

capa

# Economia popular e solidária no Brasil urbano

as políticas e suas pesquisas

Luciana Corrêa do Lago



## INTRODUÇÃO

Buscamos nesse texto<sup>1</sup> examinar as perspectivas políticas, os pressupostos metodológicos e os possíveis desdobramentos de duas pesquisas quantitativas promovidas nos anos 2000 por instituições públicas do país (SENAES<sup>2</sup> e UFRJ), que tinham como intuito mapear e qualificar um conjunto de práticas que compõem o universo da economia popular no Brasil.<sup>3</sup> Ambas as pesquisas foram concebidas segundo os princípios da economia solidária e fomentadas por uma aliança entre setores do poder público e organizações da sociedade civil empenhados em apreender de forma sistemática a realidade dos empreendimentos coletivos de produção, circulação e consumo de bens e serviços, no sentido de fortalecê-los e difundir-los por meio de políticas públicas específicas.<sup>4</sup> Serão analisados o segundo “Mapeamento da Economia Solidária no Brasil” (2009/2013), realizado pela SENAES, e a pesquisa-ação “A Economia Solidária em Territórios Populares” (2011), desenvolvida pelo Núcleo de Solidariedade Técnica (SOLTEC) da UFRJ, em quatro comunidades no Rio de Janeiro, no âmbito do projeto RIO ECOSOL.<sup>5</sup> As ações do

RIO ECOSOL englobavam, além da pesquisa participativa sobre as atividades socioprodutivas locais, atividades de formação em economia solidária e a implantação de um banco comunitário.<sup>6</sup>

A primeira motivação foi compreender os pressupostos analíticos dessas duas pesquisas e as escolhas conceituais e metodológicas daí resultantes. Isto serviria de subsídio para a construção do nosso projeto de pesquisa (ver nota 3) sobre economia popular que também se orientava pelos princípios da economia solidária, mas partindo de outra matriz de análise. A unidade básica da nossa investigação não seria o empreendimento econômico popular, mas a unidade doméstica. Essa escolha será esclarecida mais adiante. O objetivo central do presente texto era, portanto, desenvolver uma crítica às duas pesquisas no sentido de suas limitações para desvendar a complexidade da economia popular, ou seja, para desvendar a imbricação entre os empreendimentos populares, solidários ou individuais, e as práticas cotidianas de reprodução das famílias dos trabalhadores. No entanto, à medida que a estrutura da análise e dos questionários e os resultados apresentados iam sendo apreendidos, a motivação inicial foi ganhando novo sentido. Nos deparamos com ricas e inéditas descrições substantivas de um amplo conjunto de práticas econômicas populares que nos levou a refletir e mesmo ampliar as questões que estruturavam o nosso projeto de pesquisa.

Assim sendo, o que será apresentado a seguir é um “diálogo” com os resultados empíricos alcançados pelos levantamentos realizados pela SENAES e pelo SOLTEC, lançando mão de novas perguntas que nos permitam ampliar a compreensão das experiências populares em questão. Fomos armando alguns possíveis desdobramentos que incorporassem ou aprofundassem determinadas temáticas, em especial, a do território e a da vida doméstica. Entendemos que para avançarmos no projeto de uma outra economia é necessária a compreensão da territorialidade das trocas econômicas nas suas diferentes escalas. As unidades domésticas estão enraizadas em

1 Esse texto contou com a importante colaboração da socióloga Irene Mello na definição e produção de toda base analítica.  
2 Secretaria Nacional de Economia Solidária, criada em 2003 no âmbito do Ministério do Trabalho e extinta pela Lei 13.844, de maio de 2019, que extinguiu o próprio ministério. A Secretaria de Inclusão Social e Produtiva Urbana, do Ministério da Cidadania, passou a abrigar a SENAES, redefinindo e restringindo sua competência à política de assistência social e à de renda.

3 Esta análise é uma das etapas do processo de construção da metodologia da pesquisa qualitativa “A economia num bairro popular: um método de compreensão das capacidades de trabalho para a ação política”, ora em andamento na metrópole do Rio de Janeiro, no âmbito do INCT/Observatório das Metrópoles, sob a coordenação da autora e dos pesquisadores Irene Mello, Davi Rodrigues, Regina Petrus e Paulo Carvalho.  
4 Para Schiochet (2006), “hoje já podemos falar da existência [no Brasil] de um sujeito coletivo, com identidade, interesses e projeto associados aos princípios, conteúdos normativos, práticas e propostas da economia solidária. São trabalhadores, trabalhadoras, comunidades pobres, comunidades de populações tradicionais, grupos da classe média que orientam suas práticas coletivas pela economia solidária. Igualmente, há uma crescente disputa interna (entre os diversos sujeitos) e externa (destes sujeitos com nitros e organizações sociais) quanto ao significado da economia solidária e a posição que cada qual assume nesta disputa. Assim, podemos falar na existência de um movimento social amplo e organizado da economia solidária” (p. vii). Além da SENAES, esse movimento amplo fundou, no mesmo ano de 2003, o Fórum Brasileiro de Economia Solidária (FBES).

5 Essa pesquisa compunha o projeto Rio Economia Solidária (RIO ECOSOL), projeto de 2011, também promovido pela SENAES em parceria com o Ministério da Justiça (Programa Nacional de Segurança Pública com Cidadania – Pronasci), por meio de um convênio com a Secretaria Especial de De-

envolvimento Econômico e Social (SEDES) da Prefeitura do Rio de Janeiro. A escolha das quatro comunidades objetos da pesquisa – Santa Marta, Complexo do Alemão, Complexo de Mangueiras e Conjunto Habitacional Cidade de Deus – seguiu as diretrizes do Pronasci, que priorizava suas ações em comunidades classificadas como territórios da paz.

6 Para alcançar tal objetivo, a SEDES contratou três instituições, cada qual com atribuições específicas: o SOLTEC para realizar a pesquisa do tecido socioprodutivo, o CEDAC para as ações de formação em economia solidária e o Instituto Palmas para a implantação de um banco comunitário na comunidade de Cidade de Deus. Vale destacar a organicidade das instituições envolvidas com a SENAES e suas estratégias de difusão da economia solidária.

seus espaços cotidianos, muitas vezes com poucas conexões extra bairros, e a racionalidade que orienta a economia doméstica se transfere às diferentes formas coletivas de organização do trabalho.

O estímulo a essa perspectiva analítica partiu das formulações, que entendemos como complementares, de Jose Luís Coraggio (2000; 2005; 2009) e de Immanuel Wallerstein e Joan Smith (1992) sobre as limitações do pensamento econômico formal ao abordar as práticas econômicas de reprodução da vida social. Embora as questões formuladas pelos autores nesses trabalhos não estejam num campo de diálogo direto, encontramos uma convergência de princípios analíticos no que se refere às limitações mencionadas. Há em geral nas pesquisas sobre o tema um reducionismo do universo da economia popular às atividades mercantis comumente chamadas de atividades geradoras de renda. Não se reconhece o significado econômico de inúmeras práticas produtivas e reprodutivas nutridas por recursos não monetários. E foi a partir do reconhecimento dessas práticas não monetárias como práticas econômicas que foi desenvolvida a análise das duas pesquisas.

Primeiramente serão expostas as ideias centrais dos autores sobre o tema do trabalho para a reprodução da vida e, em seguida, buscaremos situar as pesquisas SENAES e SOLTEC nos contextos político e econômico a partir do final dos anos 1990, quando a economia popular se tornou objeto privilegiado de políticas públicas. Com esse quadro de referências metodológicas e políticas, passaremos ao diálogo com as duas pesquisas.

## O PONTO DE PARTIDA METODOLÓGICO

No livro *Creating and transforming households*, Smith e Wallerstein (1992) desenvolvem uma análise crítica do aumento das disparidades de renda na economia-mundo, relacionando tais disparidades com o trabalho não remunerado e com as formas em que as unidades domésticas<sup>7</sup> foram construídas. Para tanto, buscaram o significado econômico da unidade doméstica e particularmente do “trabalho doméstico” e de seu lugar na macroeconomia e na composição da renda familiar.

7 A noção de “unidade doméstica” (*household*) é definida como um grupo que assegura, ao longo do tempo, algum nível de reunião de diferentes tipos de “renda” e compartilhamento de recursos para a reprodução da unidade. Normalmente, mas nem sempre, seus membros guardam relação biológica (família) e dividem a mesma residência.

