



» XI Congresso Luso Afro Brasileiro de Ciências Sociais  
Diversidades e (Des)Igualdades  
Salvador, 07 a 10 de agosto de 2011.  
Universidade Federal da Bahia (UFBA) - PAF I e II  
Campus de Ondina

**XI CONGRESSO LUSO AFRO BRASILEIRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS**  
**Salvador, 07 a 10 de agosto de 2011. Universidade Federal da Bahia (UFBA)**

**GESTÃO COLETIVA, AUTOGESTÃO SOCIAL E A HETEROGENEIDADE**  
**DOS EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS**

Jonas de Oliveira Bertucci

IPEA – Pesquisador Bolsista PNPd

mestregonas@gmail.com

**Introdução**

O presente texto que tem como objetivo lançar elementos iniciais para a análise das formas de gestão de empreendimentos autogestionados. Na primeira parte, discutimos as diferentes compreensões do termo autogestão. Procura-se demonstrar que as concepções mais difundidas sobre a economia solidária dão ênfase à democracia no processo de tomada de decisões no interior das unidades produtivas sem questionar a organização mercantil da produção.

Na segunda parte, ilustramos aspectos do contexto histórico no qual surgem e se multiplicam os empreendimentos de economia solidária. Tendo sua origem em atividades frágeis e informais, a estrutura democrática dos empreendimentos difere da estrutura hierárquica da empresa capitalista tradicional.

Na terceira parte, analisamos as informações do Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária (SIES)<sup>1</sup>. A análise dos dados sugere que os empreendimentos possuem características, formas de funcionamento e gestão variadas, de acordo com sua organização formal, seu tamanho, sua faixa de faturamento, seu setor de atuação, etc. Chama atenção a recomendação de que os resultados do mapeamento não devem ser apresentados como um conjunto homogêneo de iniciativas produtivas.

Nas considerações finais, reafirma-se a importância de se dar continuidade ao trabalho de tipificação dos EES afim de melhor caracterizar sua heterogeneidade. Análises mais detalhadas do SIES (e da economia solidária como um todo) se mostram cada vez mais

---

<sup>1</sup> O SIES é uma iniciativa do Ministério do Trabalho e Emprego em parceria com o Fórum Brasileiro de Economia Solidária (FBES) para a identificação e caracterização de empreendimentos econômicos solidários (EES). Até 2007, 21.859 empreendimentos foram mapeados, constituindo a maior base de informações sobre empreendimentos autogestionários a nível nacional que se tem notícia no mundo.



necessárias para melhorar a compreensão dessa realidade e para subsidiar a elaboração de políticas públicas adequadas a cada segmento.

### **Qual autogestão: o dilema democracia interna X eficiência de mercado**

As análises recentes sobre a economia solidária no Brasil, assim como os debates dentro dos diversos movimentos sociais afins ao tema, tomam como categoria central a noção de empreendimento econômico solidário. A discussão dá atenção ao processo de tomada democrática de decisões dentro de empreendimentos coletivos.

Contudo, embora a vertente mais à esquerda da economia solidária questione a propriedade privada dos meios de produção (e, por isso, apresente um claro viés socialista), ela não questiona a esfera da circulação, o chamado mercado. Ou seja, não são apresentados ou discutidos modelos nem processos alternativos à organização monetária e mercantil da economia.<sup>2</sup>

A reflexão sobre a questão requer esclarecer os diferentes significados da palavra autogestão, tão cara à economia solidária. Podemos fazer uma breve distinção das duas formas básicas de compreender a expressão. Por um lado, fala-se da autogestão de um empreendimento, onde um grupo de pessoas coordena o processo de organização de seu trabalho através de instrumentos de gestão democrática. Este processo se dá dentro das paredes do empreendimento, num processo vivido quase exclusivamente pelos seus participantes (e em muitos casos, por suas famílias). No outro extremo, utiliza-se a expressão autogestão social, para denotar a idéia, mesmo que em um horizonte distante, da possibilidade de coordenação global democrática do processo produtivo [pelos produtores associados], não limitado às unidades produtivas.

No primeiro caso, há um controle direto da empresa pelos trabalhadores, mas não da economia como um todo. Assim, cada empreendimento precisa se tornar eficiente, reduzir custos e enfrentar os mecanismos da concorrência contra outros empreendimentos (coletivos ou não) para sobreviver e prosperar. Um olhar cético alerta que ao transformar os trabalhadores em proprietários de uma determinada organização, defini-se também a propriedade de um grupo, o que pode conduzi-los a defender seus interesses privados contra os interesses mais gerais da sociedade. Cada trabalhador pode

---

<sup>2</sup> Sobre isso, ver NOVAES (2008).



ser levado a se preocupar consigo próprio e com seu grupo, em detrimento de um senso de solidariedade com a sociedade em geral.

Além disso, como alerta Novaes (2008), o controle autogestionário de algumas empresas pode levar a ignorar os condicionantes econômicos externos à organização, já que o regime de propriedade privada continua condicionando, pelos mecanismos de mercado, os preços e remunerações dos trabalhadores.

