

RULESCOOP – VIII CONGRESSO INTERNACIONAL

3 a 7 de dezembro

São Leopoldo – Brasil

GT4 - Fatores de viabilidade das organizações cooperativas e solidárias

Relação entre o grau de solidarismo e o índice de sobrevivência de empreendimentos econômicos solidários na região sul do Brasil

Patrícia Sorgatto Kuyven – Unisinos (Brasil)

Sylvio Antonio Kappes - Unisinos (Brasil)

Resumo: Em 2007, Gaiger publicou o artigo “A outra racionalidade da economia solidária. Conclusões do primeiro mapeamento Nacional no Brasil”, o qual examina os resultados empíricos do primeiro levantamento nacional sobre a economia solidária realizado no Brasil, entre 2005 e 2007, e os relaciona com um coeficiente de empreendedorismo e também um coeficiente de solidarismo. Agora, em 2013, quando são divulgados os dados do segundo mapeamento nacional da economia solidária, é possível verificar, dentre aqueles empreendimentos que fizeram parte do primeiro mapeamento, quais ainda estavam em funcionamento no segundo, que ocorreu entre 2009 e 2010. O objetivo aqui é identificar se há diferença nos coeficientes propostos por Gaiger, entre os empreendimentos que sobreviveram durante o período e entre aqueles que não. A análise limita-se aos empreendimentos mapeados na região sul do Brasil, cujo segundo mapeamento atingiu satisfatoriamente a meta de revisitar os empreendimentos do primeiro mapeamento. O texto procura mostrar, especialmente, se um menor ou maior grau de solidarismo tende a levar os empreendimentos a uma situação de sobrevivência ou mortandade.

Introdução

Os Empreendimentos Econômicos Solidário (EES) possuem uma racionalidade produtiva distinta dos empreendimentos capitalistas, na qual seu eixo de sustentação passa a ser o solidarismo ao invés do capital. Sua razão de ser consiste mais no atendimento das necessidades materiais e não-monetárias de seus membros, como o reconhecimento, a inserção social e a autonomia (Gaiger, 2009a). Além disso, são sociedades de pessoas – e não de capitais – que possuem características singulares, como a indivisibilidade das figuras do trabalhador e do proprietário, a gestão democrática e o engajamento em movimentos sociais e redes (Gaiger, 2007). No entanto, os EES estão inseridos em um contexto capitalista, o qual não pode ser desconsiderado, sob pena da não sobrevivência do empreendimento.

O contexto atual da economia de mercado impõe requisitos cada vez mais exigentes quanto às competências, capacidades de inovação e desempenho competitivo, criando dificuldades tanto às empresas capitalistas quanto às formas alternativas de produção (Gaiger, 2007). O desafio da Economia Solidária consiste, assim, em conjugar duas formas de eficiência: a sua própria, associada à ideia do solidarismo, e a de mercado, fundamental para a continuidade dos EES em termos econômicos. Tal entrelaçamento de questões solidárias e empreendedoras foi o que motivou Gaiger (2007) a criação dos *coeficientes de solidarismo e empreendedorismo*, os quais são o foco deste artigo.

O desenvolvimento destes coeficientes foi possível através do mapeamento da economia solidária, realizado no Brasil em 2005, pelo Ministério do Trabalho através do SIES (Sistema de Informações em Economia Solidária). Os dados do mapeamento dão subsídios aos coeficientes, baseados em características apresentadas pelos empreendimentos mapeados no período. De acordo com a presença de aspectos relacionados ao solidarismo e ao empreendedorismo, o EES vai sendo pontuado, gerando um valor final que é considerado o seu resultado para os coeficientes propostos.

Neste artigo, além de inicialmente serem apresentados os principais conceitos ligados à Economia solidária e seu histórico, são mostrados os conceitos envolvidos no desenvolvimento dos coeficientes de solidarismo e de empreendedorismo, além de uma descrição dos mapeamentos da economia solidária realizados no Brasil. O fato de ter havido um segundo mapeamento, permitiu verificar quais os EES que foram mapeados em 2005 que permaneceram existindo até 2010. Os 2.592 EES do mapeamento de 2005, localizados na região sul do Brasil, são separados em dois grupos: um com 1200 EES que sobreviveram no período e outro com os que não sobreviveram. Os coeficientes de solidarismo e de empreendedorismo são comparados entre os dois conjuntos de

EES, com a finalidade de compreender quais características estão mais relacionadas com a sobrevivência ou mortandade dos empreendimentos.

Economia solidária

O termo “Economia Solidária” é utilizado por diversos autores em perspectivas das mais amplas. Segundo Laville e Gaiger (2009), suas diversas acepções “giram ao redor da ideia de solidariedade, em contraste com o individualismo utilitarista que caracteriza o comportamento econômico predominante nas sociedades de mercado”. Segundo esses autores, o termo surgiu na década de 1990, quando houve uma emergência de atividades econômicas baseadas segundo princípios de cooperação, autonomia e gestão democrática, assumindo os mais variados formatos, como cooperativas de produção e comercialização, clubes de troca, sistemas de comércio justo, associações de mulheres, etc. Em comum, todos zelam pela primazia da solidariedade sobre o interesse individual e o ganho material.

Passando a explicar sobre a Economia Solidária enquanto movimento e não mais como um termo, Laville e Gaiger (2009) apresentam os antecedentes históricos da mesma. Um dos principais é o cooperativismo operário surgido nas lutas de resistência contra a Revolução Industrial. Robert Owen foi uma figura a destacar, trabalhando intensamente pelo ideário socialista e cooperativista. Primeiramente, com sua atuação na indústria têxtil de New Lanark, depois na criação da colônia cooperativa de New Harmony, nos Estados Unidos. Mais tarde, participou de movimentos sindicais que pregavam a formação de cooperativas para tomar os mercados capitalistas. Por fim, criou a *Labour Exchange*, que foi o predecessor dos sistemas e clubes de troca estabelecidos nos anos 1980 em países do Norte e do Sul. Outros movimentos bastante conhecidos também serviram como antecedentes históricos da Economia Solidária, como a Sociedade dos Pioneiros Equitativos de Rochdale, em 1844, as comunas por todo o mundo e os *Kibbutzim* em Israel.

