

## **Falta normalidade na Economia Solidária! Investigação sobre as dificuldades dos empreendimentos econômicos solidários a partir de uma análise discriminante**

**Layon Carlos Cezar** (UFES / Unifal-MG) - layoncezar@gmail.com

**Marcos Paulo Valadares de Oliveira** (Instituição - a informar) - marcos.p.oliveira@ufes.br

**João Marcos Caixeta Franco** (UFLA / UNIFAL MG) - joaomcfranco@gmail.com

### **Resumo:**

*A economia solidária tem se desenvolvido a partir de inúmeras correntes científicas e em meio à articulação de uma vertente econômica pulsante. Assumindo esta última enquanto um movimento voltado para a geração de trabalho e renda, a estruturação e desenvolvimento de empreendimentos que auxiliem tais concepções, tem se mostrado conflituoso na realidade brasileira. Considerando que de acordo com o formato organizacional o empreendimento pode encontrar dificuldades que o aproximam ou distanciam de determinados grupos, a proposta desse artigo é investigar se as dificuldades enfrentadas pelos empreendimentos discrimina seu formato organizacional adotado. Para a realização da investigação utilizou-se de dados secundários a partir do Mapeamento Nacional de Economia Solidária realizada pela SENAES entre 2010-2012 apoiando-se na estatística descritiva e na análise discriminante para interpretação dos dados. Os principais resultados apontam os Grupos Informais e as Sociedades mercantis com perfis de dificuldades divergentes e as Associações e Cooperativas com dificuldades semelhantes.*

**Palavras-chave:** *Economia Solidária; SENAES; Empreendimentos Econômicos Solidários*

**Área temática:** *GT-18 Trabalho Autogestionário, Economia Popular Solidária e Educação: Processos Organizacionais e Protagonismos, em busca de Cidadania e Reconhecimento*

## 1. Introdução

A difusão da economia solidária a partir da década de 1980 na Europa trouxe à tona novas discussões sobre movimentos de trabalhadores que desde a revolução Industrial na Inglaterra mostravam ao mundo que empreendimentos de caráter cooperativo são alternativas possíveis para a emancipação social e econômica de determinados grupos. Ainda que muitos empreendimentos perderam-se em seus princípios ao longo dessa trajetória, a economia solidária retomou a discussão da cooperação e autogestão, tornando possível repensar organizações sem finalidades lucrativas. Como consequência, por meio de um processo de reencaixe identitário (ALCÂNTARA, 2005) de trabalhadores à margem do mercado formal de trabalho (SINGER, 2002) e da prática da autogestão, tais organizações potencialmente promovem possibilidades econômicas, sociais e políticas a partir da geração de trabalho e renda.

Ainda que a Economia Solidária (ES) seja consolidada através das redes de apoiadores como a Cáritas Brasileira, as Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares (ITCP's) e a Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES), dentre outras, seu delineamento pragmático acontece a partir dos inúmeros empreendimentos econômicos solidários (EES). Tais empreendimentos uma vez que promovem a articulação dos diferentes objetivos do movimento, tem como desafio, mostrar ao trabalhador que uma outra economia é possível à medida que se compreende a razão de pertencer a essa lógica. Assim, o processo de adequação do trabalhador ao empreendimento e aos ideais da ES acontece de forma gradual visando sua institucionalização, que como apontado por Alcântara (2009) torna-se um dilema. Dentre as inúmeras causas, tal dilema está atrelado muitas vezes à falta de familiaridade de muitos trabalhadores com a ES e com as próprias diretrizes do movimento, visto que muitos advêm do mercado tradicional baseado no modelo econômico vigente.

É preciso considerar que grande parte destes trabalhadores estão à margem do mercado formal de trabalho, não por acaso. Muitos não se especializaram ou não tiveram acesso às oportunidades de educação formal. Complementarmente, muitos não têm familiaridade em qualquer tipo de empreendimento tampouco tiveram acesso à gestão de qualquer natureza (familiar, no trabalho, na representação de bairros). Neste contexto, os EES moldados a partir da lógica da autogestão, solidarização de capital e cooperação, no intuito de incluir os excluídos do mercado, desenvolvem-se muitas

vezes, em cenários complexos culminando no enfrentamento de inúmeras dificuldades pelos trabalhadores (MOTHÉ, 2009; JESUS e TIRIBA, 2009; ALCÂNTARA, 2014). Tais dificuldades manifestam-se tanto nos aspectos internos aos empreendimentos quanto externo e, por consequência criam um entrave ao desenvolvimento, em suas diferentes esferas, dos próprios empreendimentos, dos grupos de trabalhadores e do próprio movimento da ES.

Dado esse contexto, a proposta desse estudo é explorar se as dificuldades inerentes aos empreendimentos de ES podem discriminar o formato organizacional adotado, ou seja, existem dificuldades específicas de determinado tipo de EES ou pode-se igualar as dificuldades como típicas de todos os empreendimentos de ES?

