONG, igrejas, associações, cooperativas, sindicatos e universidades, integrantes do “campo” da economia solidária no Brasil (França Filho *et al.*, 2006).

Um modelo relacional de empreendedorismo

Dos pontos examinados, ressalta-se que os EES apresentam sinais de vitalidade não desprezíveis e sinalizam práticas distributivas favoráveis à preservação de postos de trabalho e de rendimentos mínimos a seus membros. Esses fatos vão ao encontro de alguns estudos (Ponte Jr., 2000; Nunes, 2001) e permitem emendar as conclusões anteriores: a igualdade tácita em que se institui o ato fundante dos EES engendra, pela via associativa, uma lógica inclinada a incorporar e preservar o trabalho, no lugar de descartá-lo. Assim, converte-se em uma predisposição à equidade, porquanto essa 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.

Considerando estudos precedentes a esse respeito (Gaiger, 2001, 2006), do ponto de vista de sua dinâmica organizacional os EES funcionariam como “comunidades de trabalho”, as quais ativam forças produtivas especificamente derivadas da associação dos trabalhadores, a partir de laços sociais que ultrapassam a esfera

material e as satisfações imediatas, alimentando aspirações e horizontes comuns, ancorados na história compartilhada por seus membros. O aproveitamento das virtudes da comunidade de trabalho comporta um movimento de constante revitalização dos EES, mobilizando redes de interação, promovendo sistemas mais amplos de reciprocidade (Sabourin, 2011). Esses processos tenderiam a fomentar situações propícias à constituição de indivíduos aptos a incrementarem e a reterem para si a riqueza material e imaterial que produzem.

Por suas implicações intersubjetivas, essas interdependências proporcionam uma vivência dos indivíduos como protagonistas, sujeitos de direito, e conduzem à politização das lutas coletivas por renda e bem-estar. Trata-se de um protagonismo coletivo, relacional, objeto de um estudo teórico e empírico que utilizou dados do mapeamento (Gaiger, 2009b) e de investigações qualitativas, comparando o caso da economia solidária no Brasil com situações de “microempreendedorismo associativo” em Moçambique e Portugal (Gaiger e Ferrarini, 2010).

Concluiu-se desses estudos que a arte de empreender em tais condições é ceada pela experiência, pelos saberes tácitos que ao longo do tempo se acumulam e se disseminam entre os trabalhadores associados. Sua natureza essencialmente relacional transparece no campo das estratégias e vínculos externos: os EES que combinam presença no mercado, estratégias de acesso a recursos públicos, vínculos de reciprocidade e ativos domésticos exibem os melhores resultados. Contudo, o diferencial não é estabelecido por inovações destinadas a assegurar meras vantagens competitivas, mas por mudanças nos padrões de interação econômica, que assumem dimensões não mercantis e não utilitárias (Gaiger e Corrêa, 2011).

Essa perspectiva interpretativa destoa das pesquisas usuais sobre o empreendedorismo, cujo escopo centra-se na capacidade de ampliação das trocas efetivadas no mercado. A partir daí, operam com um modelo dual, composto por um padrão ideal de comportamento econômico, vinculado à assunção de risco — o “empreendedorismo de oportunidade” — e por um padrão marginal — o “empreendedorismo de necessidade” — defensivo e adaptativo (Portela *et al.*, 2008). Ficam ignorados, ou em plano claramente secundário, os tipos intermediários, híbridos, embora sua existência seja altamente presumível, pelo simples fato de que os dois padrões de referência não são incompatíveis e podem manifestar situações momentâneas, intercambiáveis, antes do que um estilo definitivo de gestão econômica (Portella *et al.*, 2008; Hespanha, 2009; Gaiger e Corrêa, 2010).

O que vimos nas pesquisas arroladas conduz a criticar essa abordagem, seja quanto à adoção dos padrões estanques referidos, seja ao considerarmos que o conceito reitor de empreendedorismo de oportunidade, além de questionável em seus fundamentos, é inadequado à apreensão de organizações econômicas de menor porte. Tenham elas um caráter explicitamente associativo, como se observa na economia solidária, ou sejam elas negócios individuais ou intrafamiliares, que também supõem a cooperação entre pessoas, a racionalidade dessas pequenas organizações transcende o campo estritamente econômico e não se mostra redutível ao comportamento utilitarista subjacente às teorias canônicas.

Intervenções adequadas nesse segmento de empreendimentos, com o objetivo de explorar seu potencial redistributivo do trabalho e da renda, devem então

guiar-se por um modelo analítico capaz de reconhecer a natureza intrinsecamente social dessas organizações e de fazer jus ao papel vital exercido por seus componentes cooperativos, patentes ou implícitos. Nessa direção, estudos da nova sociologia econômica deslocam o foco do indivíduo para as relações sociais, nas quais consideram que os fenômenos econômicos estão imersos, assim como as instituições. Em tal enfoque, os mercados não podem ser explicados pela ação singular do indivíduo que aloca recursos escassos para fins alternativos, maximizando a utilidade, sendo indispensável analisar os fatores estruturais de ordem social e cultural (Granovetter, 2009).