O crescimento da economia capitalista de mercado nessa época reprimiu a perpetuação dessas experiências, que persistiram somente de forma esparsa e sem articulação. A Revolução Industrial, que dominava o cenário econômico europeu, prometia uma sociedade de abundância, o que contribuiu para o arrefecimento do movimento cooperativo. Porém, a exploração dos trabalhadores fez surgir uma nova forma de união por parte daqueles desprovidos de capital: o sindicalismo. Através de greves e manifestações, os trabalhadores conquistaram mais direitos, fato que arrefeceu os ânimos e manteve o capitalismo como forma econômica dominante. À exceção de algumas

crises, esse sistema logrou uma supremacia quase incontestável, não fosse a manutenção do ideário socialista por alguns países.

A derrocada desse sistema na segunda metade do século XX colocou em xeque as pautas das correntes e organizações contrárias ao capitalismo. Superado o momento de perplexidade e desorientação, o fato contribuiu para abrir caminho a novas formas de experiências sociais conjuntas. Tal fato soma-se à crise do estado de bem-estar social na Europa, à emergência do neoliberalismo – que, entre outras coisas, defendia um estado mínimo e a supressão de toda forma de seguridade social – e, mais recentemente, à chegada de forças de esquerda ao poder na América Latina para contribuir com a retomada dos movimentos cooperativos e solidários (Laville e Gaiger 2009).

Defourny (2009) apresenta uma visão um pouco diferente quanto ao surgimento e repressão aos movimentos cooperativos. Segundo ele, embora as principais expressões de movimentos associativistas tenham surgido na Europa do século XIX,

sua pré-história remonta às formas mais antigas de associações humanas. No Egito Antigo, na Europa da Idade Média, [...] ou na América Pré-Colombiana, existia grande quantidade de grupos profissionais, religiosos ou artísticos, ou sistemas muito variados de ajuda mútua. Essas inúmeras formas de vida associativa eram, na maioria das vezes, vigiadas, controladas e até reprimidas pelos poderes instituídos, que nelas viam possíveis focos de contestação à ordem estabelecida.

Apesar das diferenças, as visões de Laville e Gaiger (2009) e Defourny (2009) não são opostas, muito antes pelo contrário. Juntando ambas, percebe-se a variada gama de instrumentos de repressão, ou ao menos de desencorajamento, que o capitalismo apresenta contra as organizações associativas. Se a Revolução Industrial, por um lado, mantinha uma promessa de sociedade abundante que, como foi dito, arrefeceu o movimento cooperativista, por outro reprimia as experiências que surgiam, por serem focos de contestação.

Na esteira de todo aquele processo de crise do estado de bem-estar social, surgimento do neoliberalismo e a subida de grupos de esquerda ao poder (Laville e Gaiger 2009), emergiram novos tipos de organizações econômicas, baseadas em princípios opostos àqueles do sistema dominante em crise. Esses organismos foram objeto de estudo de diversos intelectuais, que elaboraram conceitos capazes de abarcar teoricamente esse novo formato de célula produtiva. Gaiger (2009a) enumera alguns desses conceitos:

Em meio a outros exemplos, nas *empresas de economia popular* predominam relações de reciprocidade e cooperação, bem como certo hibridismo entre arranjos formais e informais e

entre práticas não-mercantis e aquelas integradas ao mercado (Nyssens, 1996). Já em *empresas de economia solidária*, desenvolvem-se os diversos tipos de atividade econômica baseados na associação voluntária, na propriedade comum dos meios de produção, na gestão coletiva, no exercício de poder pela comunidade de trabalhadores e no esforço mútuo, em prol de interesses comuns (Verano, 2001). Por sua vez, as *empresas alternativas* funcionam segundo princípios de preservação dos postos de trabalho, de inserção de pessoas socialmente desfavorecidas, de maior implicação e evolução pessoal dos trabalhadores, de conservação do meio ambiente, de promoção de ações sociais e culturais e de envolvimento nos movimentos coletivos (Razeto, 1990). Finalmente, as *organizações produtivas da economia social* diferenciam-se ao avocarem a propriedade coletiva dos meios de produção, o primado dos membros trabalhadores sobre o capital, a institucionalização da gestão democrática do processo de acumulação, a eficácia em lograr a satisfação das necessidades, a superação da estrita relação mercantil e as interações calcadas na racionalidade comunicativa (Carpi, 1997)

Um outro conceito foi desenvolvido por Luis Razeto, no Chile, ao elaborar suas formulações acerca das formas de economia popular: foi o termo *Empreendimento Econômico Solidário*. Gaiger (2009), afirma que esse conceito “compreende as diversas modalidades de organização econômica, originadas da livre associação de trabalhadores, nas quais a cooperação funciona como esteio de sua eficiência e viabilidade”. Aparecem em variadas atividades econômicas, desde a produção de bens, prestação de serviços e comercialização, até os clubes de troca e cooperativas de crédito, organizando-se em formas também diversas, como grupos informais, associações e cooperativas. No Brasil, quando se fala em formas de organização econômica alternativas, contrapostas ao capitalismo dominante, usa-se esse termo.

Os Empreendimentos Econômicos Solidário (EES) possuem uma racionalidade produtiva distinta, na qual seu eixo de sustentação passa a ser o solidarismo ao invés do capital. Sua razão de ser consiste no atendimento das necessidades materiais e não-monetárias de seus membros, como o reconhecimento, a inserção social e a autonomia (Gaiger, 2009a). Além disso, são sociedades de pessoas – e não de capitais – que possuem características singulares, como a indivisibilidade das figuras do trabalhador e do proprietário, a gestão democrática e o engajamento em movimentos sociais e redes (Gaiger, 2007).