O foco da crítica está na premissa de que as famílias seguem inexoravelmente o caminho da “família moderna”, ou seja, o da família nuclear, com rendimento advindo do salário dos membros adultos. É o que os autores denominam de noção “desenvolvimentista” do padrão familiar. A crítica a essa premissa se sustenta na perspectiva da economia-mundo capitalista como um sistema integrado que produz e reproduz sistematicamente papéis distintos para o núcleo e suas zonas periféricas e, portanto, padrões distintos de famílias. Ao mesmo tempo que ocorre uma tendência de longo prazo à proletarianização mundial e, conseqüentemente, à expansão de uma estrutura doméstica mais dependente do salário (necessária na fase de incorporação de novos territórios ao modo de produção capitalista), os ciclos de estagnação econômica impõem a retração do assalariamento e a ampliação de outras formas de renda por parte das famílias. Nas periferias da economia-mundo, essas outras formas de renda permanecem como condição necessária à reprodução doméstica frente às altas taxas de exploração e baixos salários.

Em síntese, os autores sustentam a tese de que a maioria das unidades domésticas no mundo moderno não pode abrir mão de um conjunto diverso de formas de renda e definem cinco formas principais, seja numa base diária da renda doméstica, seja numa base anual ou multi anual: (i) salário (por tempo, por peça, *full-time*, *part-time*), (ii) venda no mercado (lucro) para consumo imediato ou investimento, (iii) renda (de aluguel de imóvel ou instrumento, aplicação financeira, ações), (iv) transferência estatal ou privada (da família estendida ou super estendida (comunidade, amigos) que exige reciprocidade e (v) “subsistência” (trabalho direto na alimentação, vestuário, habitação etc.). Todos os membros de uma unidade doméstica, na maioria dos casos, participam em atividades de garantia de renda, embora haja certos padrões de correlação de gênero-idade com atividades geradoras de renda.

Essa abordagem fomentou instrumentos metodológicos proveitosos para os objetivos deste texto. Para uma análise sobre disparidades de renda na economia-mundo, a unidade operacional proposta é a “unidade doméstica”, definida não de forma estática, mas como “a unidade social que efetivamente, por longos períodos de tempo, possibilita aos indivíduos, de idades variadas e de ambos os sexos, reunirem rendas de múltiplas fontes, com o objetivo de garantir a reprodução e o bem-estar individual e coletivo de seus membros” (SMITH e WALLERSTEIN, 1992, p. 13). Os processos de agregação de rendas, alocação de tarefas e decisões coletivas que exigem algumas obrigações mútuas foram sintetizados no termo

*householding*. A própria abrangência da “unidade doméstica” e de sua territorialidade deve ser objeto de estudo, já que se trata de uma instituição criada historicamente. É preciso compreender o próprio processo de delimitação da “unidade doméstica”, particularmente o papel central do Estado nesse processo, por meio das políticas públicas que incidem diretamente sobre as condições de reprodução das famílias e pressupõem critérios de elegibilidade destas.<sup>8</sup> Trata-se de mútua determinação: as políticas públicas estabelecem critérios definidores das “unidades domésticas”, e estas se transformam ao buscarem se adequar aos critérios de elegibilidade.

Esse mesmo movimento de contraposição à visão hegemônica das práticas econômicas e das categorias que as definem encontramos no pensamento de Coraggio (2000; 2009). Porém, o autor monta uma matriz analítica comprometida com o projeto de uma outra economia. A Economia Social e Solidária é entendida como uma construção programática possível, sustentada na prática concreta enraizada no território. Nessa construção, as práticas econômicas de produção, distribuição, circulação e consumo devem responder, em primeiro lugar, às necessidades e desejos de todos (CORAGGIO, 2009). Em sua matriz analítica,

as economias latino-americanas são economias mistas, conformadas por três subsistemas ou setores com sentidos diversos: o setor de economia empresarial capitalista, orientado pela acumulação privada de capital, o de economia popular, orientado pela reprodução das vidas dos membros das unidades domésticas, grupos e comunidades particulares, e o de economia pública, orientado por uma combinação de necessidades sistêmicas, muitas vezes em contradição: o bem comum [...], a legitimação estratégica de um sistema injusto, a governabilidade que requer o capital para funcionar. (2009, p.10).

O setor da economia popular é definido como a economia dos trabalhadores, em que as unidades domésticas dependem, para se sustentar, do trabalho de seus membros, combinando trabalho para o consumo doméstico, trabalho para produção de bens e serviços para vendas no mercado e trabalho assalariado. Como em Smith & Wallerstein, a abrangência e a natureza da unidade doméstica para Coraggio não está dada *a priori*, podendo abarcar uma ou mais unidades familiares, grupo de amigos, comunidades

étnicas ou cooperativas. O que delimita uma unidade doméstica é o compartilhamento de um orçamento (um fundo de receitas e gastos) para a reprodução de seus membros, reunindo múltiplos processos de agregação de recursos, alocação de tarefas e decisões coletivas que exigem algumas obrigações mútuas. O somatório das diversas capacidades de trabalho dos membros de uma unidade doméstica é denominado por Coraggio como “fundo de trabalho”. As condições de vida dos trabalhadores dependem fundamentalmente do uso que fazem de suas capacidades de trabalho, e esse uso é definido e negociado no âmbito da unidade doméstica. Diversos fatores objetivos e subjetivos incidem sobre essas decisões domésticas, tais como o valor social e a própria autoavaliação de suas capacidades, a composição do conjunto de capacidades numa unidade, o acesso a redes de contatos e a disposição para modificar suas condições de vida de forma coletiva (CORAGGIO, 2000). Essa racionalidade que orienta a economia doméstica “se transfere a uma multiplicidade de formas coletivas de organização do trabalho (cooperativo formal ou informal, comunitário, redes de ajuda mútua etc.)” (CORAGGIO, 2005, p. 4).

A construção de metodologias e indicadores alternativos para a leitura da economia popular é, para Coraggio, uma das estratégias centrais para o desenvolvimento da economia social e solidária. É preciso acionar instrumentos analíticos que tragam à tona as formas de solidariedade presentes nas práticas econômicas cotidianas de reprodução da vida social, sabendo que “a solidariedade não é o comportamento social próprio nem se quer predominante entre as unidades domésticas ou entre as comunidades da economia popular realmente existente” (CORAGGIO, 2009, p.12). A experiência de pesquisa que o autor coordenou nos anos 1980 na Nicarágua sandinista foi a base para o desenvolvimento teórico e metodológico de sua perspectiva de análise da economia popular e solidária. A pesquisa, de caráter qualitativo, tinha como objetivo levantar as estratégias de reprodução das unidades domésticas dos setores populares urbanos em Manágua<sup>9</sup>, e seu pioneirismo no campo da economia urbana estava, entre outros pontos, na abrangência do universo de práticas econômicas investigado. Para apreender as capacidades de trabalho reunidas em cada unidade doméstica e os tempos dedicados a cada trabalho, foram considerados o trabalho de reprodução material (trabalho doméstico para autoconsumo) e intelectual (estudo), o trabalho mercantil doméstico (produção, serviço e

<sup>8</sup> Como exemplos, podemos citar as políticas de transferência de renda, as políticas de crédito, as políticas habitacionais e todas as demais políticas que garantem subsídios.

<sup>9</sup> A amostra investigou 42 unidades domésticas de dez bairros populares de Manágua.

comércio), o trabalho mercantil por conta própria e o trabalho mercantil assalariado. As formas de socialização do trabalho, como os coletivos de produção familiar e as relações de ajuda mútua, também foram buscadas. Um dos resultados observados foi que apenas 45% do total do tempo de trabalho médio das unidades domésticas pesquisadas eram utilizados para obter renda (trabalho mercantil). A essa matriz de atividades de trabalho se somou o levantamento dos fluxos de recursos (transferências, consumo, crédito etc.) e das atividades em organizações comunitárias, políticas e religiosas.