Um dos aspectos apresentados em defesa do modo de organização coletivo dos empreendimentos autogestionados é o fato de que diante de uma crise não há demissão de trabalhadores – como haveria em um empreendimento tradicional. Isso permitiria uma dinâmica econômica diferenciada no momento em que existir uma quantidade relevante de empreendimentos consolidados em setores variados<sup>3</sup>. Ainda, sugere-se que redes de colaboração poderiam oferecer um caminho para unir empreendimentos contra os efeitos negativos da concorrência, integrando cooperativas em diferentes etapas das cadeias produtivas<sup>4</sup>.

No entanto, vale destacar que o crescimento das redes não tem se verificado de forma tão intensa na prática. As experiências conhecidas de redes e cadeias são pontuais e o incentivo à criação de novas é algo extremamente complexo, seja porque muitos empreendimentos são concorrentes em determinados setores ou porque há um baixo grau de complementaridade, sendo muito difícil (mas não impossível) realizar operações de integração horizontal e vertical entre os mesmos.

A questão em relevo é que a propriedade coletiva do empreendimento não elimina imediatamente nem tem como horizonte a eliminação da necessidade de venda mercantil do produto do trabalho. Isso não significa que, internamente a um empreendimento autogestionado, não haja uma mudança profunda na relação dos integrantes com seu trabalho. Apesar disso, a atividade produtiva se mantém, nos termos marxistas, alienada do todo social, como uma atividade fragmentada na qual o

---

<sup>3</sup> “Não existe na cooperativa popular a rigidez nominal de salários, uma vez que o próprio conceito de salário é descabido, tampouco férias remuneradas, 13º salário, seguro desemprego, plano de saúde, salvo se estes o fizerem diante de acordo coletivo, o que implicaria diretamente um ônus coletivo.” (CALIXTRE, 2006, p. 5)

<sup>4</sup> Vale lembrar, embora este não seja o foco desta análise, que a idéia mesmo de mercado e de competição pode ser revisitada, já que o capitalismo é dirigido pela forte atuação do Estado e o mercado não é tão anárquico quanto parece ser, sendo que alguns setores podem ser totalmente controlados por conglomerados de grandes empresas.



produto do trabalho se resume a uma forma de geração de valor abstrato – que tem como objetivo a produção de valores de troca e não de valores de uso<sup>5</sup>.

Desse modo, a relação entre os empreendimentos de ES e os demais setores da economia – a forma de extração dos meios necessários ao seu funcionamento – seria uma relação de propriedade, assim como a regulação geral do trabalho seria dada pela forma mercantil. Logo, o que regula a produção não é em absoluto a busca consciente e planejada da satisfação das necessidades sociais, mas, em última instância, a necessidade de produção de dinheiro – o que independe de qualquer processo interno de humanização do trabalho e das mudanças na vida de seus participantes e da comunidade. (BERTUCCI, 2010).

No nível mais abstrato, “a característica principal da produção de mercadorias, e também da sociedade fundada sobre ela, é o fato de o trabalho, a atividade fundamental do homem, por intermédio do qual ele é membro da sociedade, possuir um caráter social como qualquer coisa exterior, da qual o trabalho tem que se apropriar por intermédio da troca; uma troca cujo sucesso, para mais, nunca se encontra assegurado.” (JAPPE, 2006, p. 50/51). Como se sabe, a esfera de trocas pode não se concretizar socialmente se a mercadoria não for vendida.

Por isso, muitos críticos (antes, dos movimentos de ocupação de fábricas, e agora, da economia solidária como um todo) afirmam que esta não é capaz de superar os limites estreitos de cada uma das unidades produtivas em questão, nem de afirmar um caráter social da produção, já que o produto do trabalho é definido pelos mecanismos do mercado. A noção estreita da autogestão das unidades produtivas, assim, oferece poucas perspectivas de superação da lógica da concorrência e de formulação de uma estratégia de planejamento cooperativo numa escala meso ou macro-social.

---

<sup>5</sup> Segundo JAPPE (2006, p. 9) o valor das mercadorias são “cristalizações” de uma medida abstrata que é o trabalho humano indiferenciado. Assim, o trabalho abstrato cria um valor, que “não tem existência empírica, antes existe apenas na cabeça dos homens que vivem numa sociedade em que os bens tomam a forma de mercadoria”. Ao demonstrar a natureza social e histórica da mercadoria, poder-se-ia demonstrar ainda que, em virtude de sua estrutura básica, seria impossível a existência de sociedades conscientes baseadas na produção mercantil. O problema, segundo o autor, é que os marxistas tradicionais colocaram a noção de conflito de classe no centro de seus raciocínios, entendendo-o como uma luta pela repartição do dinheiro, da mercadoria e do valor, “sem por em causa essas três realidades em si mesmas”. Acreditamos que muitas das análises sobre a economia solidária cometem este mesmo equívoco, ao tomar a mercadoria como uma categoria dada a priori, sem questioná-la teoricamente.



A crítica da perda de consciência da sociedade sobre o processo produtivo provocada pela produção mercantil – que produz para uma esfera de trocas que é anônima, e só *a posteriori* e independentemente do agir humano consciente pode dar ao trabalho um caráter social – dá lugar à defesa do planejamento econômico. Enquanto a alocação de recursos via mercado é definida *ex-post*, sem garantia de realização da produção, numa economia planejada, a alocação dos recursos seria direta *ex-ante* (o que não significa que permita uma alocação perfeita). O objetivo do planejamento seria, desse modo, permitir uma adaptação mais consciente da produção ao consumo, resgatando o sentido social do trabalho.