Esse estudo de natureza quantitativa desenvolve-se com base no mapeamento nacional dos EES realizado pela SENAES entre 2010-2012 e caracterizado como Sistema de Informações Sobre Economia Solidária (SIES) que classifica os empreendimentos em Grupos Informais, Associações, Cooperativas e Sociedade Mercantil. A relevância dessa investigação recai inicialmente pela escassez de estudos quantitativos sobre a temática, tanto a nível nacional quanto internacional, uma vez que ambos tendem a explorar realidades locais, apresentando dificuldades específicas vivenciadas por cada tipo de empreendimento (RAKOPOULOS, 2014; HELLY, BARSKY e FOXEN, 2003; CASTELAO CARUANA, 2009; YAMASHITA, 2013 e; CALBINO e PAES DE PAULA, 2013). Especificamente sobre o mapeamento da SENAES apenas a tese de Santana Júnior (2007) traz uma exploração dos dados do mapeamento realizado em 2005, todavia assumindo uma natureza qualitativa no estudo.

No desenvolver desse artigo são apresentadas, além dessa introdução, considerações a respeito do movimento da economia solidária e do papel dos empreendimentos econômicos solidários. Posteriormente, apresenta-se a metodologia e os resultados encontrados. Ao fim, sem o intuito de apresentar respostas consolidadas, mas apontamentos instigantes de novas análises apresentam-se as considerações finais.

## **2. Economia Solidária: origens, atualidade e o papel dos Empreendimentos Econômicos Solidários**

A Economia Solidária se origina a partir de inúmeras manifestações de caráter associativo ao redor do mundo, em diversos períodos de tempo. Suas raízes podem ser explicadas a partir do movimento cooperativista cunhado em Rochdale, na Inglaterra,

em meio a Revolução Industrial (ALCÂNTARA, 2005; LAVILLE e GAIGER, 2009). Naquele período muitos trabalhadores ficaram totalmente à deriva de novas oportunidades, uma vez que relevante parcela dos trabalhadores da indústria não desenvolveram habilidades para além do laborioso trabalho artesanal nas fábricas e, ao passo que foram substituídos pelas máquinas, tiveram dificuldades de reinserção em outras atividades produtivas gerando desemprego em larga escala (SINGER, 2002). Significativos foram os efeitos sociais gerados pela automatização do trabalho, estimulando trabalhadores à criação de empreendimento próprio no qual suas opiniões, crenças e valores fossem levados em consideração. Assim, em 1844, os chamados “Pioneiros de Rochdale” deram início à primeira cooperativa do mundo, que tinha por objetivo realizar compras em larga escala no intuito de fornecer bens alimentícios a menor preço a seus cooperados. A possibilidade de reinserção desses trabalhadores às formas de trabalho, no qual a lógica da cooperação e autogestão tornasse valorizada, alicerçou ao longo do tempo o desenvolvimento de experiências de empreendimentos de caráter participativo ao redor do mundo (BARRETO e PAES DE PAULA, 2009).

O cooperativismo tradicional ganhou força principalmente com o desenvolvimento de cooperativas regidas por leis específicas e por modelos de gestão próximos a organizações de caráter mercantil. Entretanto, ainda que a articulação das cooperativas em sistemas bem definidos e amparados por legislação específica configurasse como uma das formas de enfrentamento ao modelo econômico vigente, muitas dessas cooperativas perderam-se em seus princípios, tornando-se duvidoso o exercício e a vivência da autogestão e da cooperação como meio para o desenvolvimento do trabalho, caracterizando o que Webb e Webb (1914) nomearam como a “Tese da degenerescência em Cooperativas”. Nesse distanciamento de suas propostas originais, formas associativas que remontaram os primeiros princípios cooperativistas se fortaleceram, sobretudo na Europa, durante a década de 1980, destacando-se por seu caráter solidário (FRANÇA FILHO, 2004).

A solidariedade, segundo Laville (2000), passa a ser compreendida desde então, a partir de duas definições: a solidariedade filantrópica e a solidariedade democrática. Enquanto a primeira está baseada no altruísmo social e no voluntariado, a segunda nivela os cidadãos democraticamente, construindo possibilidades de articulações políticas. Assim, a visão complementar do termo materializa-se, na década de 1990, na denominação cunhada por Laville e Gaiger (2009) como Economia Solidária. A

principal defesa preconizada por essa “outra economia” é a livre associação de pessoas com interesses comuns e dispostas a atuarem em formatos organizacionais diversificados, no qual a lógica mercantil, não mercantil e não monetária tenha como ponto de partida o trabalho conjunto, compartilhando a cooperação, a autonomia e a gestão democrática nos empreendimentos.