A razão de esses empreendimentos serem sociedades de pessoas fica evidente pelo que foi exposto mais acima. Diante da lógica opressora do capitalismo, que impõe a racionalidade estrita do capital e as relações assalariadas de subordinação e expropriação, os trabalhadores precisaram se unir para obterem a segurança e o reconhecimento necessários às condições mínimas de sobrevivência digna.

Outro aspecto dessa racionalidade específica dos EES refere-se ao conceito de *eficiência*, que, nestes, assume um caráter divergente ao das empresas capitalistas convencionais e está implícito na própria ideia de Economia Solidária. No âmbito da economia de mercado contemporânea, a eficiência é entendida, na maioria dos casos, apenas como a satisfação de critérios de maximização da relação custo/benefício, uma vez que esta influi decisivamente na lucratividade dos negócios. A eficiência capitalista não considera as externalidades negativas geradas no processo produtivo, como a geração de resíduos tóxicos, nem as externalidades positivas, como a geração de postos de trabalho. Ela despreza questões importantes, como o uso de fontes de energia não-poluentes ou o consumo excessivo de recursos não-renováveis, o que pode comprometer de modo significativo a subsistência das gerações futuras. A Economia Solidária, por sua vez, adota um critério de eficiência que persegue também objetivos socioculturais e ético-morais, repousados em sua racionalidade específica determinada pela junção de três pontos-chave, já citados: a apropriação coletiva dos meios de produção, a autogestão e o trabalho associado (Gaiger, 2009b).

No entanto, o enfrentamento dessas duas lógicas opostas em termos de eficiência cria desafios consideráveis à parte menos representativa – ou seja, à Economia Solidária. O contexto atual da economia de mercado impõe requisitos cada vez mais exigentes quanto às competências, capacidades de inovação e desempenho competitivo, criando dificuldades tanto às empresas capitalistas quanto às formas alternativas de produção (Gaiger, 2007). O desafio da Economia Solidária é, portanto, o de conjugar duas formas de eficiência: a sua própria, como explicado acima, e a de mercado, fundamental para a continuidade dos EES em termos econômicos, adquirindo assim um caráter de *eficiência sistêmica* (Gaiger, 2004).

Tal entrelaçamento de questões solidárias e empreendedoras foi o que motivou a criação dos *coeficientes de solidarismo e empreendedorismo*. Estes coeficientes foram desenvolvidos a partir de dados do mapeamento da economia solidária realizado no Brasil. A seguir é apresentado o mapeamento e quais os principais dados obtidos.

Mapeamento da Economia Solidária no Brasil

Nos últimos anos, a Economia Solidária tem se articulado em vários fóruns locais e regionais, resultando na criação do Fórum Brasileiro de Economia Solidária. Paralelamente, a ES também vem recebendo crescente apoio de governos municipais e estaduais. Em 2003, o Governo Federal criou a Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES), ligada ao Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). Sua finalidade é promover o fortalecimento e a divulgação da ES mediante

políticas integradas visando o desenvolvimento por meio da geração de trabalho e renda com inclusão social.

O Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária (SIES) foi desenvolvido pela Secretaria Nacional de Economia Solidária, sob a coordenação da Comissão Gestora Nacional e em parceria com o Fórum Brasileiro de Economia Solidária. O SIES é um instrumento para identificação e registro de informações de EES, entidades de apoio e fomento à economia solidária e políticas públicas no Brasil.

Dentre os objetivos do SIES estão: constituição de uma base nacional de informações em economia solidária com identificação e caracterização de Empreendimentos Econômicos Solidários e de Entidades de Apoio, Assessoria e Fomento à Economia Solidária; fortalecimento e integração de EES em redes e arranjos produtivos e organizativos, através de catálogos de produtos e serviços a fim de facilitar processos de comercialização; contribuir para a visibilidade da economia solidária; subsidiar processos públicos de reconhecimento da economia solidária; subsidiar a formulação de políticas públicas; subsidiar a elaboração de marco jurídico adequado à economia solidária; facilitar o desenvolvimento de estudos e pesquisas em economia solidária.

Com o propósito de atender aos objetivos acima, uma das ações foi a execução dos dois mapeamentos nacionais da ES. Para a realização dos mapeamentos, as atividades foram divididas em duas fases: na primeira, foi feita a identificação e listagem de Empreendimentos Econômicos Solidários e de Entidades de Apoio e Fomento à Economia Solidária; na segunda, foram realizadas as visitas e a aplicação de questionários, junto aos EES.

O trabalho como um todo foi realizado por meio de visita e aplicação de questionários junto aos empreendimentos, da construção de banco de dados que alimentará o SIES e da realização de seminários regionais de divulgação dos resultados.

Para o SIES, Empreendimento Econômico Solidário (EES) são organizações que possuem as seguintes características:

- Coletivas - serão consideradas as organizações suprafamiliares, singulares e complexas, tais como: associações, cooperativas, empresas autogestionárias, grupos de produção, clubes de trocas, redes etc.;
- Cujos participantes ou sócios (as) são trabalhadores (as) dos meios urbano e rural que exercem coletivamente a gestão das atividades, assim como a alocação dos resultados;

- Permanentes, incluindo os empreendimentos que estão em funcionamento e aqueles que estão em processo de implantação, com o grupo de participantes constituído e as atividades econômicas definidas;
- Que disponham ou não de registro legal, prevalecendo a existência real, e
- Que realizam atividades econômicas de produção de bens, de prestação de serviços, de fundos de crédito (cooperativas de crédito e os fundos rotativos populares), de comercialização (compra, venda e troca de insumos, produtos e serviços) e de consumo solidário.

No I Mapeamento, entre 2005 e 2007, foram identificados 21.859 Empreendimentos Econômicos Solidários em 2.934 municípios do Brasil (o que corresponde a 52% dos municípios brasileiros). Em 2013, foi encerrado o II Mapeamento da Economia Solidária, no qual foram catalogados 19.708 EES.

O segundo mapeamento da ES na região Sul revela 3.295 empreendimentos (figura 1), dos quais participam 412.658 sócios, resultando numa média de 125 sócios por EES, onde a maioria são sócios homens (67%). A área de atuação dos EES são igualmente distribuídas, pois 42% são rurais, 42% urbanas e o restante são EES mistos (urbanos e rurais).