No caso de uma ampla autogestão social, a produção seria idealmente planejada segundo as necessidades sociais em um processo de controle global da produção. Nessa direção, Novaes (2008, p. 17) conclui que “Apesar de questionarem de alguma forma a propriedade dos meios de produção pelos trabalhadores, os defensores das Redes de Economia Solidária e o Professor Singer não vislumbram, nem sequer a título especulativo, a necessidade de coordenação global da produção pelos produtores associados”.

A dificuldade reside, de um lado, na falta de discussão sobre a questão – inclusive nos espaços tradicionais de debate da economia solidária – e, de outro, no fato de não haver clareza sobre como orientar um processo de autogestão social e de coordenação global democrática da produção pelos que fazem a crítica radical da economia solidária<sup>6</sup>.

Enquanto as noções de autogestão social e de planejamento (que perdeu força injustamente devido ao fracasso do planejamento autoritário soviético) permanecem pouco discutidas e mal resolvidas, vem ganhando espaço o modelo de gestão democrática da unidade produtiva, refletido pelo universo dos empreendimentos solidários, a despeito de todas as suas limitações.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> De fato, existem diversas formas de coordenação global cooperativa da produção em alguns setores econômicos importantes, como a produção de programas de computadores e a prestação de serviços de hospedagem. Contudo, não tenho conhecimento de nenhum estudo de peso que tenha sido realizado de forma a interpretar estas formas produtivas colaborativas como formas de autogestão social da produção – e menos ainda contrapondo-os teoricamente com as noções de economia solidária e de empreendimento econômico solidário. Para um exemplo no campo das redes de hospedagem gratuita ver Bertucci (2009).

<sup>7</sup> A conciliação da noção de autogestão das fábricas e de inserção no mercado não é uma contradição da economia solidária que deva ser condenada, mas é um fato a ser constatado e analisado em sua profundidade. Na fase atual da economia solidária e da economia brasileira como um todo, talvez essa



## **Empresa democrática e empresa hierárquica**

As políticas nacional desenvolvimentistas de industrialização, que tiveram seu ápice na segunda metade do século XX, tinham como objetivo a constituição de uma sociedade ‘desenvolvida’, nos padrões de bem-estar das sociedades européias. Contudo, seu resultado, apesar de efetivamente promover em uma nova dinâmica econômica no país, foi o aumento da desigualdade. Ao seu final, esse processo conduziu as sociedades periféricas para outro patamar de sociabilidade, caracterizada por estruturas econômicas fundadas na coexistência entre elementos arcaicos e modernos.

No mundo do trabalho, isso se confirma no alto padrão de informalidade na economia, caracterizado por essa nova configuração entre estruturas arcaicas (como o poder senhorial do período escravista, o patriarcalismo, as raízes personalistas e privatistas) e estruturas modernas (baseadas na separação entre vida pública e vida privada, na impessoalidade e na formalização dos laços sociais, especialmente no âmbito econômico).

Em sociedades de capitalismo periférico, e particularmente no Brasil, é fundamental compreender esta estrutura social para se pensar como as organizações de economia solidária nascem e crescem. A “informalidade não se resume a apenas uma circunstância laboral, é antes uma condição de vida de parcela expressiva das sociedades pós-coloniais (...) A persistência do passado reproduz o subdesenvolvimento com elevado dinamismo econômico e relativa mobilidade social, porém sem extirpar as raízes personalistas, senhoriais, escravistas e privatistas do mundo arcaico.” (CALIXTRE, 2011, p. 2).

---

contradição dificilmente possa ser evitada. Vale então entender como o movimento lida com a questão. A discussão atual sobre o Projeto de Lei que propõem retirar a Secretaria Nacional de Economia Solidária do Ministério de Trabalho e Emprego e inseri-la como subsecretaria na recém criada Secretaria Especial de Micro e Pequena e Empresa (PL 865) diz respeito, de certo modo, a este conflito. É interessante perceber que nas audiências públicas sobre o tema a maioria dos estados se posicionou contra a organização de empreendimentos de economia solidária e de micro e pequenas empresas no mesmo espaço institucional. Em seu discurso, fica explícita a visão de que a economia solidária não é apenas uma alternativa de trabalho e renda, mas uma proposta de desenvolvimento, com valores muitas vezes opostos aos apregoados pelo capitalismo e seguidos pelas micro e pequenas empresas.



» XI Congresso Luso Afro Brasileiro de Ciências Sociais

Diversidades e (Des)igualdades

Salvador, 07 a 10 de agosto de 2011.