Dessa abordagem metodológica desenvolvida por Coraggio, duas ideias fortes estarão presentes no decorrer do presente texto: (i) os empreendimentos populares, sejam individuais, familiares ou solidários, estão enraizados na economia doméstica e, portanto, submetidos de alguma forma às estratégias econômicas definidas no âmbito da unidade doméstica, que darão sustentação aos empreendimentos; (ii) a sustentabilidade econômica dos empreendimentos populares não depende apenas de uma eficiente capacidade de gestão interna, mas, acima de tudo, dos contextos em que estão situados, que incluem as condições materiais e organizativas de seus territórios, na escala local e extra local, e a existência de políticas redistributivas<sup>10</sup> (CORAGGIO, 2005). Com essas ideias em mente, entremos agora no universo das duas pesquisas.

## O CONTEXTO DAS DUAS PESQUISAS

Em 1997, depois de mais de uma década de queda do emprego assalariado, o governo federal lançou uma pesquisa domiciliar de âmbito nacional, inédita no país, sobre a “economia informal urbana”, realizada pelo IBGE. Com ela, foi possível obtermos uma visão abrangente de um universo de práticas econômicas, predominantemente populares, que até então estavam restritas a abordagens qualitativas de menor escala territorial. Tratava-se de construir uma base empírica da chamada “economia informal” que subsidiasse e legitimasse as políticas de fomento ao empreendedorismo, tal como a política de microcrédito, em implantação naquele momento. Para isso, considerou-se como unidade de análise o “micro empreendimento” e não o trabalhador individual, muito embora o trabalhador autônomo fosse considerado

10 Políticas redistributivas que garantam a igualdade de acesso aos bens e serviços públicos necessários ao bem-estar de todos os cidadãos e ao desenvolvimento de suas capacidades de trabalho.

um micro empreendimento, assim como o empregador com até cinco empregados. Essa pesquisa foi replicada apenas uma vez, em 2003, ano em que o Partido dos Trabalhadores assumiu o poder.<sup>11</sup>

O que é importante resgatar desse período é a construção da política de ressignificação do trabalhador autônomo informal como empreendedor. Tal política foi implantada principalmente por meio das políticas federais de microcrédito e de formação para o empreendedorismo, iniciadas no final dos anos 1990. A ideologia do “auto empreendedor formal com acesso ao crédito”, propagada como resposta ao desemprego, começou a ganhar força nesse período.

É vigoroso o crescimento recente do microcrédito no Brasil. De 30 mil contratos em 1997 e 50 mil em 1998, chega-se a 1999 com 81 mil operações, realizadas por mais de 100 organizações. [...]. Na segunda metade dos anos 1990, o microcrédito incorporou-se à pauta das políticas públicas brasileiras. O BNDES possui recursos e uma equipe especializada na melhoria organizacional e na atribuição de recursos para a expansão do microcrédito. [...] O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) tem hoje programas voltados à formação de quadros e à melhoria do nível gerencial dos empreendimentos. (ABRAMOVAY, 2001, p.1)

Nessa citação de Abramovay, datada de 2001, encontramos otimismo em relação ao potencial das novas políticas em incluir os trabalhadores até então sem forma jurídica no sistema de crédito. Podemos sintetizar os objetivos desse conjunto de iniciativas nas quatro recomendações de políticas públicas para o setor informal apresentadas por Pochman (2005) com base na pesquisa do IBGE de 2003: a democratização do mercado, a inclusão bancária, a formalização e a universalização dos serviços técnicos. Por democratização do mercado entendia-se a busca por maior isonomia entre as grandes e pequenas empresas para competir no mercado. Para tanto, propunha-se ações em cadeia: criar um sistema de apoio e capacitação para impulsionar a formalização jurídica dos micro empreendimentos, para que estes, em seguida, pudessem ter acesso à rede bancária e consequentemente ao crédito. A simplificação do sistema de tri-

11 Em 1997, o IBGE realizou a pesquisa Economia Informal Urbana, por meio da qual localizou 9,6 milhões de micro empreendimentos nas cidades brasileiras, sendo 7,5 milhões com apenas uma pessoa. O micro empreendimento como unidade de análise englobava os trabalhadores por conta própria e os empregadores com até cinco ocupados (empregados com e sem registro formal e trabalhadores sem remuneração) (POCHMAN, 2005). A pesquisa foi replicada em 2003, alcançando 10,5 milhões de micro empreendimentos.

butação para facilitar o recolhimento dos impostos também foi mais uma iniciativa posta em prática por meio do Simples Nacional<sup>12</sup> a partir de 1996. O acesso ao crédito, portanto, colocaria os micro empreendimentos em condições de maior competitividade com as médias e grandes empresas, já que estas eram impulsionadas pelo crédito financeiro.

Os dados da pesquisa do IBGE de 2003 mostravam que as barreiras para o êxito dessa política eram diversas. Entre 1997 e 2003, o percentual de micro empreendimentos sem formalização havia aumentado de 86% para 88%, e cerca de 72% não buscaram a regularização. A principal explicação para essa baixa adesão à formalização não estava na burocracia ou no custo do processo de registro, mas no projeto econômico dos microempreendedores: em 2003, apenas 37% deles tinham a intenção de aumentar seu negócio. A adesão à formalização e ao crédito pressunha a busca por maior competitividade e rentabilidade, porém os microempreendedores obedeciam a uma outra racionalidade estreitamente ligada às estratégias de reprodução doméstica.

A nova coalizão de poder capitaneada pelo Partido dos Trabalhadores a partir de 2003 deu continuidade aos programas de estímulo ao empreendedorismo, iniciados nos anos 1990, com avanços na institucionalização de instrumentos de formalização do trabalho e nas formas de crédito. O reconhecimento legal e simbólico do trabalhador autônomo ganhou impulso com a criação da figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI),<sup>13</sup> em vigor a partir de 2009, e foi acompanhado pela ampliação das ações do SEBRAE nos territórios populares. Porém, vale destacar o crescimento do autoempreendedorismo nesse período não como resposta à crise do emprego, mas como uma nova alternativa socialmente reconhecida de inserção laboral num cenário de retomada do assalariamento formal.<sup>14</sup> Para

os trabalhadores brasileiros, o emprego com carteira assinada permaneceu como a principal forma de reconhecimento social, até porque o cenário da retomada do assalariamento foi fortemente acionado nos discursos oficiais como expressão das expectativas da classe trabalhadora (ROSENFELD e ALMEIDA, 2014).

Foi nesse contexto de ampliação e de reconhecimento de duas formas legais de trabalho e de geração de renda para as classes populares – autoempreendedorismo e assalariamento – que a economia solidária, como uma terceira alternativa de geração de trabalho e renda, tornou-se objeto de política pública em âmbito nacional. Nesse caso, o estímulo à capacidade empreendedora se deslocou do indivíduo para o coletivo de trabalhadores, fossem associações, cooperativas ou grupos informais de trabalhadores. A Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES) foi criada em 2003 com o objetivo de implantar uma política nacional de fomento à economia solidária, ou seja, de fomento às iniciativas econômicas associativas na construção de uma outra economia, sustentada no trabalho cooperativo.

Para Paul Singer, Secretário Nacional de Economia Solidária durante toda gestão petista, a economia solidária é um “modo de produção e distribuição alternativo ao capitalismo, criado e recriado periodicamente pelos que se encontram (ou temem ficar) marginalizados do mercado de trabalho” (SINGER, 2003, p. 13). Trata-se de práticas e projetos defensivos que ganham corpo com os impactos da crise dos anos 1980 sobre o emprego e que acumulam uma função pedagógica na gestação de um modo de produção socialista. As crises do capitalismo abrem fissuras na crença no assalariamento e no pleno emprego por parte dos trabalhadores. O projeto de economia solidária nasce dessas fissuras e, por se desenvolver nos interstícios do sistema capitalista e por isso integrar com ele, é carregado de contradições.

Uma das estratégias centrais da SENAES para o fomento da economia solidária foi a criação do Sistema de Informação da Economia Solidária (SIES), fundamental para que a sociedade brasileira tomasse conhecimento dessa realidade e para que políticas públicas, em suas diferentes escalas, pudessem ser formuladas e implantadas de forma consistente. Dois mapeamentos nacionais e uma pesquisa amostral dos empreendimentos econômicos solidários (EES) foram realizados entre 2005 e 2013, garantindo a base de dados do SIES.<sup>15</sup>

do assalariamento.