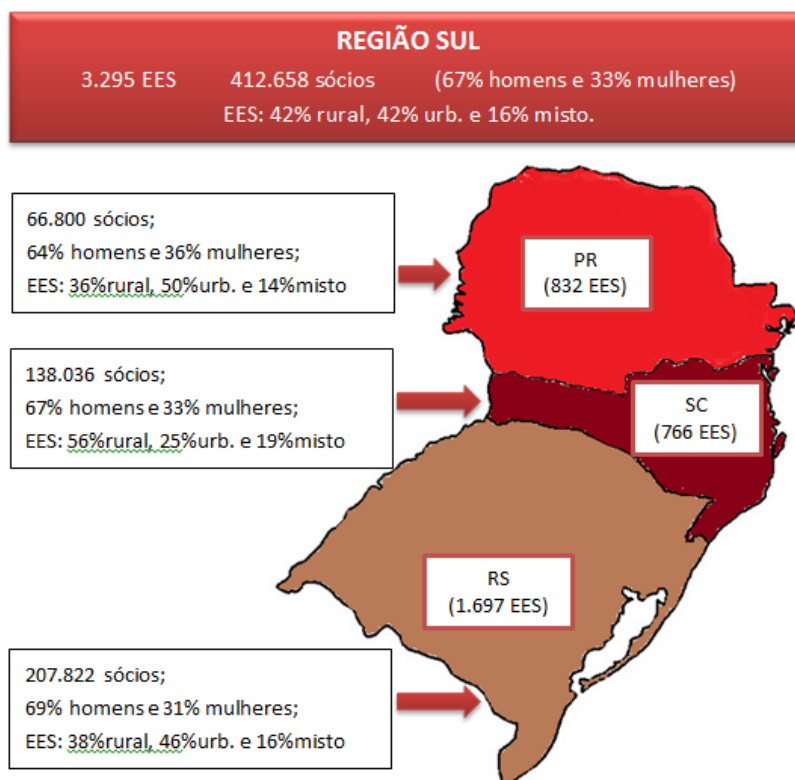


Figura 1. Número de EES na região Sul do Brasil no segundo mapeamento do SIES.

Fonte: Kuyven e Kappes (2013) Cartilha Informativa do II Mapeamento da Economia Solidária na Região Sul

Tais números mostram a importância da ES como um projeto alternativo para a melhoria nas condições de vida dos trabalhadores. Daí a necessidade de compreender os EES e sua lógica de atuação e propiciar políticas adequadas ao seu crescimento.

Coefficientes de solidarismo e de empreendedorismo

Diante do desafio da Economia Solidária de conjugar duas formas de eficiência: a sua própria, de garantir a apropriação coletiva dos meios de produção, a autogestão e o trabalho associado, e a de mercado, fundamental para a continuidade dos EES em termos econômicos, Gaiger (2007) propõe a construção de coeficientes que caracterizam o empreendimento em termos de solidarismo e empreendedorismo.

A construção dos coeficientes se deu, inicialmente, com a avaliação de aspectos *negativos* no que se refere às duas dimensões de interesse, gerando o que Gaiger denominou de coeficiente de baixo solidarismo e coeficiente de baixo empreendedorismo. A hipótese negativa teria a utilidade de verificar se haviam empreendimentos registrados pelo mapeamento que não se adequavam dentro de uma lógica em que a união e a inteligência coletiva dos trabalhadores são mobilizadas como recursos fundamentais para que os EES lidem com a realidade de seu contexto e promovam sua sobrevivência, gerando benefícios à comunidade de pessoas neles implicadas.

O objetivo era aferir se as práticas ou situações negativas são fatos isolados ou vinculados entre si. Quanto maior a sua pontuação, menos empreendedores ou solidários os EES seriam. Quanto mais frequentes as pontuações elevadas, mais comprometida é a natureza alternativa dos EES tornando necessário admitir que a economia solidária no Brasil estaria longe de conter elementos efetivos de outra lógica social e econômica.

Gaiger (2007) constatou que o desempenho global dos EES mostrou-se satisfatório, no que tange a não possuírem propriedades ou exercerem práticas indicadoras da ausência de empreendedorismo ou de solidarismo: 93,7% deles incidem no máximo em 6 indicadores, dos 18 utilizados, e apenas 0,5% incidem em 9 indicadores ou mais. Existem EES muito frágeis ou em situações contraditórias com o conceito de economia solidária. Porém, como todas as frações referentes aos EES com elevado coeficiente de baixo empreendedorismo ou de baixo solidarismo são inferiores a 1,5%, pode-se dizer que o SIES, salvo tais exceções, registrou experiências classificáveis como de economia solidária.

Num segundo momento, são construídos os coeficientes de alto solidarismo e de alto empreendedorismo. Agora, a proposta é avaliar como os EES pontuam em indicadores positivos. Para o coeficiente de alto solidarismo, os itens avaliados relacionam-se ao grau de cooperação produtiva (1), à participação e democracia na gestão (2, 3 e 4), às práticas solidárias de comercialização (5 e 6), ao engajamento social e político (7 e 8) e à contribuição para o desenvolvimento sustentável (9). Já para o coeficiente de alto empreendedorismo, os itens avaliados dizem respeito ao grau de autonomia material (1 e 2), à abrangência e ao êxito da comercialização (3 e 4), a inversões em prol da consolidação dos EES (5 e 8), à geração de excedentes (6) e ao patamar de distribuição dos resultados para os sócios (7 e 9).

Os indicadores de alto empreendedorismo causaram preocupação. Quase a metade dos EES não preenche nenhum indicador e um terço atende apenas a um indicador. Somente 5% atendem a três indicadores ou mais. No tocante ao alto solidarismo, o desempenho global foi superior: apenas 15% não pontuam em nenhum indicador; 31,8% pontuam em 3 indicadores ou mais; 5,3%, em 5 indicadores ou mais (contra apenas 0,4% no alto empreendedorismo).