Em relação à teoria e aos conceitos seminais de Schumpeter, mais amplamente conviria ter em conta que foram concebidos em um contexto histórico que creditava ao empresário capitalista a condição de promotor social. O crescimento econômico propiciado pela economia capitalista à época, mesmo ao preço de sua instabilidade intrínseca, de crises e solavancos periódicos indispensáveis à entrada em novos padrões de desenvolvimento, significava a geração de empregos e melhorias subsequentes para a sociedade. No entanto, o diagnóstico atual indica os limites deste sistema econômico, que não logrou assegurar, senão seletivamente, os benefícios esperados da mão invisível do mercado. Deparamo-nos com uma grande massa de trabalhadores com chances remotas de absorção pelo mercado de trabalho convencional, o que põe em questão modelos de desenvolvimento centralizados nas grandes empresas e no crescimento econômico. A imagem épica inspirada pela instigante elaboração de Schumpeter não corresponde à realidade atual de nossas sociedades.

Considerações finais

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 uma mobilização dos ativos detidos pelos pobres e uma transformação gradativa das suas próprias atividades tradicionais, não meras inovações técnicas vistas como revolucionárias, cuja implantação pode, ao contrário, revelar-se contraproducente e ineficaz (Abramovay *et al.*, 2003). A promoção desses agentes econômicos requer considerar ainda que os mercados em que se inserem os pobres estão à mercê de estruturas sociais de dominação. A vulnerabilidade dos pequenos empreendedores não decorre apenas de carências cognitivas ou da formação de competências e somente pode ser abrandada com o fortalecimento e a lenta mutação das suas atividades econômicas costumeiras, sustentadas em seus saberes práticos e em seus ativos relacionais (Gaiger *et al.*, 1999; Gaiger e Ferrarini, 2010).

De acordo com os resultados das pesquisas antes apresentados, a economia solidária mostra-se uma via merecedora de crédito, à medida que propicia o fortalecimento de recursos decisivos, mesmo intangíveis, como os ativos relacionais e a identidade coletiva, flagrantemente ausente na esfera dos negócios informais e das MPE. Em relação a seus homólogos, MPE ou EInf, os EES ademais despontam por

seu maior quociente distributivo e por sua inserção em dinâmicas locais além do campo econômico. Eles rompem o isolamento típico dos pequenos negócios, através do acesso a crédito e a variados apoios externos.

A convicção de que esses empreendimentos, 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). Contudo, no âmbito das práticas efetivas de intercooperação, as debilidades sobrepujam as virtualidades dos EES que seriam decorrentes de sua experiência interna e de sua propensão a cooperar. Esses fatores intrínsecos contribuiriam para garantir a sua viabilidade, mas necessitam de ações em larga escala, comprometidas igualmente com a transformação da estrutura e da matriz social e econômica dos mercados.

De outra parte, em plano mais geral, a economia solidária seguidamente é despojada da ampla diversidade de práticas e razões de ser que a constituem, ficando em seu lugar uma imagem difusa e imprecisa que sugere enganosamente tratar-se de uma realidade homogênea, movendo-se em trajetória unidirecional. Dessa realidade se espera que corresponda convincentemente aos princípios e propósitos evocados por defensores entusiastas, ou que fracasse para confirmar os prognósticos mais céticos. Disciplinas como a Sociologia, especialmente diante de processos que nada têm de triviais e certos, mostram-se então de grande valia, no sentido de descortinar a variedade de problemas existentes, com suas *nuances* e seus possíveis desenlaces, para além das aparências do mundo social.

Referências bibliográficas

- Abramovay, Ricardo, *et al.* (2003), *Mercados do Empreendedorismo de Pequeno Porte no Brasil*, Brasília, Cepal.
- Abramovay, Ricardo (org.) (2004), *Laços Financeiros na Luta contra a Pobreza*, São Paulo, Annablume.
- Barros, Ricardo, Miguel Foguel, e Gabriel Ulyssea (orgs.) (2007), "A importância da queda recente da desigualdade para a pobreza", em Ricardo de Barros, Miguel Foguel e Gabriel Ulyssea (orgs.), *Desigualdade de Renda no Brasil. Uma Análise da Queda Recente*, Rio de Janeiro, IPEA, pp. 331-353.
- Bedê, Marco (org.) (2006), *Onde Estão as Micro e Pequenas Empresas no Brasil*, São Paulo, Sebrae.
- Cacciamali, Maria, e Maria José-Silva (2003), "Mais informalidade, menos cidadania: os efeitos criados por esse círculo vicioso sobre a formulação de política social na América Latina", *Cadernos Prolam*, USP, 2 (1), pp. 7-21.
- Cattani, Antonio (2008), "Desigualdades socioeconômicas: conceitos e problemas de pesquisa", *Sociologias*, Porto Alegre, UFRGS, 9 (18), pp. 74-98.
- Cibois, Philippe (1984), *L'Analyse des Données en Sociologie*, Paris, Presses Universitaires de France.