De acordo com Laville e Nyssens (2000) o modelo de economia solidária encontrado atualmente na Europa pode ser visualizado em quatro formas: Comércio Justo, Finanças Solidárias, Economia Sem Dinheiro e Empresas Sociais. A lógica envolvida no Comércio Justo visa o fortalecimento de grupos produtivos, valorizando sua origem e buscando canais para escoar a produção. As Finanças Solidárias intentam trazer pessoas sem condições de crédito em bancos comerciais, a tomarem empréstimos para recomeçarem seus empreendimentos e planos de vida. A Economia sem Dinheiro tem como princípio propiciar espaços de trocas em suas diferentes esferas (conhecimento, serviços, produtos) entre os envolvidos. A lógica pautada nas Empresas Sociais, por sua vez, se desenvolve em organizações cujo poder é distribuído entre assalariados, usuários e voluntários, oferecendo serviços (muitas vezes de caráter público) à sociedade.

No Brasil, o movimento da Economia Solidária ganha força a partir de 2002 com a criação da Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES). À época, as iniciativas desenvolvidas pelo Estado objetivavam inicialmente o fortalecimento de grupos associativos em seus diferentes formatos, no intuito de atender uma considerável parcela de trabalhadores distantes de oportunidades de renda, frente à desarticulação do movimento no qual estavam vinculados (ALCÂNTARA, 2005). As cooperativas inseridas no sistema OCB<sup>1</sup> voltaram-se ao longo do tempo para o fortalecimento do empreendimento em seu contexto econômico, deixando de lado as diretrizes de solidariedade preconizadas por formas associativas de trabalho e renda. Deste modo, a emancipação dos empreendimentos, à tal lógica, adquire sustentação em meio ao incentivo cedido pelo SENAES, pelas ITCP's, pela Associação dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão (ANTEAG) e por entidades como a Cáritas, vinculada à Igreja Católica (FRANÇA FILHO, 2004).

---

<sup>1</sup> A Organização das Cooperativas Brasileiras é o órgão máximo de representação das cooperativas nacionais. Ela mantém, em cada estado, uma Organização das Cooperativas Estaduais (OCE) como forma de articular os interesses locais (OCB, 2015).

Atualmente, as experiências nacionais ganharam corpo e conteúdo mediante diversas manifestações, contudo de caráter local, desenvolvidas em todo país. França Filho (2004) destaca que no Brasil a diversidade de empreendimentos de caráter regionalizado permite compreender e caracterizar melhor o movimento, como uma Economia Popular Solidária, no qual a ocorrência de empreendimentos voltados para situações específicas de determinado grupo é recorrente. O autor destaca que experiências como bancos populares, clubes de trocas, cooperativas populares (cooperativas de produção, empresas recuperadas, cooperativas de serviços e cooperativas de trabalho), associações de bairro e ONG's definem a atuação do movimento. Para Icaza e Tiriba (2009) a economia solidária de caráter popular visa ampliar as condições de vida tendo como princípio central a utilização dos recursos disponíveis e a força de trabalho dos atores vinculados.

A ES pode atualmente ser caracterizada pela livre associação de pessoas com interesses comuns e dispostas a atuarem em formatos organizacionais diversificados, no qual a lógica mercantil, não mercantil e não monetária tenha como ponto de partida o trabalho conjunto, compartilhando a cooperação, a autonomia e a gestão democrática nos empreendimentos. No cenário nacional a ES mostra-se como articuladora de um movimento que se desdobra em diferentes empreendimentos, em diferentes formatos organizacionais, mas que compartilham a mesma ideologia.

A delimitação de empreendimentos propostos pelos mapeamentos da SENAES em Grupos Informais, Associações, Cooperativas e Sociedade mercantil, rotula a principal identidade dos grupos permitindo compreender que há uma infinidade de subclassificações por detrás de tais rótulos. O conjunto de experiências de atuação local como apontado por França Filho (2004) traduz o caráter particularizado da atuação dos empreendimentos, revelando, como salientado por Alcântara (2009), a dificuldade técnica e gerencial destes grupos em administrar empreendimentos pautados em inúmeras demandas, recursos escassos, mão de obra despreparada ao exercício da autogestão, dificultando assim a emancipação econômica e social de tais grupos.

### **3. Procedimentos Metodológicos**

O presente estudo assume natureza quantitativa sendo delineado quanto a seus objetivos como uma pesquisa exploratória. De acordo com Hair et al (2005) a pesquisa exploratória é recomendada quando se tem poucas informações sobre o tema

investigado, tornando necessário maior familiarização com o assunto. Considera-se que a base de dados em voga possui pouca exploração frente ao viés científico proposto, e sua exploração pode contribuir com a difusão de estudos dessa natureza.

Para viabilização do estudo, utilizou-se de uma base de dados secundários disponibilizados pela SENAES a partir do mapeamento dos Empreendimentos Econômicos Solidários, realizado entre 2010 e 2012. O mapeamento conta com dados de 19.708 empreendimentos, todavia para os fins da pesquisa, utilizou-se a totalidade de respondentes que apontaram encontrar dificuldades tanto na comercialização de produtos e ou serviços, quanto dificuldades para obtenção de financiamento ou crédito, centrando-se assim, em dados de 3.461 empreendimentos.