Universidade Federal da Bahia (UFBA) - PAF I e II

Campus de Ondina

É nesse contexto que se dá o estímulo para a criação dos empreendimentos de economia solidária, derivado inicialmente em grande parte da incapacidade da economia capitalista em gerar empregos assalariados formais, o que promove o surgimento de formas alternativas de organização e de sobrevivência. Dentre as formas periféricas de organização do trabalho, cresceram as atividades informais, autônomas e precárias. Entretanto, no caso da economia solidária há uma peculiaridade fundamental: elas se organizam a partir de estruturas que questionam a hierarquização das unidades produtivas. Como dito anteriormente, a principal diferença desses empreendimentos autogestionados se encontra nos processos de tomada de decisões e na propriedade coletiva (embora a economia solidária como um todo não se limite a isso).

Normalmente, as decisões relativas à produção em estruturas tipicamente capitalistas são definidas pelas classes detentoras de meios de produção, de forma que a hierarquização do trabalho garante a subordinação do homem à necessidade de reprodução do capital em um tempo cada vez mais reduzido. Disso resulta a incapacidade dos trabalhadores em controlarem o tempo do seu próprio trabalho. Diferentemente das condições anteriores pré-capitalistas, um aumento de produtividade não isenta o trabalhador na fábrica do tempo que deve dedicar ao trabalho. Este é um dos grandes paradoxos aparentes da sociedade capitalista, já que a brutal elevação da produtividade com a revolução industrial não libertou o homem do próprio trabalho. A hierarquização das unidades produtivas constitui, em parte, um mecanismo de enraizamento e de manutenção desta lógica no tempo.

Por este ponto de vista, a economia solidária constituiria espaços alternativos de reprodução material à propriedade hierarquizada resultante da dinâmica capitalista. O argumento sugerido pelos seus defensores é de que sendo a propriedade dos meios de produção coletiva e não havendo hierarquização, os ganhos de produtividade do trabalho poderiam ser diretamente revertidos em maior remuneração de todos os trabalhadores (ou em geração de ócio), já que as decisões de produção seriam subordinadas à lógica coletiva da unidade. Logo, idealmente, os benefícios advindos do aumento da produtividade poderiam ser utilizados segundo outra lógica que não a da maximização de lucros.



No entanto, a ausência da figura do capital personificada no capitalista não é necessariamente capaz de libertar os cooperados da exploração do trabalho, já que as determinações econômicas e sociais do trabalho e de diversos aspectos do funcionamento do empreendimento dependem da sua inserção no mercado global capitalista. O resultado da divisão do trabalho não se resume, assim, à divisão de tarefas em uma unidade produtiva, mas deve ser compreendido no nível setorial e social. (CALIXTRE, 2006, p. 23).

Na prática, verifica-se que a cooperativa popular (que tem suas raízes num meio social precário) tem baixo acesso a crédito, recursos financeiros, técnicos e humanos e é subordinada em grande parte ao sistema de preços de mercado, não sendo capaz de instituir o trabalho livre independentemente do sistema no qual está inserida. Embora as decisões sobre o incremento da produtividade da unidade produtiva sejam, até certo ponto, de controle coletivo, a margem para a troca de trabalho por tempo ocioso é, normalmente, muito pequena<sup>8</sup>.

Um exemplo de tal subordinação é a dificuldade de se implementar diretamente nesses empreendimentos uma lógica equitativa de distribuição dos recursos entre os cooperados. Algumas vezes, defende-se arduamente o princípio da remuneração justa pelo tempo individual trabalhado sem se levar em conta as determinações sociais externas ao empreendimento. No entanto, quando existem diferenças de qualificação e de produtividade muito acentuadas, torna-se muito difícil mantê-la – não devido a deficiências dos empreendimentos em si, mas a essa condição social que lhes é externa e sobre a qual o empreendimento não tem controle<sup>9</sup>.

Com efeito, é preciso considerar o espaço ocupado pelas cooperativas populares na lógica global de apropriação do excedente entre os diversos grupos sociais e poderes econômicos e político. A parcela que lhe cabe no sistema permanecerá muito pequena, enquanto a divisão do excedente entre os grupos privados sociais continuar concentrada

---

<sup>8</sup> Outra questão relevante é o fato de que os padrões tecnológicos atuais, inclusive aqueles que as empresas falidas herdaram, são especificamente destinados a possibilitar aumentos de produtividade a partir de uma estrutura hierarquizada do trabalho, seja no nível interno da empresa, seja no nível externo, onde as empresas se relacionam. No primeiro nível, a tecnologia historicamente tem um objetivo de poupar mão de obra, subordinando o homem à máquina. No segundo nível, ela tem o objetivo de reduzir custos para aumentar lucros frente à concorrência com outras empresas.

<sup>9</sup> Essa condição é a naturalização generalizada da ideologia de que a justa remuneração de um indivíduo deveria se dar segundo o critério de produtividade do trabalho (o que só faz sentido em sociedades mercantis e fundadas no trabalho assalariado).



de acordo com fatores como acesso ao capital privado (seja por empréstimo privado, seja por autofinanciamento), alta produtividade do trabalho, capacidade de inovação, capilaridade no aparelho do Estado e direcionamento político do financiamento público.

A análise dos dados que apresentaremos a seguir reforçam essas conclusões. Procuramos apresentar alguns dados do Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária (SIES) que ajudem a pensar de forma mais clara sobre o espaço ocupado pelos EES no universo da economia brasileira em geral, assim como a levantar questões sobre sua prática interna de gestão.