- Coraggio, José Luis (2007), “Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo”, em José Luis Coraggio (org.), *La Economía Social desde la Periferia. Contribuciones Latinoamericanas*, Buenos Aires, Altamira, pp. 165-194.
- Estenssoro, Luis (2003), *Capitalismo, Desigualdade e Pobreza na América Latina*, São Paulo, FFLCH-USP, tese de doutorado em Sociologia.
- Esteves, Egeu (2004), *Sócio, Trabalhador, Pessoa. Negociações de Entendimentos na Construção Cotidiana da Autogestão de Uma Cooperativa Industrial*, São Paulo, IP-USP, dissertação de mestrado em Psicologia.
- Ferrarini, Adriane, Luiz Gaiger, e Marília Veronese (2014), “Solidarity economy enterprises in Brazil: an overview from the second national mapping”, *First Working Paper*, ICSEM Project, disponível em: <http://sies.ecosol.org.br/resultado> (última consulta em agosto de 2014).
- França Filho, Genauto, et al. (orgs.) (2006), *Ação Pública e Economia Solidária. Uma Perspectiva Internacional*, Porto Alegre, Editora da UFRGS.
- França Filho, Genauto, e Jean-Louis Laville (2004), *Economia Solidária. Uma Abordagem Internacional*, Porto Alegre, Editora da UFRGS.
- Gaiger, Luiz (org.) (1996), *Formas de Resistência e de Combate à Pobreza*, São Leopoldo, Unisinos.
- Gaiger, Luiz (2001), “Virtudes do trabalho nos empreendimentos econômicos solidários”, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 7 (13), pp. 191-211.
- Gaiger, Luiz (org.) (2004), *Sentidos e Experiências de Economia Solidária*, Porto Alegre, Editora da UFRGS.
- Gaiger, Luiz (2006), “A racionalidade dos formatos produtivos autogestionários”, *Revista Sociedade e Estado*, XXI (2), pp. 513-545.
- Gaiger, Luiz (2007a), “A outra racionalidade da economia solidária: conclusões do primeiro Mapeamento Nacional no Brasil”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 79, pp. 57-77.
- Gaiger, Luiz (2007b), “Nouvelles formes de production non capitalistes au Brésil”, *Revue Tiers Monde*, 190, pp. 309-324.
- Gaiger, Luiz (2009a), “Empreendimento econômico solidário”, em Antonio Cattani et al. (orgs.), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Coimbra, Almedina, pp. 181-187.
- Gaiger, Luiz (2009b), “A associação econômica dos pobres como via de combate às desigualdades”, *Caderno CRH*, 22 (57), pp. 583-600.
- Gaiger, Luiz (2011), “Relações entre equidade e viabilidade nos empreendimentos solidários”, *Revista Lua Nova*, 83, pp. 79-109.
- Gaiger, Luiz, et al. (1999), “A economia solidária no RS: viabilidade e perspectivas”, *Cadernos Cedope*, 15.
- Gaiger, Luiz, e Benno Asseburg (2007), “A economia solidária diante das desigualdades”, *Dados. Revista de Ciências Sociais*, 50 (3), pp. 499-533.
- Gaiger, Luiz, Jean-Louis Laville (2009), “Economia solidária”, em Antonio Cattani et al. (orgs.), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Coimbra, Almedina, pp. 162-168.
- Gaiger, Luiz, e Adriane Ferrarini (2010), “Quando o micro não é sinônimo de pequeno: trajetórias, perfis e desempenhos do microempreendedorismo associativo no Brasil, Moçambique e Portugal”, *Revista Otra Economía*, IV (7), pp. 84-100.