EES que permaneceram e que não permaneceram do I para o II Mapeamento

Sendo ou não, um empreendimento, considerado econômico solidário, é de vital importância manter-se ativo no decorrer do tempo. O segundo mapeamento permitiu, para os EES mapeados em 2005 e 2007, verificar se continuavam a existir após cerca de cinco anos. Esta informação traz um leque de possibilidades em termos de estudos na base de dados do primeiro mapeamento, pois ali se concentra um conjunto de informações que podem ser comparadas entre os que permaneceram existindo até, no mínimo, 2010.

Como foi proposto no início do artigo, o foco desta comparação são os coeficientes de solidarismo e empreendedorismo. O conjunto de EES que fazem parte desta análise limita-se àqueles que estão situados na região sul do Brasil, dado que o segundo mapeamento revisitou mais de 95% dos EES registrados no I mapeamento nesta região, permitindo avaliar adequadamente a proporção de empreendimentos que sobreviveram ou não ao período. Além da limitação regional, o presente estudo também se restringe aos EES do primeiro mapeamento que foram pesquisados em 2005, pois os cálculos dos coeficientes foram realizados quando ainda não haviam sido entrevistados os EES complementares de 2007. Dessa forma, estamos analisando um total de 2.592 EES, sendo 46,3% EES que permaneceram até o segundo mapeamento (tabela 1).

Tabela 1. Número de EES da região Sul

	Unidade da Federação			Total
	41 PR	42 SC	43 RS	
Não sobreviveu	309	205	878	1392
Sobreviveu	218	226	756	1200
	527	431	1634	2592

A primeira avaliação consistiu em calcular, para os dois grupos, a média dos coeficientes de baixo e alto solidarismo e baixo e alto empreendedorismo. A figura 2 mostra as médias obtidas. Quanto ao grau de solidarismo, o coeficiente de baixo solidarismo praticamente não se altera, porém, o coeficiente de alto solidarismo apresenta aumento para os empreendimentos que se mantiveram até o segundo mapeamento, ou seja, os que sobreviveram. Esta alteração no coeficiente de alto solidarismo indica que a presença maior de quesitos positivos associados à proposta da economia solidária foi um fator positivo para a sobrevivência dos EES. No que tange ao grau de empreendedorismo, a média do coeficiente de baixo empreendedorismo é menor para os sobreviventes e também, a média de alto empreendedorismo, é maior para este mesmo grupo. Estes resultados demonstram que podemos ter alguns indicativos de sobrevivência ou não dos empreendimentos a partir dos coeficientes propostos. Tais indicativos foram buscados a partir da análise dos itens que compõem os quatro coeficientes.

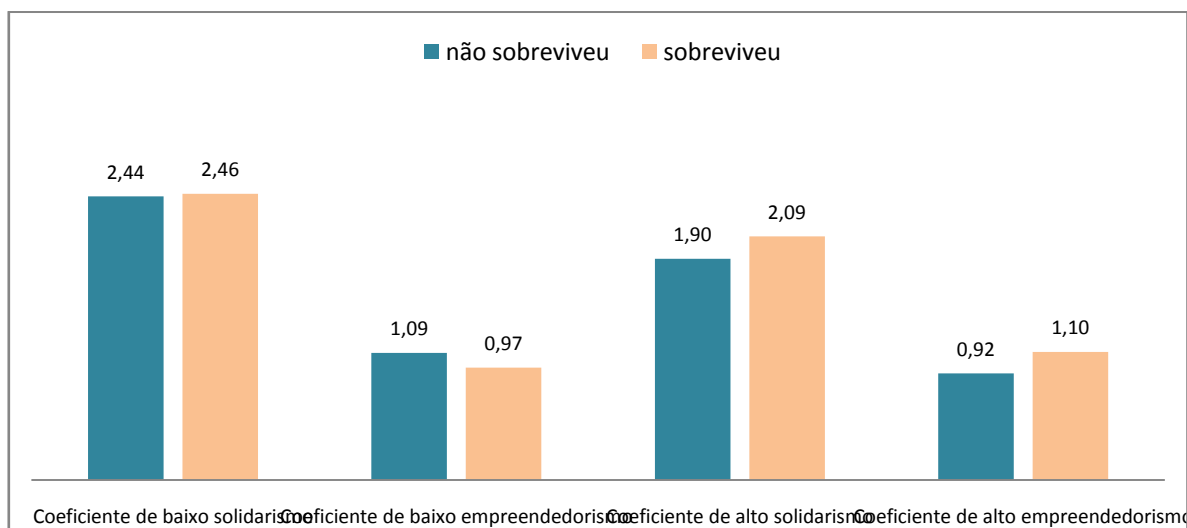


Figura 2. Coeficientes de solidarismo e de empreendedorismo (valor médio) - por EES que sobreviveram ou não do I para o II mapeamento

O percentual de EES sobreviventes, na região sul como um todo, que foi de 46,3%, foi recalculado, separando os EES conforme tivessem presentes ou não, cada um dos 18 itens de baixo solidarismo e empreendedorismo e dos 18 de alto solidarismo e empreendedorismo. O objetivo foi verificar se o percentual de EES sobreviventes ficaria maior ou menor conforme a presença de cada quesito.

Apesar do coeficiente de baixo solidarismo não ter alteração importante em sua média, o percentual de EES sobreviventes fica reduzido dentre aqueles que apresentam pelo menos um dentre os seguintes critérios: não indicou nenhuma forma de atividade coletiva, não realiza assembleia ou reunião coletiva dos sócios, não tem nenhum mecanismo de participação (figura 3). Tal resultado mostra como a falta de participação coletiva pode ser fator para a não sobrevivência de EES. Chama a atenção que EES com a existência de trabalhadores exclusivamente não sócios eleva o percentual de sobreviventes. Este fato pode estar atendendo a um critério que, apesar de anti-solidário, pode contribuir para um possível fortalecimento financeiro do EES, o que acaba por torná-lo mais competitivo.