### **A diversidade dos empreendimentos no SIES**

Até o momento, procuramos discutir questões teóricas mais gerais sobre a economia solidária sem entrar nas especificidades dos seus empreendimentos. Apresentamos um dos aspectos principais das unidades produtivas – a democracia na tomada de decisões. Contudo, antes de pensar propriamente a gestão dos EES, é preciso verificar que há uma variedade enorme de formas organizativas, que pode ser percebida pelo mapeamento representado no Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária (SIES).

Normalmente, os dados do SIES são apresentados de forma bruta, como se os empreendimentos econômicos solidários (EES) compusessem um conjunto homogêneo de iniciativas produtivas relativamente semelhantes. No entanto, os empreendimentos possuem características, formas de funcionamento e gestão extremamente variadas, de acordo com sua organização formal, seu tamanho (número de sócios), sua faixa de faturamento, seu setor de atuação, etc. Para se ter uma idéia das diferenças entre os empreendimentos, podemos observar algumas características selecionadas.

Tabela 1 – Forma de Organização

<b>FORMAS DE ORGANIZAÇÃO*</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Grupo informal	7.978	36,5%



» XI Congresso Luso Afro Brasileiro de Ciências Sociais

Diversidades e (Des)Igualdades

Salvador, 07 a 10 de agosto de 2011.

Universidade Federal da Bahia (UFBA) - PAF I e II  
Campus de Ondina

Associação	11.326	51,8%
Cooperativa	2.115	9,7%
Sociedade mercantil	302	1,4%
Outra	138	0,6%
<b>TOTAL</b>	<b>21.859</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Relatório Nacional do SIES 2005/07 ([www.sies.mte.gov.br](http://www.sies.mte.gov.br))

\*Em relação ao registro formal, 50% dos EES (10.896) afirmaram possuir (e declararam) CNPJ.

Tabela 2 – Número de participantes - sócios(as)

<b>PARTICIPANTES</b>	<b>QTD EMPREENDIMENTOS</b>	<b>%</b>
Até 10	5.368	24,8%
11 a 20	3.876	17,9%
21 a 50	7.053	32,6%
Acima de 50	5.329	24,6%
<b>TOTAL</b>	<b>21.626</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Relatório Nacional do SIES 2005/07 ([www.sies.mte.gov.br](http://www.sies.mte.gov.br))

Verifica-se pela tabela 1 que a maioria dos EES mapeados são associações, respondendo por 51,8% das iniciativas. Os grupos informais, por sua vez, representam 36,5% dos EES, as cooperativas 9,7%, as sociedades mercantis 1,4% e outras formas 0,6%. Em relação ao número de sócios (tabela 2), cerca de um quarto dos EES possui até 10 sócios, metade possui entre 11 e 50 sócios e um quarto possui acima de 50 sócios.

A distribuição de EES em relação à forma de organização ou o número de sócios por si só nos diz muito pouco, já que a estrutura de cada um pode variar bastante. Não apenas é diferente a estrutura de uma cooperativa em relação a uma associação ou um grupo informal, mas também a estrutura de cada cooperativa e de cada associação ou grupo informal também pode variar bastante entre si.

Para obtermos uma imagem mais precisa das diferenças entre os EES, as variáveis podem ser combinadas. Relacionamos, assim, as características mais básicas como número de trabalhadores sócios e remuneração média dos sócios de acordo com sua forma de organização (como apresentado na tabela 3).

Tabela 3 – Forma de Organização por número de EES, média de sócios e de remuneração dos sócios\*

<b>FORMAS DE ORGANIZAÇÃO*</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>	<b>Média de Sócios</b>	<b>Remuneração Média (R\$)</b>
-------------------------------	-------------------	----------	------------------------	--------------------------------



Grupo informal	4.598	42,54%	22	140
Associação	4.653	43,05%	71	143
Cooperativa	1.345	12,44%	300	472
Sociedade mercantil	151	1,40%	142	550
Outra	61	0,56%	180	132
TOTAL	10.808	100,00%	77	175

Fonte: SIES 2005/07 (cálculos realizados pelo autor)

\* Para o cálculo adequado das médias foi necessário retirar os EES que tinham respostas em branco ou de valor zero em uma das variáveis (o que foi consideravelmente elevado para a remuneração média dos sócios). Por isso, os percentuais das tabelas 1 e 3 são diferentes. Assim, foram selecionados os 10808 EES que continham resposta válida em todas as variáveis selecionadas.

Verifica-se pela tabela 3 que os grupos informais possuem um número médio de sócios consideravelmente inferior às demais formas de organização. Por si só, a diferença no número médio de sócios e na remuneração média entre cooperativas e grupos informais permite imaginar que a realidade desses EES é muito diferente<sup>10</sup>. No caso de empreendimentos maiores, o processo de tomada de decisões se expressa, geralmente, na forma de democracia representativa, enquanto que no caso de empreendimentos menores é mais comum a participação direta dos associados nas decisões cotidianas.