Para a análise dos dados realizou-se inicialmente uma análise baseando-se na estatística descritiva dos “escores de dificuldades” criados a partir do somatório de dificuldades apontadas pelos respondentes do mapeamento dos empreendimentos. Nessa primeira análise a partir da exploração visual dos dados, a investigação se concentrou em buscar resultados que se destacaram tanto positivamente quanto negativamente no intuito de serem aprofundados em segunda análise. Posteriormente optou-se pela análise a partir da técnica multivariada de dados conhecida como análise discriminante. De acordo com Corrar, Paulo e Dias Filho (2009, p.234) essa técnica permite auxiliar e “identificar quais as variáveis que diferenciam os grupos e quantas dessas variáveis são necessárias para obter a melhor classificação dos indivíduos de uma determinada população”. A identificação da melhor classificação somente é possível a partir da delimitação da equação da função discriminante que assume a seguinte forma:

$$Z_{jk} = a + W_1 X_{1k} + W_2 X_{2k} + \dots W_n X_{nk}$$

Onde:

$Z_{jk}$  = escore Z discriminante da função discriminante j para o objeto k

a = intercepto

$W_i$  = peso discriminante para a variável independente i

$X_{ik}$  = variável independente i para o objeto k

De acordo com Hair et al (2009) e Corrar, Paulo e Dias Filho (2009) para que essa técnica possa ser aplicada é preciso que a variável dependente seja categórica (nominal ou não métrica), as variáveis dependentes sejam métricas e o tamanho mínimo da amostra por grupo ou categoria seja de 20 observações. Complementarmente os autores destacam a importância na observação das seguintes premissas: 1) normalidade

multivariada (os dados devem seguir uma distribuição normal); 2) Linearidade (combinação linear entre as variáveis independentes); 3) Ausência de Multicolinearidade (ausência de correlação forte entre duas ou mais variáveis) e; Homogeneidade das matrizes de variância e co-variância (impedir classificações erradas em grupos de maior variância). Para os autores as premissas 3 e 4 são as mais importantes na observação. Assim, a análise estatística de tais pressupostos e da técnica como um todo foi viabilizada a partir do uso do software IBM SPSS® - Statistical Package for Social Sciences – versão 21.

No intuito de operacionalizar a análise discriminante, as variáveis independentes e dependente foram caracterizadas, identificando as questões do banco de dados que subsidiaram a definição das variáveis de análise conforme delimitado pelo problema de pesquisa e exposto no Quadro 1:

Quadro 1 - Variáveis de análise

Variáveis	Código	Questões	Variáveis de análise
<b>Independentes (Dificuldades)</b>	Df1	O empreendimento tentou mas não conseguiu encontrar quantidade suficiente de clientes	Quantidade suficiente de clientes
	Df2	Não há sócios disponíveis para cuidar da comercialização	Sócios responsáveis pela comercialização
	Df3	Ninguém do empreendimento sabe como se faz uma venda (argumentação, negociação etc.)	Falta de conhecimento sobre vendas
	Df4	O empreendimento já sofreu muitos calotes e não sabe como evitar	Inadimplência
	Df5	Os preços praticados são inadequados	Precificação inadequada
	Df6	Os clientes exigem um prazo para o pagamento	Exigência de prazo de pagamento
	Df7	Os compradores só compram em grande quantidade	Compra em larga escala
	Df8	Dificuldade em manter a regularidade do fornecimento	Regularidade de fornecimento
	Df9	Falta de capital de giro	Falta de capital de giro
	Df10	Falta de registro legal para a comercialização (emitir nota fiscal etc.)	Falta de registro legal para comercialização
	Df11	Falta de registro sanitário ou alvará	Registro sanitário ou alvará
	Df12	A concorrência, os atravessadores, existência de monopólios	Concorrência e monopólios
	Df13	Dificuldade ou custo elevado de transporte	Custo de transporte
	Df14	Precariedade das estradas para escoamento da produção	Escoamento da produção
	Df15	Estrutura para comercialização (local, espaço, equipamentos etc.) inadequada	Estrutura para comercialização
	Df16	Os produtos não são conhecidos	Conhecimento dos produtos
	Df17	O empreendimento não possui a documentação exigida pelo agente financeiro	Documentação para acesso ao crédito
	Df18	Taxas de juros elevadas ou incompatíveis com a capacidade do empreendimento	Taxas de juros elevadas

	Df18	Prazos de carência inadequados	Prazos e carências
	Df20	Falta de aval ou garantia	Aval ou garantias
	Df21	Falta de apoio para elaborar projeto	Apoio para elaboração de projetos
	Df22	Burocracia dos agentes financeiros	Burocracia
	Df23	Falta de linha de crédito	Linha de crédito
<b>Dependente (Formato Organizacional)</b>	Ft1	-	Grupo Informal
	Ft2	-	Associação
	Ft3	-	Cooperativa
	Ft4	-	Sociedade mercantil

Fonte: Elaboração própria a partir da pesquisa (2015)

## 4. Análise dos Dados

### 4.1 Considerações sobre os dados

De acordo com os dados presentes na base do SIES-2010/2012 tornou-se possível traçar um perfil com informações descritivas dos empreendimentos. Inicialmente, cabe apresentar informações referentes aos valores absolutos e percentuais a respeito do volume de empreendimentos selecionados. A Tabela 1 traz o percentual presente no mapeamento a partir do formato organizacional adotado.