15 A partir dos anos 2000, houve uma certa sinergia entre alguns países latino-americanos em torno dos mapeamentos nacionais de empreendimentos solidários, tais como Brasil,

12 Sistema único de apuração e arrecadação de tributos para as empresas que foi ampliado em 2006.

13 O MEI, instituído pela Lei Complementar 128/2008, não pode ultrapassar R\$ 81.000,00 de rendimento anual e pode ter no máximo um empregado contratado. A carga fiscal e as exigências burocráticas foram reduzidas para incentivar o pagamento dos impostos, e as vantagens sociais para o autoempreendedor formalizado englobam “a possibilidade de abrir conta bancária, de solicitar financiamentos, de emitir notas fiscais e de contribuir com a Previdência Social para ter direitos, tais como licença-maternidade, auxílio-doença, aposentadoria, seguro em caso de falecimento ou invalidez etc.” (ROSENFELD e ALMEIDA, 2014, p. 257)

14 Nas metrópoles brasileiras, de 2003 a 2014, o percentual de trabalhadores empregados com carteira assinada passou de 40% para 51%, o de trabalhadores empregados sem carteira assinada, de 16% para 9% e o de autônomos, de 20% para 19% (IBGE, 2015). Os vultosos investimentos públicos no setor da construção civil foram estratégicos para a retomada

Uma segunda estratégia foi inserir a economia solidária nas ações programáticas dos diferentes órgãos federais e fomentar a institucionalização de políticas públicas de economia solidária nos estados e municípios.<sup>16</sup> Seguindo essa estratégia, foi firmado, em 2011, o convênio entre a SENAES e a Prefeitura do Rio de Janeiro para o desenvolvimento do projeto RIO ECOSOL. O projeto tinha como principal objetivo desenvolver ações de economia solidária que contribuíssem para o fortalecimento do tecido socioprodutivo local nas comunidades de Santa Marta, Complexo do Alemão, Complexo de Mangueiras e Cidade de Deus. Para alcançar tal objetivo, a SEDES contratou o SOLTEC/UFRJ para realizar a pesquisa sobre economia popular nessas comunidades.

## DO MAPEAMENTO NACIONAL À PESQUISA LOCAL: METODOLOGIAS E RESULTADOS

Iniciaremos a análise dos resultados das duas pesquisas apresentando sinteticamente as metodologias desenvolvidas, para, em seguida, começarmos o percurso analítico, estruturado em três temas: (i) a caracterização dos empreendimentos; (ii) suas estratégias territoriais; e (iii) os efeitos do empreendimento na reprodução das famílias envolvidas.

### As metodologias

A pesquisa sobre a economia popular nas comunidades do Rio de Janeiro foi um desdobramento do mapeamento nacional dos empreendimentos solidários. Sendo o nosso foco as metodologias utilizadas e os resultados alcançados, temos aqui um percurso interessante para análise, pois esse desdobramento seguiu os preceitos metodológicos da SENAES, porém ampliando o objeto analítico. A pesquisa do SOLTEC nas comunidades cariocas buscou entender o funcionamento e as estratégias de todos os empreendimentos populares, familiares ou não, solidários ou não. Tentaremos mostrar a relevância dessa maior abrangência, tendo em vista a construção de uma metodologia que abarque todas as formas de trabalho do mundo popular, inclusive as formas não mercantis.

Começaremos por alguns esclarecimentos metodológicos sobre o universo dos empreendimentos mapeados por cada uma das pesquisas. Na pesquisa SENAES, esse universo é a expressão da territo-

rialidade do movimento de economia solidária no Brasil e de sua capilaridade.<sup>17</sup> Não se trata, portanto, de uma amostra aleatória ou de um censo dos empreendimentos econômicos solidários (EES), e sim de um levantamento dos empreendimentos cujos agentes são a base de sustentação do movimento de economia solidária ou guardam alguma conexão com este. Foram mapeados, entre 2009 e 2013, 19.708 empreendimentos que agregavam cerca de um milhão e quatrocentos mil associados, cobrindo 53% dos municípios brasileiros.

Um segundo esclarecimento se refere aos critérios definidores de um empreendimento solidário. Para a SENAES, a economia solidária reúne o conjunto de atividades econômicas (produção, distribuição, consumo, poupança e crédito) organizado sob a forma de autogestão (HENRIQUES, 2014). Ou seja, a democracia e a simetria no interior das unidades econômicas são critérios definidores das atividades econômicas solidárias.

Com base nesses preceitos, foram classificadas como EES as organizações com as seguintes características:

- Empreendimentos coletivos suprafamiliares, com ao menos dois sócios/as e de atuação econômica permanente;
- Que adotam a forma de associações, cooperativas, empresas autogestionárias, grupos de produção, clubes de troca etc., cujos participantes realizam coletivamente a gestão das atividades e da alocação dos seus resultados;
- Com ou sem registro legal, prevalecendo a existência real ou a vida regular da organização;
- Que realizam atividades econômicas de produção de bens, de prestação de serviços, de fundos de crédito (cooperativas de crédito e fundos rotativos populares), de comercialização (compra, venda e troca de insumos, produtos e serviços) e de consumo solidário.
- Sendo organizações singulares ou complexas.<sup>18</sup> (GAIGER et al., 2014)

Para Eugênia Motta (2010), as formas mais tradicionais de solidariedade comunitária e familiar não foram integradas à economia solidária pelo caráter

Argentina e Uruguai.

16 Tal fomento estimulou, em vários municípios e estados brasileiros, a criação de secretarias, subsecretarias e/ou conselhos de economia solidária.

17 Em 2014, o Fórum Nacional de Economia Solidária abrangia “mais de 160 Fóruns Municipais, Microrregionais e Estaduais, envolvendo diretamente mais de 3.000 empreendimentos de economia solidária, 500 entidades de assessoria, 12 governos estaduais e 200 municípios pela Rede de Gestores em Economia Solidária” (HENRIQUES, 2014, p.67).

18 O segundo mapeamento não contemplou as organizações complexas, tais como centrais de associações e redes.

não econômico dessas relações e por carregarem “em si obrigações e hierarquias que impedem o exercício pleno da democracia” (p. 131). Portanto, unidades familiares e de vizinhança não foram consideradas “empreendimentos econômicos solidários”. Porém, o mapeamento indica um caminho para a ampliação do universo da economia solidária ao levantar a existência de relações entre os empreendimentos solidários e outros tipos de organizações (incluindo as de vizinhança) e as ações comunitárias desenvolvidas pelos próprios empreendimentos.

A distribuição dos EES pelas regiões do Brasil evidencia a territorialidade e a capilaridade do movimento de economia solidária: 41% dos empreendimentos estavam localizados no Nordeste, e os outros 60% estavam distribuídos mais ou menos na mesma proporção entre as demais regiões. A concentração de empreendimentos no Nordeste pode explicar a predominância dos empreendimentos em atividades rurais – 55%<sup>19</sup> – no total do universo mapeado.

O questionário do mapeamento, com 171 perguntas fechadas, foi estruturado em nove seções: (i) a identificação e abrangência do empreendimento; (ii) as características predominantes dos sócios; (iii) as características gerais do empreendimento; (iv) a tipificação e dimensionamento da atividade econômica e a situação do trabalho dos sócios; (v) a situação do trabalho dos não sócios; (vi) investimentos, acesso a créditos e apoios; (vii) gestão do empreendimento; (viii) dimensão sociopolítica e ambiental; e (ix) apreciações subjetivas a respeito do empreendimento. Já o questionário da amostra, com 115 perguntas fechadas,<sup>20</sup> foi estruturado em cinco seções: (i) o perfil social e econômico, individual e familiar dos sócios/as do empreendimento; (ii) as fontes de rendimentos e relações entre a unidade familiar e as atividades nos EES; (iii) a participação social e política na economia solidária e em outros espaços; (iv) as mudanças decorrentes da participação na economia solidária; e (v) as percepções sobre a experiência vivida no empreendimento e na economia solidária. Vemos que a dimensão da vida doméstica dos trabalhadores da economia solidária foi incorporada apenas na amostra. Por isso, vamos analisar conjuntamente os resultados das duas pesquisas, concentrando nosso olhar sobre os temas que merecem maior aprofundamento e possíveis desdobramentos.