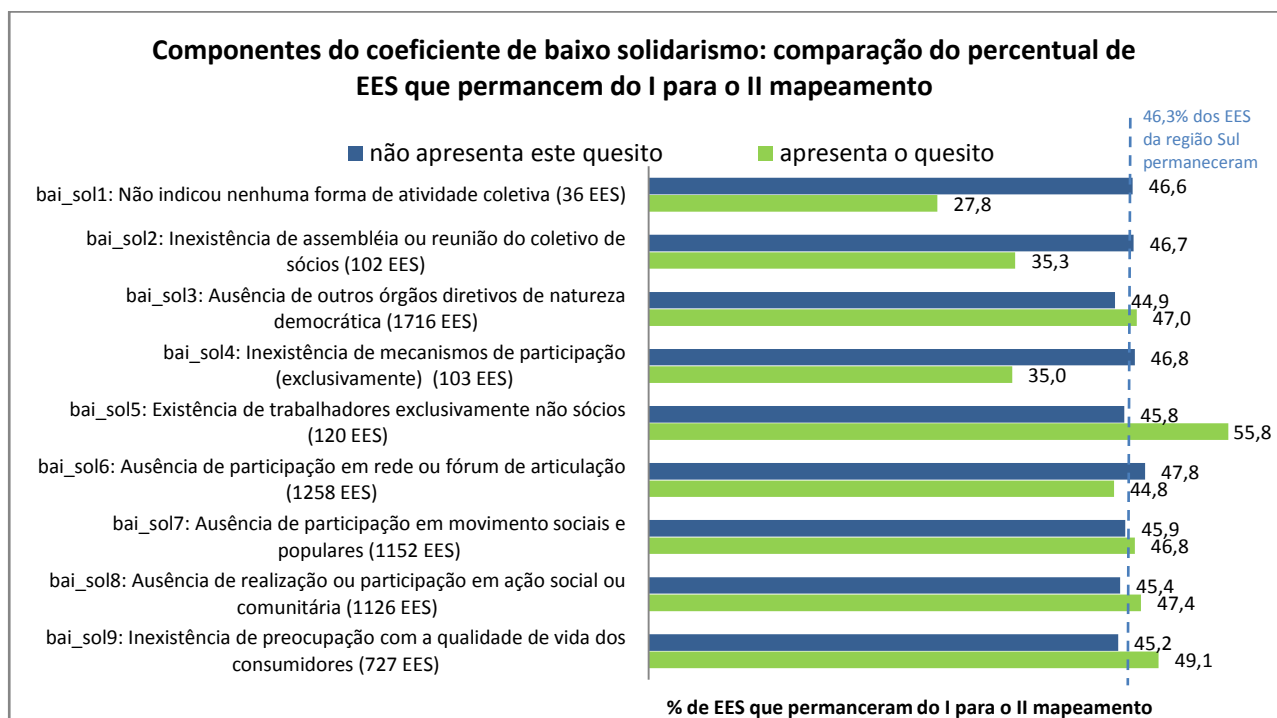


Figura 3. Comparação do percentual de EES sobreviventes de acordo com a presença de cada indicador de baixo solidarismo.

Quanto aos indicadores de baixo empreendedorismo (figura 4), é natural esperar que o percentual de EES sobreviventes seja menor dentre aqueles que afirmaram não estar conseguindo pagar as despesas do ano e nem remunerar os sócios que trabalham. Mas este percentual também fica reduzido, entre os EES que têm seus insumos, matérias-primas e recursos iniciais doados, ou têm

sede e equipamentos cedidos ou emprestados. Estas duas últimas condições citadas são indicadores de baixo empreendedorismo associados a não sobrevivência do EES.

A análise dos indicadores de alto solidarismo (figura 5) revela três deles que se destacam por aumentar o percentual de EES sobreviventes: coletivização da produção e do trabalho, procedência de matéria-prima ou insumos de outros EES, e gestão transparente e fiscalizada pelos sócios. Na contramão, aparece a participação na gestão do empreendimento de forma cotidiana, levando a considerar a possibilidade de que a periodicidade da atuação na gestão seja melhor quando um pouco mais espaçada.