Tabela 1 - Tipo de Organização

<b>Forma de Organização</b>	<b>Quantidade</b>	<b>%</b>
Grupo Informal	6.018	30,5
Associação	11.823	60,0
Cooperativa	1.749	8,8
Sociedade mercantil	127	0,6
<b>Total</b>	<b>19.708</b>	<b>100</b>

Fonte: SENAES (2013)

Como destacado na Tabela 1, o grau de formalização dos empreendimentos é relevante uma vez que cerca de 69,4% são registrados juridicamente como associações ou cooperativas ou sociedade mercantil. Paralelamente o percentual de grupos informais também é elevado ultrapassando em larga escala, por exemplo, o volume de cooperativas.

No entanto ao serem questionados no mapeamento sobre a existência de dificuldades relativas consequentemente à comercialização de produtos ou serviços e, dificuldades para obtenção de crédito ou financiamento<sup>2</sup>, os dados em evidência obteve

<sup>2</sup> O mapeamento delimitou a pesquisa sobre dificuldades a partir de quatro blocos de questões que, em caso de resposta afirmativa, as demais questões seriam investigadas. A pesquisa original estabeleceu quatro tipos de dificuldades: 1) O empreendimento tem encontrado alguma dificuldade na comercialização de produtos e/ou serviços; 2) O empreendimento tem encontrado alguma dificuldade para a comercialização; 3) O empreendimento tem encontrado alguma dificuldade na venda dos serviços? (considerar tanto os empreendimentos que já estão comercializando quanto os que tentam ou pretendem comercializar seus e serviços) e; 4) Se o empreendimento enfrenta ou enfrentou dificuldade para obtenção de financiamento ou crédito. Todavia por questões metodológicas e por identificar a redundância em algumas questões, optou-se por trabalhar com as questões vinculadas ao bloco 1 e 4 e por eliminar questões que evidenciassem dificuldades além das questionadas.

uma redução, tornando possível a análise em 3.461 empreendimentos conforme a Tabela 2.

Tabela 2 - Tipo de Organização conforme dados analisados

<b>Forma de Organização</b>	<b>Quantidade</b>	<b>%</b>
Grupo Informal	1.107	32,0
Associação	2.069	59,8
Cooperativa	267	7,7
Sociedade mercantil	18	0,5
<b>Total</b>	<b>3.461</b>	<b>100</b>

Fonte: SIES (2013)

Os dados em questão são similares aos valores percentuais do mapeamento total, tornando plausível uma investigação que apresente dados condizentes com diferenças similares às diferenças reais encontradas, ou seja, as diferenças em relação ao tamanho dos grupos refletem uma situação próxima à população total dos EES do Brasil.

#### 4.2 Perfil da dificuldade dos empreendimentos: uma abordagem descritiva

A partir dos dados em evidência criou-se um escore de dificuldades em relação às dificuldades encontradas por cada grupo. O escore de cada grupo compõe a Tabela 3.

Tabela 3 - Escore de dificuldades por empreendimento

<b>Dificuldades</b>	<b>Grupo Informal</b>	<b>Associação</b>	<b>Cooperativas</b>	<b>Sociedade Mercantil</b>
Df1	0,3071	0,2030	0,2172	0,3333
Df2	0,1545	0,1431	0,1798	0,2222
Df3	0,0497	0,0527	0,0449	0,0000
Df4	0,1310	0,1208	0,1573	0,3333
Df5	0,1843	0,3320	0,2697	0,3333
Df6	0,1608	0,1870	0,1536	0,2222
Df7	0,0578	0,1126	0,1461	0,1667
Df8	0,2475	0,3011	0,2809	0,1667
Df9	0,6775	0,5805	0,6330	0,5000
Df10	0,3695	0,2460	0,1610	0,1111
Df11	0,1427	0,1735	0,1311	0,0556
Df12	0,2096	0,4041	0,4981	0,4444
Df13	0,3550	0,4809	0,4157	0,3333
Df14	0,1671	0,3920	0,3184	0,2778
Df15	0,4074	0,3997	0,4419	0,4444
Df16	0,1292	0,0971	0,1049	0,0556
Df17	0,5827	0,2296	0,2434	0,1111
Df18	0,3875	0,2769	0,3633	0,4444
Df18	0,1743	0,1750	0,2172	0,2778
Df20	0,2213	0,2291	0,2697	0,1667
Df21	0,3144	0,4132	0,3521	0,1667
Df22	0,5845	0,6762	0,7004	0,6111
Df23	0,2773	0,2644	0,2996	0,2778
	<b>6,2927</b>	<b>6,4906</b>	<b>6,5993</b>	<b>6,0556</b>

Fonte: Elaboração própria a partir da pesquisa (2015)