19 A região Nordeste se destacou pela predominância de empreendimentos rurais: 72% dos EES da região. Nas demais regiões a maioria dos empreendimentos era urbana, sendo o Sudeste a região com maior participação de empreendimentos nessa situação, cerca de 75%.

20 O número de sócios entrevistados por EES era proporcional ao porte do empreendimento. Total de entrevistados: 2895.

O universo da pesquisa do SOLTEC era distinto daquele da SENAES, começando pela própria escala territorial – nacional, num caso, e comunitária, noutro – mas especialmente em relação ao objeto da investigação, ampliado na pesquisa realizada pelo SOLTEC ao englobar todos os empreendimentos populares (EP) nas quatro comunidades, fossem esses solidários ou não. Por não estar circunscrita ao universo dos empreendimentos populares solidários, essa pesquisa nos aproximou mais da diversidade de estratégias econômicas presentes na economia popular. Como o objetivo era não apenas mapear e identificar as atividades produtivas, mas ainda avaliar o grau de “cooperatividade”<sup>21</sup> existente e as possibilidades do desenvolvimento local<sup>22</sup>, era fundamental o engajamento dos agentes locais para a apreensão das percepções e intenções dos trabalhadores entrevistados.<sup>23</sup> A cooperatividade podia ser interna ou externa ao empreendimento, porém circunscrita ao espaço socioprodutivo local. Foram identificados 940 empreendedores a partir do “reconhecimento do território”<sup>24</sup> nas quatro comunidades pesquisadas.

O questionário construído pelo SOLTEC, com 43 perguntas, teve como modelo o mapeamento nacional dos empreendimentos solidários, já apresentado. Sua estrutura é composta de cinco partes: 1. Perfil do(s) proprietário(s) do EP (sexo, escolaridade e idade) e as características gerais do EP (produtos, setor da atividade, forma de organização e de participação da família); 2. Situação de trabalho no EP (tipo de vínculo de trabalho, a forma de remuneração e o valor desta); 3. Gestão do EP; 4. Investi-

21 “Cooperatividade” entendida como “uma forma de promover o desenvolvimento de uma comunidade, sendo resultado da sua capacidade contínua de participação, mobilização, aprendizagem e organização traduzida através da proximidade, da elaboração de projetos, da busca das fontes de financiamento e implementação das soluções” (ALVEAR et al, 2012, p. 19).

22 “Desenvolvimento local” definido como “uma forma de se pensar a atuação no território a partir de seus ativos locais, partindo das competências de seus moradores, valorizando o saber local, e articulando este de forma coletiva e participativa. Com isso, busca-se fortalecer ações já existentes no território, formas de produção e cultura tradicionais. E, através de fóruns e processos de democracia local, procura-se estabelecer um planejamento coletivo para o território, identificando as potencialidades e os recursos locais e as necessidades de articulação externa para atingir os objetivos desejados” (ALVEAR et al., 2012, p. 18-19).

23 A pesquisa utilizou a metodologia participativa da pesquisa-ação. Atores locais foram engajados na elaboração e aplicação das entrevistas, permitindo a abertura dos canais de diálogo com os empreendedores.

24 O reconhecimento foi realizado por meio de identificação visual dos empreendimentos “de rua” e de informações dos atores locais sobre aqueles funcionando dentro das casas de seus donos.

mentos, acesso a crédito e apoios; 5. Dimensão socio-política do EP e do sócio entrevistado (participação em redes/fóruns, ações comunitárias).

Além da pesquisa quantitativa, foram realizados dois outros levantamentos de dados complementares: um levantamento em fontes secundárias sobre cada comunidade e, ainda, entrevistas semiestruturadas de caráter qualitativo, com alguns entrevistados que demonstraram “maior cooperatividade e potencial cooperativo”.<sup>25</sup>

### Empreendimentos populares e empreendimentos solidários: algumas características

Apresentaremos a seguir algumas características dos empreendimentos mapeados pelas duas pesquisas, tais como o porte, a forma de organização, o tipo de atividade, a motivação e a fonte de renda, observando em que medida os empreendimentos solidários se diferenciam dos empreendimentos econômicos populares em geral.

A economia popular é uma economia composta majoritariamente por empreendimentos de pequeno porte, muito embora não tenhamos números precisos para qualificar todo o universo do setor segundo este quesito. Como já visto, a pesquisa nacional do IBGE sobre a economia informal urbana, realizada em 1997, já pré-definia como “informais” os empreendimentos com até cinco empregados, ou seja, o pequeno porte (os “micro empreendimentos”) era um pressuposto e não resultado da pesquisa. Nesse universo dos micro empreendimentos, 76% contavam com apenas um trabalhador. A pesquisa do SOLTEC nas quatro comunidades cariocas não utilizou um recorte prévio com base no porte do empreendimento, mas confirmou a forte predominância de micro empreendimentos no mundo popular. Dos 937 empreendimentos mapeados, 46% eram formados por apenas uma pessoa remunerada e 41%, por duas ou três pessoas remuneradas.<sup>26</sup> Evidentemente, esses números reduzem a amplitude e a diversidade do fundo de trabalho dos empreendimentos, ao não contabilizarem os trabalhadores voluntários, com ou sem ajuda de custo.

Se os empreendimentos populares eram em geral de micro ou pequeno porte, essa característica não se confirmou entre os empreendimentos solidários. Cerca de 60% do EES tinham mais de vinte sócios,

chamando atenção o número significativo dos empreendimentos com mais de cem sócios: 2.304, equivalendo a 12% do total, sendo um pouco mais da metade (56%), empreendimentos rurais.<sup>27</sup> Os micro empreendimentos com dois ou três sócios equivaliam a 5% do total e eram majoritariamente urbanos (79%).

Entrando no campo mais subjetivo das motivações que levam um trabalhador ou um grupo de trabalhadores a montarem um empreendimento popular, a busca por uma alternativa ao desemprego aparece, no senso comum, como a principal motivação. Neste imaginário, o “emprego com carteira” é o projeto laboral da maioria da classe trabalhadora, mesmo em fases de retração desta forma de trabalho. A pesquisa nas quatro comunidades cariocas, no entanto, mostrou motivações diversas para a abertura de um negócio na favela.<sup>28</sup> Para metade dos empreendedores pesquisados (49%), a principal razão foi querer trabalhar por conta própria, ou seja, não ter patrão. Outros 22% buscaram aumentar a renda familiar por meio do empreendimento, restando 20% de empreendedores cujo negócio era uma alternativa ao desemprego.<sup>29</sup> Tais motivações são, na prática, complementares e resultantes das situações de trabalho de todos os membros da unidade doméstica à qual o empreendedor pertence. A complexidade dessas motivações e decisões laborais no âmbito doméstico precisa ser levada em conta na formulação das políticas de fomento para esse setor.

Ao examinarmos as motivações dos trabalhadores em empreendimentos solidários vimos que, além das três já citadas que impulsionaram os negócios populares privados nas comunidades, uma quarta motivação se destacou: a aposta num empreendimento associativo como caminho para maiores ganhos.<sup>30</sup> Essa aposta, por sua vez, só é possível a partir de alguma aproximação prévia do trabalhador com experiências

27 Encontramos entre os empreendimentos solidários de grande porte mapeados, cooperativas com mais de sete mil sócios, localizadas majoritariamente na região sul do país. São cooperativas de comércio ou serviço, tais como as de crédito rural, de comercialização da produção de agricultores familiares e de administração de obras de construção habitacional também para agricultores familiares.

28 A pesquisa SOLTEC indagou sobre o principal motivo para a criação/participação do/no empreendimento, sendo a resposta espontânea e única.

29 A renda média dos que trabalhavam nos empreendimentos pesquisados era baixa: 49% tiravam até um salário mínimo.

30 A pesquisa SENAES indagou sobre os motivos para a criação/participação do/no empreendimento solidário, sendo a resposta estimulada e múltipla. Sendo assim, o motivo mais citado (49% dos entrevistados) foi “complementação da renda”, seguido por “alternativa ao desemprego” (46%), “maiores ganhos num empreendimento associativo” (43%) e “atividade onde todos são donos” (41%).

25 Não analisaremos estas entrevistas qualitativas por não constarem da publicação com os resultados da pesquisa.

26 Para quantificar o número de pessoas que trabalhavam no empreendimento, a pesquisa considerou apenas os trabalhadores remunerados.

coletivas exitosas (segundo seus parâmetros) e isto vem se dando por meio das ações do movimento de economia solidária.