Além disso, nota-se que as cooperativas e sociedades mercantis propiciam remuneração mais elevada aos seus sócios em relação às associações e grupos informais (embora o valor médio não seja muito superior ao salário mínimo). Neste caso, seria fundamental verificar em quais desses empreendimentos a atividade desenvolvida se trata da principal fonte de renda dos sócios. Ainda não é possível afirmar com clareza se os EES cuja atividade constitui a principal fonte de renda dos sócios conseguem alcançar remuneração de pelo menos 1 salário mínimo<sup>11</sup>, mas sem dúvidas deve haver estruturas diferentes para cada um deles em relação aos instrumentos de gestão e ao seu

<sup>10</sup> Vale notar que os desvios padrão das variáveis 'número de sócios' e 'remuneração média' são bastante elevados, havendo grande dispersão dos dados. Para se ter uma idéia, a moda do número de sócios nos grupos informais (o valor que mais aparece) é 3 e a mediana (o valor que ocupa a posição central) é 8. Para corrigir esse viés, dependendo da finalidade da análise, recomenda-se retirar da amostra as observações muito discrepantes (*outliers*). Por exemplo, se retirarmos da amostra 2% dos empreendimentos com número de sócios mais elevado, a média geral cai de 78 para 42 e o desvio padrão cai de 545,8 para 50,3. O mesmo ocorre de forma semelhante se agruparmos as observações segundo forma de organização. A média dos grupos informais cai para 12 e das cooperativas para 158. No caso do presente artigo, o objetivo é antes explicitar as diferenças entre os EES e não analisar os valores precisos de cada variável – o que pode ser objeto de um trabalho futuro.

<sup>11</sup> No primeiro mapeamento não se previu uma questão que permitisse identificar claramente se a atividade dos EES era complementar ou a principal fonte de renda do trabalhador. O novo questionário do segundo mapeamento, atualmente em fase de trabalho de campo, soluciona esta questão.



funcionamento geral e particularidades relevantes, no que diz respeito a seus objetivos e perspectivas de crescimento.

Tabela 4 – Remuneração média mensal dos(as) sócios(as) que trabalham nos empreendimentos

FAIXAS	EMPREENDIMENTOS	%	MÉDIA*
Até 1/2 salário mínimo	4.117	37,87%	R\$ 74,52
1/2 a 1 salário mínimo	2.657	24,44%	R\$ 217,44
1 a 2 salários mínimos	2.812	25,86%	R\$ 398,40
2 a 5 salários mínimos	1.043	9,59%	R\$ 895,89
Acima de 5 salários mínimos	243	2,23%	R\$ 2.837,00
<b>TOTAL</b>	<b>10.872</b>	<b>49,74%</b>	<b>R\$ 166,00</b>

EES que responderam R\$ 0,00: 2.093

Não informaram remuneração: 8.894

\* Este valor corresponde à média das remunerações médias de cada empreendimento, tomando como referência a unidade de produção e não os indivíduos.

Fonte: Relatório Nacional do SIES 2005/07 ([www.sies.mte.gov.br](http://www.sies.mte.gov.br))

Outros dados gerais relativos à remuneração podem ser observados na tabela 4. É importante notar que em 50% dos empreendimentos a resposta a questão relativa à remuneração média dos sócios foi zero ou não foi respondida. O percentual de respostas zero ou não informado foi mais elevado entre associações (59% não respondeu a questão ou respondeu zero) e menor entre grupos informais (42%). Isso é um indício de que pode haver uma dificuldade maior entre as associações em dimensionar a remuneração dos sócios ou mesmo em remunerar os sócios.

Em termos de uma política pública estruturante, voltada para uma parte da população que se encontra em situação de risco e que participa de grupos produtivos da economia solidária, esses recortes têm conseqüências importantes (entre os 10.872 EES que afirmaram remunerar os sócios, cerca de 62% declarou remuneração de até 1 salário mínimo). Empreendimentos que reúnem uma camada mais vulnerável da população devem ser alvo de políticas de inclusão produtiva e geração de renda específicas que articulem diversos tipos de medidas de proteção social, para que estes indivíduos tenham seus direitos básicos garantidos. O tipo de financiamento que pode ser oferecido nesses casos (como os fundos rotativos solidários) teria estrutura e linhas bastante diferentes daquelas definidas para os empreendimentos mais bem consolidados, com alguma capacidade de pagamento.



O mesmo se reflete, evidentemente, nas complexas diferenças em relação ao marco legal. O faturamento dos EES (tabela 5) é, nesse sentido, fundamental para se tentar perceber de quais estruturas formais já existentes os EES estariam mais próximos ou quais as características de uma nova estrutura legal.

Tabela 5 – Faixas de faturamento

FATURAMENTO MÉDIO MENSAL DOS EES				
FAIXA DE FATURAMENTO MENSAL	Nº DE EES	%	TOTAL	MÉDIA
Até R\$ 1.000,00	3.628	24,02%	R\$ 1.888.534,99	R\$ 520,54
de R\$ 1.001,00 a R\$ 5.000,00	5.412	35,83%	R\$ 13.489.199,68	R\$ 2.492,46
de R\$ 5.001,00 a R\$ 10.000,00	2.031	13,45%	R\$ 14.551.018,35	R\$ 7.164,46
de R\$ 10.001,00 a R\$ 50.000,00	2.789	18,46%	R\$ 61.387.900,66	R\$ 22.010,72
de R\$ 50.001,00 a R\$ 100.000,00	522	3,46%	R\$ 36.722.203,36	R\$ 70.349,05
Mais de R\$ 100.000,00	723	4,79%	R\$ 524.990.592,41	R\$ 726.128,07
<b>TOTAL</b>	<b>15.105</b>	<b>100%</b>	<b>R\$ 653.029.449,45</b>	<b>R\$ 43.232,67</b>