Iniciando a análise a partir da Tabela 3 é possível notar que a dificuldade em relação à quantidade suficiente de clientes (Df1) afeta em maior escala as Sociedades mercantis. Conforme Ruggeri (2009), esse tipo de empreendimento desenvolve-se a partir de fábricas recuperadas e tomadas pelos trabalhadores que assumem os ativos do empreendimento após decreto de falência de uma organização anterior, mas que estabelecem um sistema de autogestão no trabalho. Assim, considerando a dificuldade dos trabalhadores quanto à compreensão do movimento da economia solidária e do formato adotado, a concepção de inserção em um empreendimento surgido a partir da falência de outro empreendimento, pode gerar dificuldades quanto à confiança perante a sociedade impactando na busca de novos clientes. Tal empecilho reflete na dificuldade de sócios voltados para a comercialização (Df2) uma vez que como há poucos empreendimentos dessa natureza, há também poucos sócios disponíveis nesses empreendimentos, impactando no volume de responsáveis pela comercialização. Todavia, os escores a respeito do conhecimento sobre vendas indicam que os trabalhadores das Sociedades mercantis aparentemente não encontram dificuldades a respeito do conhecimento sobre vendas (Df3), evidenciando que estes trabalhadores podem ter alguma familiaridade com essa prática.

As Sociedades mercantis também são aparentemente mais afetadas pelas questões envolvendo a Inadimplência (Df4); Precificação Inadequada (Df5); Prazo de Pagamento (Df6) e; Compra em Larga Escala (Df7). Sobre a inadimplência pressupõe-se que a relação de confiança presente nesse tipo de empreendimento possa dificultar a cobrança de forma mais efetiva e a criação de medidas que responsabilize judicialmente o devedor. As cooperativas destacam-se com o menor nível de dificuldades nesse escore, provavelmente devido as ferramentas de gestão financeira mais sofisticadas, que facilitam a cobrança, diminuindo assim o impacto no planejamento do empreendimento. Essa questão pode ser corroborada com a visualização da variável relacionada à cobrança por prazos de pagamentos exigidos pelos clientes (Df6) uma vez que as Sociedades mercantis apresentam maiores níveis de dificuldades e as cooperativas por sua vez, os menores.

Em relação às variáveis Df5 e Df7 observa-se comportamento semelhante tanto para o maior nível de dificuldade (Sociedade mercantil), quanto para o menor nível (Grupos Informais). Pressupõe-se que as Sociedades mercantis em um contexto geral tenham maior sensibilidade às dificuldades de precificação e de compras em larga

escala pelos clientes, uma vez que o elevado número de sócios e a dificuldade de negociação com muitos fornecedores possam impactar em tais questões, dado o formato organizacional adotado. Nessa seara, os Grupos Informais por sua vez, mostram-se menos sensíveis, uma vez que tais preocupações podem não ser visualizadas como uma dificuldade real por nunca terem se preocupado com técnicas de precificação de produtos, tampouco compra em larga escala para produção em série. Além disso, dificilmente os produtos e serviços provenientes dos Grupos Informais adotarão um sistema de precificação baseado no mercado formal com altos índices de qualidade. Paralelamente é pouco provável que tais grupos tenham estrutura (em suas diferentes esferas) para produção em larga escala uma vez que além da necessidade de maior aporte de capital, tal lógica, dependendo do setor (como no artesanato, por exemplo), não condiz com a ideologia adotada (SENETT, 2008).

Pautando-se na dificuldade em manter a regularidade no fornecimento (Df8), as Associações apontam maior nível de dificuldade e as Sociedades mercantis os menores. Ainda que essa possa ser uma dificuldade comum a qualquer um dos empreendimentos, pressupõe-se que as associações obtêm maiores dificuldades dado sua limitação tanto no processo produtivo, quanto na liberação do volume de notas fiscais. Para as Cooperativas e as Sociedades mercantis, o volume de notas fiscais pode não ser um problema e para os Grupos Informais, tal questão pode não se configurar como uma dificuldade real.

As questões financeiras e relacionadas a registros legais tendem a afetar com maior ênfase os Grupos Informais. Sobre a falta de capital de giro (Df9) acredita-se que tais grupos possam enfrentar dificuldades, uma vez que em grande parte dos casos, não utilizam de qualquer ferramenta de planejamento e controle financeiro. De acordo com Caldas et al (2011), a falta de controles financeiros pelos EES impacta no “amadorismo” da gestão e conseqüentemente na perda de capital de grupos que, muitas vezes por falta de conhecimento financeiro, propiciam sua queda. Tal falta de planejamento e informalidade na gestão pode impactar no alto índice de dificuldade em relação à falta de registro para comercialização (Df10), uma vez que como apontado por França Filho (2004), muitos desses grupos não têm outra forma de capital a não ser a própria força de trabalho, dificultando a regularização dado a onerosidade do processo.

Ainda sobre a dificuldade de registros, a variável Df11 destaca as Associações como as mais propícias às dificuldades voltadas ao registro sanitário ou alvará.