Um dado relevante para compreendermos essas motivações é que quase metade (48%) dos empreendimentos solidários mapeados não gerava fonte direta de rendimentos para seus sócios, porém gerava condições para esse fim, como a produção da infraestrutura necessária (edifícios, canalização de água etc.). Soma-se a isso o fato de que, entre os 52% de empreendimentos solidários que geravam alguma renda para os sócios, apenas metade gerava a renda principal para o sustento da família. Cerca de 70% dos sócios recebiam alguma remuneração externa ao empreendimento, advinda de aposentadoria, Bolsa Família ou outro trabalho. Ou seja, os empreendimentos coletivos dentro do universo da economia solidária tinham como principais funções criar condições favoráveis para a rentabilidade dos empreendimentos familiares e complementar a renda familiar dos sócios. Os empreendimentos geradores de renda tinham como principais atividades econômicas a produção e comercialização de bens (56,2% do total dos EES)<sup>31</sup>, exclusivamente a comercialização de bens (13,3%) e a prestação de serviço ou trabalho a terceiros (6,6%). Porém, mesmo essas atividades reuniam um número significativo de empreendimentos que não geravam remuneração diretamente para seus sócios: apenas 41% dos empreendimentos de comercialização geravam renda direta, o que significa que a maior parte das iniciativas coletivas nesse setor tinha o objetivo de organizar e fomentar as vendas dos sócios. Entre as atividades não geradoras de renda, destacavam-se o consumo e uso coletivo de bens e serviços pelos sócios<sup>32</sup> (20%), e, com menor significância, a troca de bens e serviços (2,2%) e as atividades de poupança, crédito ou finanças solidárias (1,7%).<sup>33</sup>

Já os empreendimentos populares pesquisados pelo SOLTEC apresentavam uma forte concentração em atividades de comercialização<sup>34</sup> (50%), seguida por “serviços”<sup>35</sup> (22,5%) e “produção ou produção

e comércio”<sup>36</sup> (21,3%). A atuação em mais de um ramo de atividade estava presente em cerca de 24% dos empreendimentos, combinando, por exemplo, alimentação + bebidas + roupas, *lan house* + bebidas e cabeleireiro + alimentação.

O resultado das perguntas sobre intenção de compra coletiva, de realização de trocas ou permutas ou de participação em atividades de economia solidária foi, em grande medida, negativo (66,4% não tinham interesse em participar de grupos de compras coletivas e 81,4% não tinham interesse em realizar trocas ou permutas). A compra das matérias-primas era feita de forma individual na quase totalidade (97,2%) dos empreendimentos.

A maioria dos empreendimentos solidários mapeados pela SENAES se organizava como “associação” (60%), e uma menor parte (30%), como “grupo informal”. As cooperativas tinham pouca expressão (9% dos empreendimentos, com exceção da região sul do país, onde esse percentual chegou a 18%), assim como as empresas mercantis (0,6%). A maior ou menor formalização do empreendimento depende, normalmente, das interações com o mercado formal e/ou com instituições públicas que envolvam financiamento.

O que é interessante destacar dos EES é a combinação de estratégias individuais/familiares com as estratégias coletivas, presente em muitos empreendimentos. Esse é o caso dos empreendimentos solidários formados por agricultores familiares.<sup>37</sup> Entre eles encontramos diferentes arranjos de atividades realizadas coletivamente, como a produção de alguns produtos específicos e/ou o uso de infraestrutura e/ou a comercialização, entre outros. Como já dito, os arranjos coletivos voltados para a venda ou consumo de bens muitas vezes não tinham o objetivo de gerar renda por meio do trabalho realizado pelos sócios, e sim viabilizar a venda ou compra dos produtos de/para cada sócio. Nesses casos seria importante aprofundar as relações entre o agricultor familiar e o empreendimento solidário em que está envolvido. Em que medida suas atividades num empreendimento supra familiar alteram a divisão do trabalho na família? Quais as condições materiais e culturais das famílias para que destinem uma parte de seu fundo de trabalho num empreendimento solidário? A pesquisa indagou sobre as motivações dos sócios. As mais relevantes foram a alternativa ao desemprego e a complementação da renda. Sabemos que a precariedade das condições materiais das famílias impulsionou as práticas solidárias, porém não sabemos sobre

31 42% do total dos empreendimentos mapeados atuava simultaneamente na produção e comercialização de bens e 14%, apenas na produção.

32 Como o uso coletivo da infraestrutura (prédios, armazéns, sedes, lojas, casas, fundo de pasto etc.).

33 Fazendo um filtro nos empreendimentos solidários em áreas urbanas, vemos que a concentração nas atividades de produção era maior do que no universo total: 61% dos empreendimentos eram de produção (têxtil, alimentos, artesanatos, roupas etc.) e 18%, de comercialização (comércio varejista de bijuterias e artesanatos).

34 Principalmente comércio de bebidas, produtos alimentícios e bazar.

35 Principalmente salão de beleza, *lan house* e informática.

36 Principalmente roupas, artesanato e alimentação.

37 55% do total de sócios entrevistados na amostra eram agricultores familiares.

o funcionamento dessa economia doméstica precária para que possamos apreender os efeitos das experiências solidárias sobre esse funcionamento e assim nos aproximarmos das barreiras ao desenvolvimento de tais experiências.

Na economia popular das quatro comunidades, apenas 0,5% dos empreendimentos se organizavam como “associação” e 13,1% como “grupo de produção e/ou serviços informais não familiar”. Os empreendimentos eram em primeiro lugar (47,8%) individuais e, em segundo (26,2%), familiares. Além dos empreendimentos propriamente familiares, muitos dos demais contavam com a participação de algum membro da família: 50% do total dos empreendimentos populares tinham algum membro da família trabalhando, no entanto, em apenas 30% destes, o familiar trabalhava regularmente e recebia um pagamento mensal. Em 56% dos casos, o familiar recebia uma ajuda esporádica.

No fundo de trabalho do empreendimento popular foram considerados trabalhadores remunerados familiares e não familiares e ainda trabalhadores não remunerados da família. Não entraram, portanto, trabalhadores não remunerados fora da família, como vizinhos e amigos. Nesse caso, não se levantou um conjunto de fluxos que podem estar relacionados direta ou indiretamente ao empreendimento, tais como empréstimos em dinheiro, produto ou serviço, trabalho de cuidado (remunerado ou não) dos inativos da família, conserto de meios de produção etc.

### **Estratégia político-territorial: o local, as redes e os movimentos sociais**

Os empreendimentos populares e solidários estão fortemente enraizados em seus territórios e por isso estão condicionados aos contextos cultural, político e econômico locais. As políticas de economia solidária devem apreender esses contextos locais no sentido de fomentarem dinâmicas endógenas passíveis de gerar bem-estar coletivo, visando ao alargamento dessa economia em direção às dinâmicas extra locais. Alargamento que se dá por meio das redes econômicas e das ações políticas de articulação e formação. Essa é uma questão-chave no projeto de desenvolvimento da economia popular e solidária como um subsistema econômico.

A inserção de empreendimentos solidários em movimentos sociais expressa a estratégia política dos trabalhadores de participarem da luta mais ampla na esfera pública, visando primeiramente à própria sustentação dos empreendimentos. Mas, em muitos casos, a ação política ultrapassa o interesse estritamente econômico. Nos termos de Coraggio, a “solidariedade utilitarista” voltada para a viabilidade do empreen-

dimento pode se desdobrar na “solidariedade de valores”, pautada pelo princípio do bem comum e pelo alcance social das ações (CORAGGIO, 2009). Ainda estamos longe de um contexto de solidariedade de valores. Vimos que a maioria dos empreendimentos solidários teve como motivação a possibilidade de complementação de renda ou uma alternativa ao desemprego.