6.533 EES informaram faturamento mensal igual a R\$ 0,00

221 EES não declararam faturamento mensal

Fonte: Relatório Nacional do SIES 2005/07 ([www.sies.mte.gov.br](http://www.sies.mte.gov.br))

Entre os 15105 EES que responderam esta questão, observa-se que a maior parte (35,8%) declarou obter faturamento mensal entre 1 mil e 5 mil reais. Se considerarmos o faturamento mensal de até R\$ 10 mil, chegamos a cerca de 73% dos EES. Estes empreendimentos, aparentemente, têm o perfil, no que diz respeito estritamente ao faturamento, próximo ao de micro-empresas. Entre os EES restantes, cerca de 25% possui perfil de empresas de pequeno porte e 2%, de empresas de grande porte, com faturamento acima de R\$ 200 mil mensais<sup>12</sup>.

É importante verificar com mais atenção os diferentes setores destes EES. Podemos supor que os empreendimentos com faturamento próximo ao de micro-empresas sejam mais simples, desenvolvendo atividades como artesanato, coleta de material reciclável,

<sup>12</sup> Segundo a Lei Complementar 123/2006, que institui o Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, mais conhecida como Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, microempresa é considerada aquela com faturamento bruto anual de até R\$ 240 mil (R\$ 20 mil mensais) e empresa de pequeno porte aquela com faturamento bruto anual de até R\$ 2,4 milhões (R\$ 200 mil mensais). Nesta lei, nada se diz a respeito do número de trabalhadores (ou sócios) dos empreendimentos, sendo irrelevante se a empresa emprega 1 ou 5 trabalhadores. No entanto, considerar o número de trabalhadores poderia ser importante para uma política que vise favorecer iniciativas que possibilitem trabalho a um número maior de pessoas. No contexto de empreendimentos autogestionados, que partem do princípio do trabalho associado e da repartição menos desigual dos ganhos, este poderia ser um critério válido a se discutir.



pequenos restaurantes, bares, serviços, padarias, etc. Por outro lado, imagina-se que os EES de pequeno porte desenvolvam, em geral (mas não necessariamente), atividades com maior grau de complexidade, como pequenas fábricas que têm necessidade de equipamentos mais caros e complexos.

Mesmo entre empreendimentos dentro da mesma faixa de faturamento, as diferenças podem ser relevantes. Por exemplo, cooperativas de catadores do setor de reciclagem normalmente não têm problemas para vender seu produto (demanda). Ao contrário, a dificuldade em aumentar seus ganhos reflete, normalmente, a dificuldade de aumento na quantidade de material recolhido e triado e de obtenção de ganhos de produtividade (o que resultaria em aumento da oferta). No caso de empreendimentos de artesanato, há uma baixa demanda que dificulta o escoamento das mercadorias produzidas.

Tudo isso requer um cuidado extra ao se fazer afirmações generalizantes sobre o processo de tomada de decisões e as práticas de gestão na economia solidária. As diferenças observadas entre os EES apontam para a provável existência de necessidades, objetivos, motivações e formas de atuação diferenciadas, seja do ponto de vista da organização coletiva, seja do ponto de vista individual do trabalhador ou da política pública. É preciso continuar esse olhar fino sobre o SIES para que se tenha maior clareza sobre uma realidade que não pode ser tomada de forma homogênea<sup>13</sup>.

### **Considerações finais**

Neste texto, procurou-se levantar algumas questões para a reflexão sobre os limites da noção do termo autogestão na economia solidária. Normalmente, a expressão se restringe ao aspecto da organização interna das unidades produtivas, o que difere da noção mais ampla de autogestão social. Logo, não nos parece que a maior parte dos atores da economia solidária vislumbrem, num horizonte próximo, uma forma de planejamento social da produção alternativo ao mercado<sup>14</sup>.

---

<sup>13</sup> A intenção deste estudo, posteriormente, é trabalhar com empreendimentos mais consolidados, que tem sua atividade como a principal fonte de renda dos sócios.

<sup>14</sup> Essa análise não é pessimista, mas antes visa compreender de forma realista o funcionamento econômico dessas organizações, assim como as possibilidades efetiva de avanço da economia solidária para além do mercado.



O fato de que os empreendimentos solidários estão inseridos em um meio competitivo não é nenhuma grande novidade. Contudo, não se deve superestimar os efeitos da organização coletiva de um grupo. O trabalho em um empreendimento coletivo tem por objetivo a produção de valor na forma de mercadorias, que precisam ser vendidas para que estes perdurem no tempo. Assim, longe de ser uma forma que indique uma possibilidade de libertação do trabalho, a economia solidária mantém intocada esta dependência.