Correlacionado tais informações com dados do SIES 2010-2012 a respeito da área onde tais empreendimentos estão localizados, torna-se preponderante compreender que grande parte de tais Associações estão situadas no meio rural e inseridas de acordo com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) às atividades agropecuárias conforme disposto nas Tabelas 4 e 5.

Tabela 4 - Área dos EES

Área	Formato				Total
	Grupo Informal	Associação	Cooperativa	Sociedade Mercantil	
Rural	407	1.461	107	10	<b>1985</b>
Rural e Urbana	169	282	53	3	<b>507</b>
Urbana	531	326	107	5	<b>969</b>
<b>Total</b>	<b>1.107</b>	<b>2.069</b>	<b>267</b>	<b>18</b>	<b>3461</b>

Fonte: Dados da Pesquisa

Tabela 5 - Classificação de acordo com CNAE

Classificação CNAE	Formato				Total
	Grupo Informal	Associação	Cooperativa	Sociedade mercantil	
Administração Pública, Defesa e Seguridade Social	2	4	0	0	6
Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquíicultura	<b>406</b>	<b>715</b>	<b>98</b>	<b>5</b>	1224
Água, esgoto, atividades de gestão de resíduos e desconta	20	44	8	0	72
Alojamento e alimentação	3	9	1	0	13
Artes, cultura, esporte e recreação	5	9	1	0	15
Atividades administrativas e serviços complementares	7	13	1	0	21
Atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados	8	18	1	0	27
Atividades imobiliárias	1	0	0	0	1
Atividades profissionais, científicas e técnicas	3	2	0	0	5
Comércio; reparação de veículos automotores e motocicletas	154	318	39	3	154
Construção	6	9	1	0	16
Educação	10	18	2	1	31
Eletricidade e Gás	0	1	0	0	1
Indústrias de transformação	263	488	66	2	819
Indústrias extrativas	1	1	0	0	2
Informação e Comunicação	8	15	1	0	24
Outras atividades de serviços	190	370	46	7	613
Saúde humana e serviços sociais	2	1	0	0	3
Transporte, armazenagem e correio	11	26	2	0	39
<b>Valores perdidos</b>	7	8	0	0	15
<b>Total</b>	<b>1107</b>	<b>2069</b>	<b>267</b>	<b>18</b>	<b>3461</b>

Fonte: Dados da pesquisa

Cabe considerar que muitas Associações assumem o formato de agroindústrias e estão ligadas diretamente à comercialização a partir de políticas públicas como o

Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) tornando necessário o atendimento a determinados requisitos sanitários para assegurar a possibilidade em participar do programa (ALVES et al, 2011). Além disso, dificuldades ligadas ao custo elevado de transporte (Df13) e a precariedade das estradas para o escoamento da produção (Df15) tendem a afetar em maior escala as Associações, permitindo acreditar que tais dificuldades também podem estar atreladas à explicação anterior, uma vez que grande parte dessas Associações estão localizadas no meio rural e demandam cuidados específicos para entrega de bens alimentícios ao consumidor. Tais cuidados tem relação tanto com a adequabilidade do veículo para transporte como da qualidade das estradas, considerando a necessidade de evitar possíveis perdas de produtos.

Sobre a dificuldade a respeito da concorrência, atravessadores e a existência de monopólios (Df12) é possível identificar que as Cooperativas tendem a sofrer mais com tais questões. Elucubrando sobre os dados, acredita-se que por dotar de formas de gestão mais organizadas que os demais empreendimentos e por adotar ferramentas que permitam a aproximação de produtos e serviços a organizações do mercado formal, as Cooperativas encontram tais dificuldades, dado a dificuldade de estabelecer parâmetros de competição no mercado sem a fuga às diretrizes da ES. Ainda sobre este problema, os Grupos Informais são os que menos enfrentam dificuldades de acordo com o escore apontado. Uma vez que a informalidade de tais grupos possa ser expressiva, novamente pressupõe que estes não identificam esta dificuldade como algo real, presente no cotidiano deles.

Explorando os escores sobre a dificuldade em relação à estrutura de comercialização (Df15) e sobre a falta de conhecimento dos produtos (Df16) os valores também indicam pressupostos plausíveis de questionamentos. Os dados de Df15 indicam que as Sociedades mercantis detêm dos maiores níveis de dificuldades sobre estruturas para comercialização, revelando que ainda que tais grupos tenham grandes estruturas herdadas de organizações industriais (fábricas recuperadas, por exemplo), a facilitação pela comercialização ainda é um desafio. Por outro lado, a falta de estruturas (físicas e de gestão) é refletida na dificuldade de conhecimento dos produtos (Df16) afetando diretamente os grupos informais. Uma vez que tais produtos e ou serviços advêm da informalidade, estratégias de marketing que promovam maior articulação do consumidor com esses grupos tornam-se complexa. Para Andion (1998; 2005) a

utilização de ferramentas de marketing nesses tipos de empreendimentos, não pode ser adotada similarmente às organizações com finalidades lucrativas, uma vez que suas particularidades devem ser consideradas.