O mapeamento mostrou que um pouco mais da metade dos empreendimentos solidários (57%) participava de algum movimento social,<sup>38</sup> especialmente de luta pela terra, de agricultura familiar, sindical e popular comunitário, e cerca de 40% estavam envolvidos em alguma rede ou fórum de articulação. Podemos inferir que esses percentuais expressam o conjunto de empreendimentos solidários cujas ações extrapolam o âmbito do empreendimento e, em muitos casos, também a escala local comunitária. Examinando as ações propriamente comunitárias realizadas pelos empreendimentos, vimos que um pouco menos da metade destes (46%) atuava nesse sentido, principalmente nas áreas de meio ambiente, educação, saúde e cultura. A ação do movimento de economia solidária, que agrega um conjunto de movimentos sociais e foi protagonista no mapeamento, pode explicar em certa medida o percentual mais elevado de empreendimentos envolvidos em movimentos sociais, do que em redes e ações comunitárias.

Já a dinâmica econômica nas quatro comunidades do Rio de Janeiro evidenciava o empreendedorismo funcionando de forma plena, em 2011. A ampla maioria dos empreendimentos pesquisados (95%) não participava de qualquer tipo de rede com capacidade de articulação (movimentos sociais, fóruns, ongs, igrejas, conselhos), dentro ou fora da comunidade, e apenas 20% participavam de atividades comunitárias locais. Cabe esclarecer que esses dados não incluem as atividades políticas e comunitárias de todos os membros do empreendimento que, como já visto, contava com forte presença dos familiares. A pesquisa mostrou uma realidade de baixo associativismo nesses territórios, e foi essa leitura que alimentou o projeto RIO ECOSOL, voltado para o desenvolvimento local solidário. Avaliamos que o alargamento da ideia de “rede” nos territórios populares, incorporando as redes de vizinhança e o intenso fluxo de recursos, alargaria também a compreensão da economia local na sua complexidade. As trocas cotidianas de recursos se sustentam na confiança mútua, e é justamente essa confiança a base dos empreendimentos solidários. Sabemos da postura defensiva dos empreendedores individuais frente a estratégias

38 Nesse universo de empreendimentos atuantes em movimentos sociais, cerca de 62% eram empreendimentos rurais.

mais coletivas para seus negócios, por isso precisamos desvendar as condições em que se dão as trocas recíprocas (e, portanto, a confiança mútua) nesses territórios.

Um projeto de desenvolvimento local solidário demanda, ao longo de sua implantação, uma análise atenta sobre a inserção (mesmo que frágil) das comunidades na economia da cidade. A localização da comunidade, seja na área urbana ou rural, na pequena cidade ou na metrópole, no centro urbano ou na periferia, incide diretamente nas possibilidades de desenvolvimento endógeno. Por um lado, o projeto busca promover a intensificação das atividades intra comunitárias de compra e venda de produtos e serviços, introduzindo o banco comunitário, a moeda social e o microcrédito como dispositivos econômicos e pedagógicos de solidariedade. Por outro, as conexões extra locais de financiamento, de comércio, de atividades políticas ou sociais, entre outras, podem fortalecer, ou não, as potencialidades de um desenvolvimento endógeno. Essa relação tensionada entre o endógeno e o exógeno precisa ser incorporada como objeto de investigação.

O Projeto RIO ECOSOL tinha como meta transformar a realidade exposta pela pesquisa, na qual 63% dos empreendimentos levantados compravam sua matéria-prima fora da comunidade e 73% vendiam seus produtos e serviços apenas na comunidade. Ou seja, o dinheiro auferido com a venda local não ficava na comunidade. Uma das propostas do projeto era reter esse dinheiro por meio do banco comunitário e da moeda social. A baixa adesão à moeda social na comunidade de Cidade de Deus evidenciou a importância da localização da comunidade, que nesse caso está inserida numa região de alta concentração de comércio e serviços diversos.

Outra proposta do projeto era intensificar as vendas com a promoção de feiras solidárias dentro e fora das comunidades.<sup>39</sup> A pesquisa mostrava que as principais formas de comercialização eram as lojas próprias ou de terceiros ou a entrega direta ao cliente. As feiras eram pouco usadas (menos de 8%). Já no universo dos empreendimentos urbanos solidários do mapeamento SENAES, as principais formas de comercialização eram a entrega direta ao consumidor e as feiras em geral, incluindo as feiras livres, feiras e exposições eventuais e as feiras de economia solidária e/ou de agroecologia. As feiras e redes de comercialização direta são estratégias que permitem que o empreendimento retenha a renda que iria para o agente de comercialização. Trata-se de uma estra-

tégia econômica relevante no sentido de ampliar a renda dos trabalhadores e ainda fortalecer o sentimento de confiança entre estes. Além disso, as feiras e redes cumprem uma função política de adensar “as relações econômicas no interior [da economia solidária] para reduzir as transferências de valor para a economia capitalista” (SCHMIDT, 2018). Podemos inferir também que as feiras podem cumprir um papel relevante na ampliação dos limites territoriais da venda de produtos nas cidades. Entre os empreendimentos urbanos solidários que comercializavam ou trocavam produtos, 79% o faziam no mercado local ou comunitário e 60%, no mercado municipal. A maioria desses empreendimentos atuava nas duas escalas.

### Os efeitos do empreendimento na reprodução das famílias

A pluriatividade se mostrou como uma característica dos empreendimentos solidários mapeados, e ela expressa estratégias diversas para garantir o sustento das famílias dos sócios/sócias, sejam como fonte principal da renda familiar, sejam como fonte complementar a outras rendas de trabalho, de aposentadoria ou de programas governamentais.

Observando os resultados da pesquisa amostral com os sócios/sócias dos empreendimentos,<sup>40</sup> apenas 29% destes tinham o empreendimento como fonte principal de renda, ao passo que para 33% se tratava de uma renda complementar e, ainda, para 34%, sua renda não dependia do empreendimento. Entendemos que as estratégias definidas pelos sócios/sócias estão imbricadas às condições de reprodução das famílias, às rendas e a outros recursos existentes. A renda, principal ou complementar, tem significado distinto segundo o fundo de trabalho doméstico. Seria importante qualificar a ideia de “complemento” da renda frente às práticas econômicas das famílias. A aposta no empreendimento por parte dos sócios/sócias, seu grau de envolvimento, a busca por financiamento e por articulação dependem da função e da importância do empreendimento na reprodução da família, do tempo a ser despendido na complementação da renda, do impacto disso nos trabalhos dos outros membros da família. A pesquisa também levantou as atividades econômicas dos sócios/sócias fora do empreendimento solidário, tais como o trabalho doméstico, a autoprodução, outro trabalho remunerado e o trabalho comunitário, levantamento que poderia ser expandido para os membros da família. Isso nos aproximaria da complexa relação entre a

39 Em 2011, ano da pesquisa SOLTEC, a SEDES criou o Circuito Carioca de Feiras de Economia Solidária, que continua em funcionamento.

40 O universo da pesquisa amostral abrangeu 2895 sócios/sócias dos empreendimentos solidários.

economia familiar e a economia solidária.

Outro ponto relevante é sobre o grau de dependência da renda do sócio/sócia por parte dos outros membros da família. Em apenas 30% dos domicílios da amostra o sócio/sócia era o único provedor de recurso monetário na família. Isso confirma a relevância da análise da economia doméstica para avaliarmos as possibilidades de desenvolvimento do empreendimento solidário. A própria ideia de dependência poderia ser ampliada ao incluirmos também os recursos não monetários: quem provê a renda, quem provê as refeições, quem provê o cuidado das crianças etc. Em 55% dos EES a renda das sócias não era a principal para o sustento da família. O mapeamento só considerou as atividades que geravam alguma renda e não todas as atividades. Questão politicamente relevante é se o provedor/provedora do dinheiro se impõe nas decisões domésticas ou não.

Outras pesquisas (ALVES, 2006) já mostraram a forte presença das mulheres à frente de empreendimentos solidários (44% do total de sócios/sócias dos EES do mapeamento), assumindo o papel de provedoras da família. Para elas, a economia solidária não seria um bico frente à falta de um emprego com carteira, como para os homens, mas uma nova possibilidade de sustento da família de forma não subordinada ao marido. Este tema evidencia a relação de poder na família, mais horizontal ou mais vertical, relação essa determinante para ações coletivas democráticas.