- Gaiger, Luiz, e Andressa Corrêa (2010), "O microempreendedorismo em questão; elementos para um modelo alternativo", *Política & Sociedade*, 9 (17), pp. 205-230.
- Gaiger, Luiz, e Andressa Corrêa (2011), "O diferencial do empreendedorismo solidário". *Revista Ciências Sociais Unisinos*, 47 (1), pp. 34-43.
- Granovetter, Mark (2009), "Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão", em Ana Cristina Martes (org.), *Redes e Sociologia Econômica*, São Carlos, UFSCar, pp. 31-65.
- Hespanha, Pedro (2005), "The activation trend in the Portuguese social policy: in open process?", comunicação apresentada no encontro "Activation Policies and the Labour Market Regimes", Bruxelas, European Trade Union Institute, fevereiro de 2005.
- Hespanha, Pedro (2009), "Da expansão dos mercados à metamorfose das economias populares", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84, pp. 49-63.
- 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> (última consulta em agosto de 2014).
- IBGE (2005), *Economia Informal Urbana 2003*, disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003>
- IBGE (2007), *Demografia das Empresas 2005*, disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/demografiaempresa/2005>
- Kliksberg, Bernardo (2001), *Falácias e Mitos do Desenvolvimento Social*, Brasília, UNESCO.
- Kliksberg, Bernardo (2002), *Desigualdade na América Latina. O Debate Adiado*, São Paulo/Brasília, Cortez/UNESCO (3.ª edição).
- Medeiros, Marcelo (2005), *O Que Faz os Ricos, Ricos. O Outro Lado da Desigualdade Brasileira*, São Paulo, Hucitec/Anpocs.
- Neri, Marcelo (2007), "A dinâmica da distribuição trabalhista", em Ricardo de Barros, Miguel Foguel e Gabriel Ulyssea (orgs.), *Desigualdade de Renda no Brasil. Uma Análise da Queda Recente*, Rio de Janeiro, IPEA, pp. 207-235.
- Novaes, Henrique (2007), *O Fetiche da Tecnologia. A Experiência das Fábricas Recuperadas*, São Paulo, Expressão Popular / Fapesp.
- Nunes, Christiane (2001), "Cooperativas, uma possível transformação identitária para os trabalhadores do setor informal", *Revista Sociedade e Estado*, XVI (1-2), pp. 134-158.
- Pamplona, João, e Maria Romeiro (2002), "Desvendando o setor informal: relatos de uma experiência brasileira", *Revista da Associação Brasileira de Estudos do Trabalho*, 2 (2), pp. 14-36.
- Parreiras, Luis (2007), *Negócios Solidários em Cadeias Produtivas. Protagonismo Coletivo e Desenvolvimento Sustentável*, Rio de Janeiro, IPEA.
- Passos, Carlos, et al. (2008), *Empreendedorismo no Brasil: 2007*, Curitiba, IBPQ.
- Pinto, João (2006), *Economia solidária. De Volta à Arte da Associação*, Porto Alegre, Editora da UFRGS.
- Portela, José, et al. (2008), *Microempreendedorismo em Portugal. Experiências e Perspectivas*, Lisboa, Incoop (Instituto António Sérgio do Setor Cooperativo).
- Ponte Jr., Osmar (org.) (2000), *Mudanças no Mundo do Trabalho. Cooperativismo e Autogestão*, Fortaleza, Expressão.
- Razeto, Luis (1990), *Las Empresas Alternativas*, Montevideo, Nordan-Comunidad.

- Razeto, Luis (1997), *Los Caminos de la Economía de Solidaridad*, Buenos Aires, Lumen-Hvmanitas.
- Rodríguez, Carlos (2005), “Sete grandes debates sobre desigualdade social”, em Antonio Cattani e Laura Mota (orgs.), *Desigualdades na América Latina. Novas Perspectivas Analíticas*, Porto Alegre, Editora da UFRGS, pp. 207-233.
- Sabourin, Eric (2011), “Teoria da reciprocidade e sócio-anthropologia do desenvolvimento”, *Sociologias*, 13 (27), pp. 24-51.
- Sales, Teresa (1994), “Raízes da desigualdade social na cultura política brasileira”, *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 25 (9), pp. 26-37.
- Salm, Cláudio (2007), “Sobre a recente queda da desigualdade de renda no Brasil: uma leitura crítica”, em Ricardo de Barros, Miguel Foguel e Gabriel Ulyssea (orgs.), *Desigualdade de Renda no Brasil. Uma Análise da Queda Recente*, Rio de Janeiro, IPEA, pp. 279-297.
- 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> (última consulta em agosto de 2014).
- Sen, Amartya (2000), *Desenvolvimento como Liberdade*, São Paulo, Companhia das Letras.
- Sen, Amartya (2001), *Desigualdade Reexaminada*, Rio de Janeiro, Record.
- Tavares, Maria (2004), *Os Fios (In)Visíveis da Produção Capitalista. Informalidade e Precarização do Trabalho*, São Paulo, Cortez.
- Vox Populi (2007), *Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade das MPE 2005*, vol. III, disponível em: <http://www.biblioteca.sebrae.com.br> (última consulta em agosto de 2014).

Luiz Inácio Gaiger. Professor titular, docente do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais. Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Av. Unisinos, 950 – Cristo Rei, São Leopoldo, RS, 93022-000, Brasil. E-mail: gaiger@unisinos.br

Receção: 23 de agosto de 2014 Avaliação: 24 de abril de 2015