Como os EES estão imersos no mercado, pode-se concluir que seu desenvolvimento se daria através de uma melhor inserção nos diferentes níveis das cadeias produtivas do capitalismo nacional e mundial. Isso significa que eles necessitam de investimentos em equipamentos, infra-estrutura, qualificação e novas tecnologias (adequadas à autogestão) - permitindo, inclusive, uma estrutura de custos adequada aos preços de mercado.

No entanto, antes de se trabalhar ambiciosos planos de negócios, muitos dos empreendimentos requerem ações adicionais de estruturação básica como saúde e educação, já que a maior parte do público da ES faz parte de categorias sociais marginalizadas. Por isso, como afirma Silva (2010, p. 69), as ações de Economia Solidária, compreendidas como políticas de geração de trabalho e renda, se situam inevitavelmente em uma perspectiva de combate à pobreza e desigualdades sociais.

Talvez resida nesse fato o principal desafio para tais políticas, já que seu público está bem mais propenso a apresentar maiores graus de dispersão, desmobilização e desorganização social, além de baixa auto-estima e baixos índices de capital humano. Tal grau de exclusão demandaria ações integradas de governo e cada vez mais apropriadas à ampliação do acesso aos direitos de cidadania<sup>15</sup>. Os dados analisados na segunda parte deste trabalho reforçam esta conclusão.

Para a formulação adequada de políticas públicas, é importante que se conheça os diferentes setores de atuação, estruturas de funcionamento e gestão dos

---

<sup>15</sup> Como revela o caso do programa da Prefeitura de São Paulo: “Em termos de formação de negócios, poucas pessoas demandantes do programa tinham um perfil empreendedor ou possuíam alguma qualificação profissional para exercer atividades produtivas. Além disso, uma parcela significativa era composta por pessoas analfabetas, ou semi-analfabetas, ou analfabetos funcionais, requerendo ações adicionais de ensino-aprendizado.” (SILVA, 2010, p. 77).



empreendimentos. Entre outras coisas, deve-se procurar tornar mais claro quais grupos necessitariam de políticas de inclusão e quais deveriam ser alvo de ações de apoio que lhes permitiriam se consolidar produtivamente.

Um dos aspectos cruciais para a compreensão dos desafios colocados para a ES e para a consolidação dos seus empreendimentos é o conhecimento sobre as suas diferentes formas de gestão. Esta elaboração constitui um pré-requisito para análises que possam considerar as dimensões principais relativas aos processos de tomada de decisões nos empreendimentos como os procedimentos de gestão técnica da produção e os procedimentos administrativo-financeiros, sem desconsiderar o aspecto social e político da organização autogestionária.

Assim, análises mais detalhadas do SIES (e da economia solidária como um todo) se mostram cada vez mais necessárias no sentido de melhorar a compreensão sobre os diferentes de empreendimentos e suas realidades.

### **Referências Bibliográficas**

- BERTUCCI, Jonas de Oliveira. Lien social et économie d'hébergement gratuit sur Couchsurfing, Revue du MAUSS permanente, 30 octobre 2009 [online]. <http://www.journaldumauss.net/spip.php?article578>
- BERTUCCI, Jonas de Oliveira. A produção de sentido e a construção social da economia solidária. Tese de doutorado. Universidade de Brasília. Instituto de Ciências Sociais. Departamento de Sociologia. Brasília, 2010.
- BRASIL. Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária (SIES): Termo de Referência. Brasília: Ministério do Trabalho e Emprego (SENAES/MTE) 2004.
- BRASIL. Secretaria Nacional de Economia Solidária. Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária (SIES): Guia de orientações e procedimentos do SIES 2009/2010. Brasília: SENAES/MTE, 2009.
- BRASIL. Atlas da Economia Solidária no Brasil 2005/07. Secretaria Nacional de Economia Solidária, Ministério do Trabalho e Emprego (SENAES/MTE), Brasília 2007.
- CALIXTRE, A Solidariedade Autogestionária: Reflexões sobre a Economia Política e o Planejamento Econômico de Cooperativas e Empreendimentos Populares



» XI Congresso Luso Afro Brasileiro de Ciências Sociais

Diversidades e (Des)igualdades

Salvador, 07 a 10 de agosto de 2011.

Universidade Federal da Bahia (UFBA) - PAF I e II  
Campus de Ondina

Autogestionários. Monografia de conclusão de curso. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. Campinas, 2006. Mimeo.

CALIXTRE, André Bojikian. A Condição Informal. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. Campinas, 2011.

JAPPE, Anselm. As aventuras da mercadoria. Para uma nova crítica do valor. 1ª edição portuguesa. Portugal: Antígona, 2006.

NOVAES, Henrique T. Qual autogestão? Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política, Rio de Janeiro, n. 22, junho de 2008.

SILVA, Sandro Pereira. A economia solidária e os desafios da gestão pública: uma análise do programa oportunidade solidária no município de São Paulo. Outra Economia. Revista Latinoamericana de economía social y solidaria. Volume IV, n. 7, 2º semestre/ 2010.

#### **Consultas a sítios eletrônicos na internet**

- Fórum Brasileiro de Economia Solidária ([www.fbes.org.br](http://www.fbes.org.br))
- Sistema nacional de informações em economia solidária ([www.sies.mte.gov.br](http://www.sies.mte.gov.br))