O mapeamento levantou as condições para o cuidado dos filhos e demais dependentes da família dos sócios/sócias e expôs a necessidade de se formular políticas de fomento que incorporem mecanismos de reprodução da família, realizadas não apenas por instituições públicas, mas também por empreendimentos associativos comunitários voltados para o cuidado. Cerca de 30% dos empreendimentos com essas necessidades recorriam às relações informais de parentesco ou vizinhança, e cerca de 29%, a escolas ou creches. Os próprios empreendimentos garantiam muito poucos benefícios aos seus sócios, tais como creche,<sup>41</sup> auxílio-transporte, seguro-saúde etc. O levantamento dessa economia popular do cuidado para além dos empreendimentos seria fundamental como subsídio para uma política de fomento a formas coletivas nesse campo.

Outro tema que merece atenção é a relação entre as formas de financiamento do empreendimento e a economia doméstica. Um primeiro fluxo de dinheiro observado nas duas pesquisas aqui tratadas foi aquele direcionado para a criação dos empreendimentos, fluxo esse que nos informa de alguma maneira sobre

41 Apenas 72 empreendimentos solidários tinham creche para os filhos dos sócios/sócias.

o grau de aposta na iniciativa e a disponibilidade de arriscar por parte dos trabalhadores envolvidos. Os recursos dos próprios sócios/sócias foram a principal fonte para a criação dos empreendimentos, tanto no campo solidário (77% dos empreendimentos) quanto no universo das comunidades urbanas<sup>42</sup> do Rio de Janeiro (86%), o que mostra a interdependência entre a economia doméstica de cada sócio e o projeto econômico coletivo ou individual. Ou seja, a decisão de criar um empreendimento popular, solidário ou não, está condicionada aos recursos e gastos familiares. Nesse sentido, investigar esse processo decisório no âmbito da família e entender as condições materiais e subjetivas que impulsionaram essa decisão familiar pode trazer elementos importantes para a compreensão dos avanços e das fragilidades dos empreendimentos. O mapeamento da SENAES traz um dado relevante para apreendermos essa relação: 50% dos sócios/sócias recebiam transferência de renda. O programa Bolsa Família pode ter ampliado a disponibilidade de membros da família para a busca por complementação da renda, ou mesmo para atividades coletivas não remuneradas que elevam a qualidade de vida.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

As questões e informações apresentadas nesse texto foram pensadas como possíveis subsídios para o fortalecimento do campo acadêmico e político da economia solidária e para o aprofundamento e alargamento das abordagens metodológicas e analíticas nele contidas.

Os empreendimentos associativos podem ter como motivação apenas uma solidariedade utilitarista, material, interna aos seus associados ou, somada a esta, uma solidariedade de valores pautada pelo princípio do bem comum, pelo alcance social das ações e pela qualidade do trabalho praticado. Vimos que a maioria dos empreendimentos solidários aqui analisados foi motivada pela possibilidade de complementação de renda ou como alternativa ao desemprego. Porém, a experiência prática do trabalho associado autogestionário é também uma experiência de politização, de tomada de consciência das formas de dominação na sociedade capitalista e das alternativas para a emancipação e para a elevação das condições de vida de todos os trabalhadores e suas famílias. A apreensão desse longo processo pedagógico demanda

42 Examinando separadamente os empreendimentos solidários urbanos do mapeamento da SENAES, vimos que os recursos próprios dos sócios se mantinham como a principal fonte para a criação do empreendimento (72%).

metodologias de pesquisa centradas nas trajetórias de vida dos trabalhadores, especialmente em seus projetos familiares, e não apenas no desempenho dos empreendimentos.

Os empreendimentos populares contêm a comunidade em que estão inseridos, ao mesmo tempo que a transformam no curso de suas ações. A complexidade desse subsistema econômico está na sobreposição de racionalidades distintas e contraditórias de produção e troca de bens e serviços: empreendimentos mercantis embebidos de reciprocidade familiar ou comunitária e empreendimentos solidários autogestionários promovidos por políticas redistributivas exemplificam algumas das sobreposições que dificultam nossa compreensão da dinâmica cotidiana desse conjunto de práticas. Temos pela frente o desafio analítico de trazer à tona essas sobreposições, o que implica observarmos as conexões entre as unidades básicas de reprodução da vida social – as unidades domésticas –, os empreendimentos econômicos em que estão envolvidas e as organizações locais e supralocais, sejam associações, redes ou instituições públicas. São nas contradições das práticas econômicas cotidianas que se encontram as brechas para a construção de uma outra sociedade, solidária e radicalmente democrática.

## BIBLIOGRAFIA

- ABRAMOVAY, R. **Microcrédito e desenvolvimento territorial**. Rio de Janeiro: SEBRAE, 2001. (imeo).
- ALVEAR, C. et alii. **A economia solidária em territórios populares**. Rio de Janeiro: SOLTEC/UFRJ, 2012.
- ALVES, F. Políticas públicas de apoio à economia solidária no Brasil: algumas reflexões à luz da experiência do ABC paulista. In: FRANÇA FILHO et alii (orgs.) **Ação pública e economia solidária: uma perspectiva internacional**. Porto Alegre: UFRGS Editora; Salvador: EDUFBA, 2006, p. 269-179.
- CORAGGIO, J. L. Da economia dos setores populares à economia do trabalho. In: KRAYCHETE, G. et alii. **Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia**. Petrópolis: Vozes, 2000, p. 91-141.
- \_\_\_\_\_. **Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria**. Trabalho apresentado na mesa “Nuevas formas asociativas para la producción”, no Seminário “De la Universidad pública a la sociedad argentina”. Universidade de Buenos Aires, 2-5 ago. 2005.
- \_\_\_\_\_. **Territorio y economías alternativas**. Palestra no I Seminario Internacional Planificación Regional para el Desarrollo Nacional. La Paz, 2009.
- GAIGER, L.I.; HUYVEN, P.S. **Um retrato nacional da Economia Solidária no Brasil**. VI Encontro Internacional “La Economía de los/as Trabajadores/as”. Buenos Aires/Pigüé, 2017.
- HENRIQUES, F. C. As disputas em torno do conceito de economia solidária: experimentação de uma utopia ou retrocesso na luta dos trabalhadores? **Latitude**, 2014, v. 8, nº 1, p. 63-91.
- IBGE. 2015. **Indicadores IBGE. Principais destaques da evolução do mercado de trabalho**. 2003 – 2015.
- MOTTA, E. **Trajatórias e transformações no mundo da economia solidária**. Rio de Janeiro, 2010. Tese (Doutorado em Antropologia Social) - Museu Nacional, Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- POCHMAN, M. **Economia do microempreendimento informal no Brasil**. Texto para discussão n. 2. Brasília: SEBRAE, 2005.
- ROSENFELD, C.; Almeida, M. Contratualização das relações de trabalho: embaralhando conceitos canônicos da sociologia do trabalho. **Política & Trabalho**, out. 2014, n. 41, p. 249-276.
- SINGER, P. Economia Solidária: um modo de produção e distribuição. In: \_\_\_\_\_. Souza, A. R. **A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego**. São Paulo: Contexto, 2003, p. 110-30.
- SCHIOCHET, V. Prefácio. In: FRANÇA FILHO et alii (orgs.) **Ação pública e economia solidária: uma perspectiva internacional**. Porto Alegre: UFRGS Editora; Salvador: EDUFBA, 2006, p. vii viii.
- SCHMIDT, C. Economia política da economia solidária. **Academia Edu**, 2018. Disponível em: <[https://www.academia.edu/35652967/Economia\\_pol%C3%ADtica\\_da\\_economia\\_solid%C3%A1ria](https://www.academia.edu/35652967/Economia_pol%C3%ADtica_da_economia_solid%C3%A1ria)>. Acesso em 9 out. 2019.
- SMITH, J.; WALLERSTEIN, I. 1992. Households as an institution of the world-economy” e “Core-periphery and household structures. In: \_\_\_\_\_. (orgs.) **Creating and transforming households**. Cambridge: Cambridge University Press, 1992. ■

## Luciana Corrêa do Lago

é doutora em Arquitetura e Urbanismo pela Universidade de São Paulo. Professora aposentada do Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional (IPPUR/UFRJ), pesquisadora da

rede nacional Observatório das Metrópoles e professora permanente no Programa de Pós-Graduação de Tecnologia para o Desenvolvimento Social do Núcleo Interdisciplinar para o Desenvolvimento Social (NIDES)/UFRJ. [lulago@observatoriodasmetrolopes.net](mailto:lulago@observatoriodasmetrolopes.net)