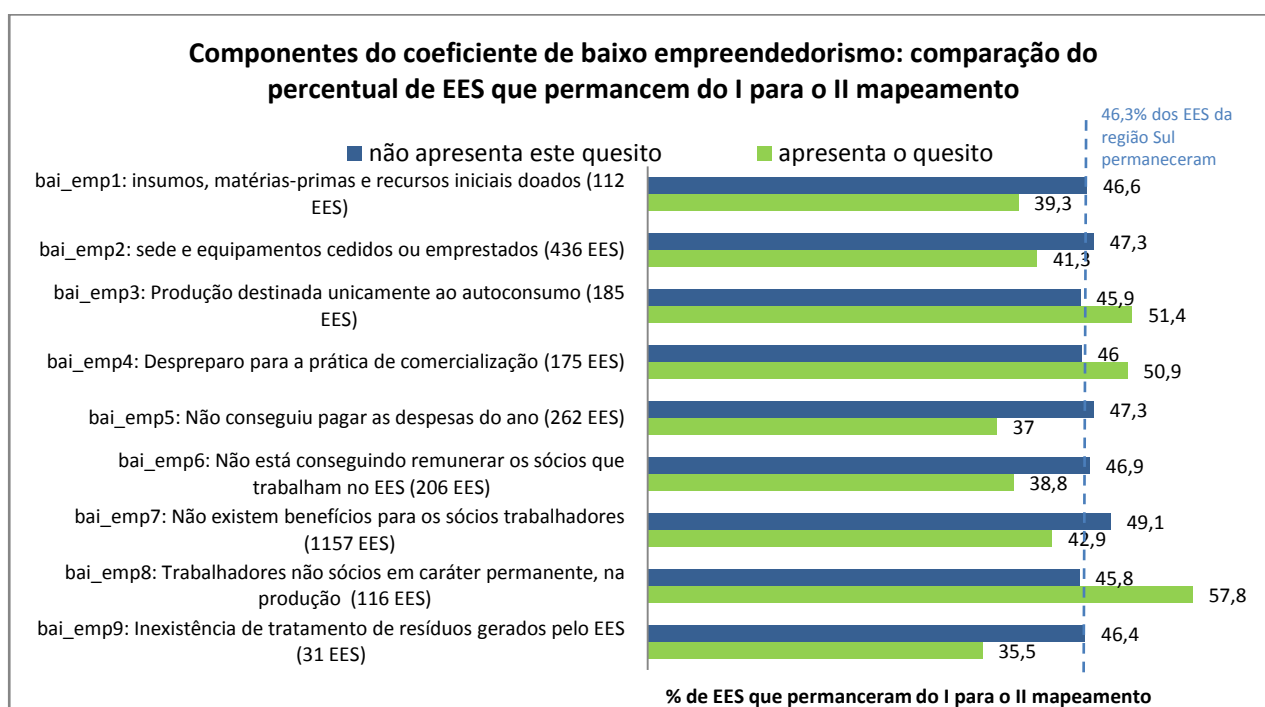


Figura 4. Comparação do percentual de EES sobreviventes de acordo com a presença de cada indicador de baixo empreendedorismo.

Quanto aos indicadores de alto empreendedorismo (figura 6), o maior destaque está na capacidade de obtenção de crédito e investimento, quando este quesito está presente, o percentual de EES sobreviventes chega a 65,4%. Ainda aparece, com efeito, a ocorrência de recursos à montante de propriedade do empreendimento. De forma mais moderada que os anteriores, mas ao mesmo tempo com um aumento para mais de 50% na proporção de EES sobreviventes, aparecem indicadores como: remuneração e vínculo regular dos trabalhadores, investimento na formação dos trabalhadores, penetração ampla no mercado e ocorrência de férias e ou descanso semanal para os sócios que trabalham no EES.

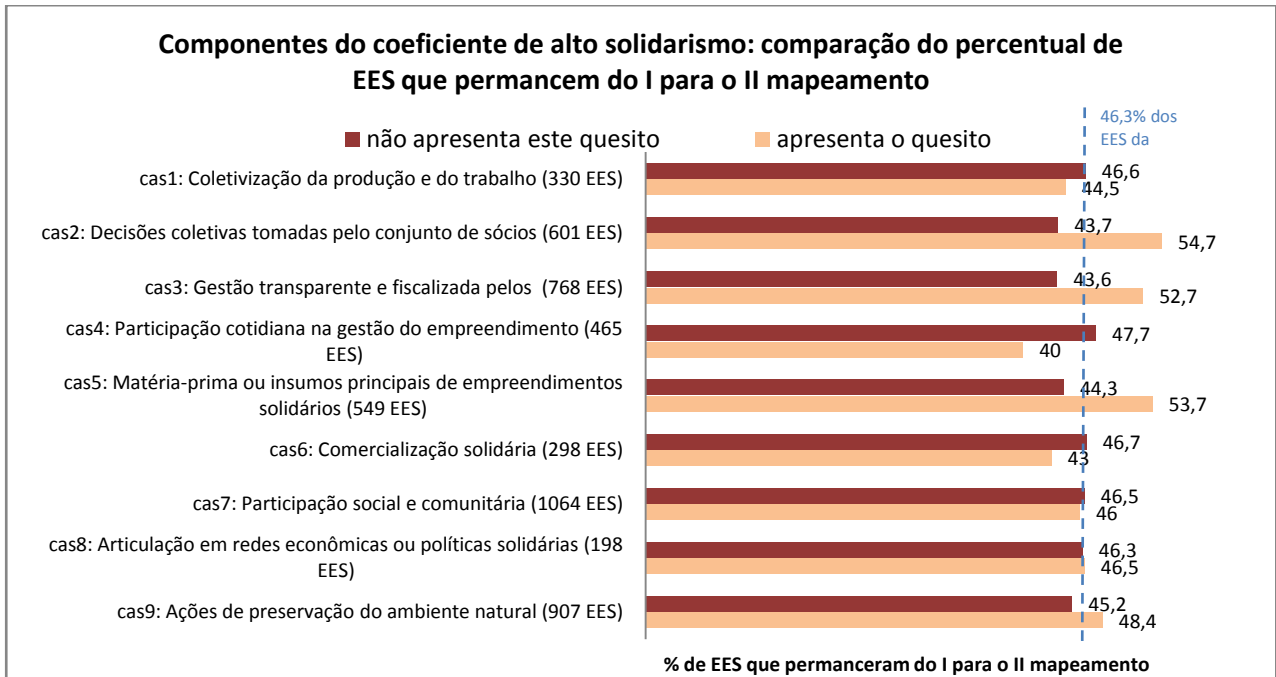


Figura 5. Comparação do percentual de EES sobreviventes de acordo com a presença de cada indicador de alto solidarismo.

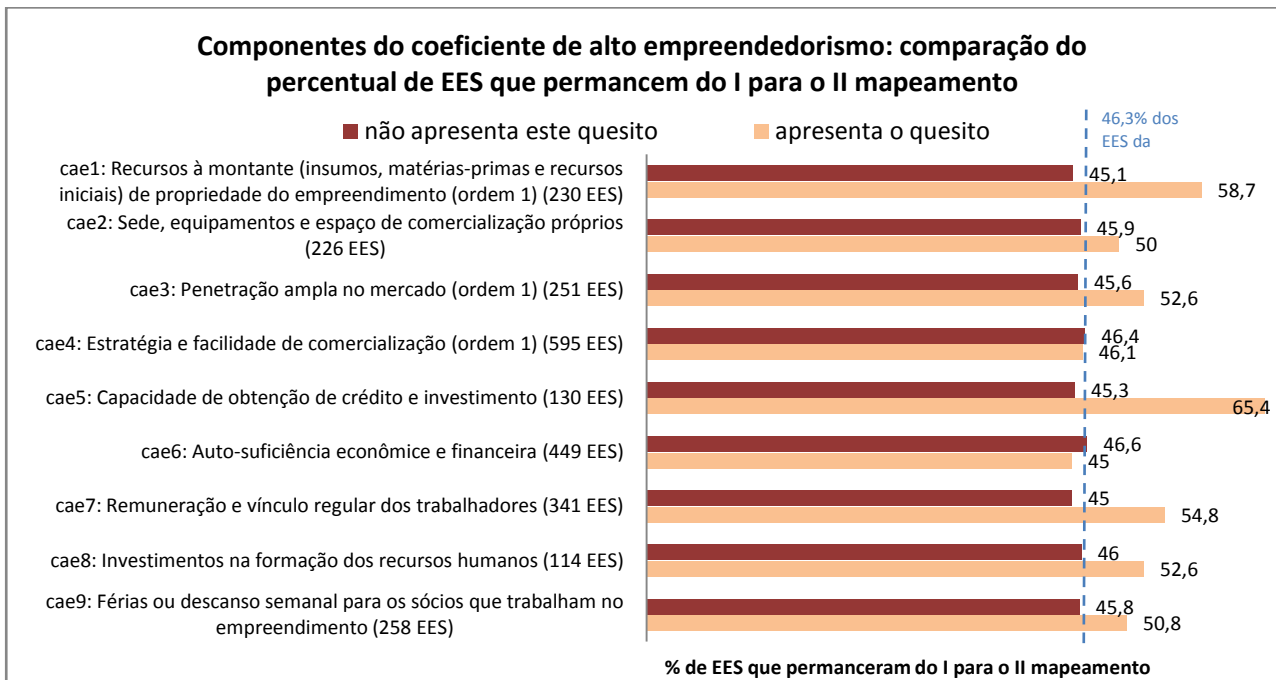


Figura 6. Comparação do percentual de EES sobreviventes de acordo com a presença de cada indicador de alto empreendedorismo.

Considerações finais

As análises realizadas neste artigo permitiram confirmar uma hipótese coerente com a lógica proposta por Gaiger (2007), de que o desafio da Economia Solidária é conjugar duas formas de eficiência: a sua própria, de garantir a apropriação coletiva dos meios de produção, a autogestão e o trabalho associado, e a de mercado, fundamental para a continuidade dos EES em termos econômicos. Os dados revelaram que são maiores as chances de sobrevivência do EES quando características das dimensões solidária e empreendedora estão mais presentes, do que quando estão menos presentes.

Mais especificamente, destacaram-se alguns fatores de aumento das chances de sobrevivência dos EES: na dimensão do solidarismo, a coletivização da produção e do trabalho, a procedência de matéria-prima ou insumos de outros EES, e gestão transparente e fiscalizada pelos sócios; na dimensão do empreendedorismo, a capacidade de obtenção de crédito e investimento, a ocorrência de recursos à montante de propriedade do empreendimento, a remuneração e vínculo regular dos trabalhadores, o investimento na formação dos recursos humanos, a penetração ampla no mercado e a ocorrência de férias e ou descanso semanal para os sócios que trabalham no EES.

Alguns fatores são causadores de redução nas chances de sobrevivência dos EES: falta de atuação coletiva dos sócios no empreendimento; participação na gestão do empreendimento de forma cotidiana; insumos, matérias-primas e recursos iniciais doados; ter sede e equipamentos cedidos ou emprestados.

Além dos dados apontarem quais os indicadores de aumento ou redução da chance de sobrevivência, mostram algo que corrobora com a proposta emancipatória da economia solidária: um maior grau de solidarismo é fator de aumento das chances de sobrevivência do empreendimento e como consequência, fator de aumento na estabilidade no trabalho dos sócios dos empreendimentos.

Uma proposta de estudo posterior que pode contribuir para a compreensão dos fatores de viabilidade dos EES seria o recálculo dos coeficientes de solidarismo e empreendedorismo dos EES que permaneceram no segundo mapeamento, decorrente das respostas dadas no segundo mapeamento, com a finalidade de verificar como os empreendimentos evoluíram no período quanto a estas características, dado que são EES que apresentam um aspecto de sobrevivência. Resultados de um estudo como este podem mostrar uma tendência de aumento ou redução no percentual de EES que devem sobreviver ao tempo.

Bibliografia

CARPRI, J. *La economía social em um mundo em transformación*. Revista Ciriec-España, n.25, p. 83-115. 1997.

DEFOURNY, J. *Economia Social*. In: GAIGER, Luiz et al. (Org.) Dicionário internacional da outra economia. Coimbra: Almedina, 2009.

GAIGER, L. *Eficiencia sistêmica*. In: Antônio Cattani (org.), *La otra economía*. Buenos Aires: Altamira, 213-220. 2004.

GAIGER, L. *A outra racionalidade da economia solidária. Conclusões do Primeiro Mapeamento Nacional no Brasil*. Revista Crítica de Ciências Sociais, Coimbra, Centro de Estudos Sociais, n.79, p. 57-77, 2007.

GAIGER, L. *Empreendimento Econômico Solidário*. In: GAIGER, Luiz et al. (Org.) Dicionário internacional da outra economia. Coimbra: Almedina, 2009a.

GAIGER, L. *Eficiência*. In: GAIGER, Luiz et al. (Org.) Dicionário internacional da outra economia. Coimbra: Almedina, 2009b.

KUYVEN, P.K.; KAPPES, S.A. *Cartilha Informativa do II Mapeamento da Economia Solidária na Região Sul*. São Leopoldo, 2013.

LAVILLE, J; GAIGER, L. *Economia solidária*. In: GAIGER, Luiz et al. (Org.) Dicionário internacional da outra economia. Coimbra: Almedina, 2009.

NYSSSENS, M. *Économie populaire au Sud, économie sociale au Nord: dès germes d'économie solidaire?* In: SAUVAGE, P., *Réconcilier l'économique et Le social*, Paris: OCDE. 1996.

RAZETO, L. *Las empresas alternativas*. Montevideo: Editorial Nordan-Comunidad. 1990.

VERANO, L. *Economia Solidária: uma alternativa ao neoliberalismo*. Santa Maria: CESMA. 2001.