As dificuldades voltadas para questões relacionadas à obtenção do acesso a crédito são exploradas a partir da variável D17. Conforme apontado pelo alto valor do escore na Tabela 3, a documentação exigida por órgãos financeiros impacta largamente os Grupos Informais. Assim como apontado na questão Df10, a informalidade dificulta a participação de forma regularizada desses grupos a processos como a comercialização e o acesso a financiamentos bancários. Com tal entrave, a formalização é dificultada e a constituição do grupo enquanto empreendimento não acontece.

Por outro lado, para os demais grupos formalizados, questões de ordem burocrática, apontam maior poder de dificuldade. Questões ligadas às taxas de juros elevadas ou incompatíveis com a capacidade do empreendimento (Df18) e Prazos de Carência inadequados (Df19) são apontadas com maior grau de dificuldades pelas Sociedades mercantis. Por obter diferentes formatos organizacionais, tais grupos tendem a obter maiores volumes de financiamentos em diferentes linhas de crédito, todavia sem a devida adaptabilidade ao setor. Como observado na Tabela 4 a maioria desses grupos estão ligados ao setor de serviços e a áreas agropecuárias sendo necessário maiores prazos de carência uma vez que o retorno financeiro de suas atividades pode ser demorado.

Em relação à falta de aval ou garantias (Df20); Burocracia dos Agentes financeiros (Df22) e Falta de linha de créditos (Df23) as Cooperativas mostram-se mais propensas a tais dificuldades. Dado a gestão mais estruturada desse formato de EES, acredita-se que quanto maior a movimentação financeira, maior a complexidade de gestão e maior o número de associados envolvidos, maiores serão as dificuldades voltadas para questões de ordem mais burocráticas para concessão de crédito. Todavia, questões como dificuldade sobre o aval e sobre a limitação das linhas de créditos, podem ser vistas como algo recente nos empreendimentos uma vez que diversos tem sido os incentivos para concessão de crédito desses grupos seja por meio dos bancos comerciais, das cooperativas de crédito inseridas no sistema OCB ou pelas cooperativas de crédito inseridas no sistema da ES (como por exemplo, os bancos comunitários). Para França Filho (2004) e Santana Junior (2007) os bancos comunitários tem como fim o desenvolvimento, desvencilhando-se das práticas tradicionais de microcrédito

direcionando assim seu incentivo financeiro para empreendimentos que fortaleçam a produção e comercialização do território no qual estão vinculados.

Por fim, uma das questões fundamentais e que são vistas pelas Associações como dotada de alto nível de dificuldade é a falta de apoio para elaboração de projetos (Df21). Ainda que inúmeros órgãos de apoio e fomento tenham participação direta no auxílio dos EES para construção de projetos, tal realidade ainda é vista como complexa pelas associações. Pressupõe-se que dado o alto volume de empreendimentos dessa natureza ligados ao setor agropecuário e demais denominações como apontado na Tabela 5, a possibilidade de participação em políticas públicas e possibilidade de concorrência às chamadas públicas podem ser inviabilizadas devido a dificuldade e falta de apoio na elaboração dos projetos.

O Gráfico 1 traz o comportamento de cada tipo de EES frente a seus respectivos escores de dificuldades.

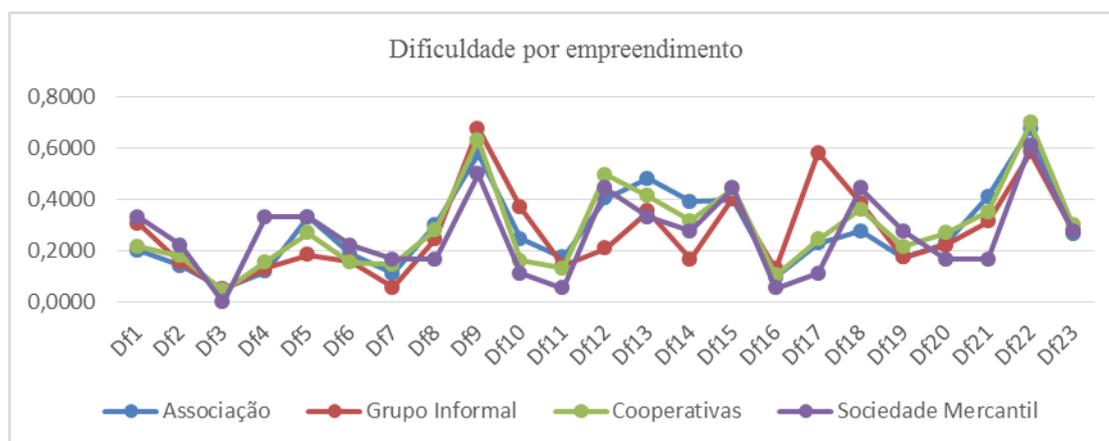


Gráfico 1 - Comportamento dos EES  
Fonte: Elaboração própria a partir da pesquisa (2015)

Como demonstrado, a discriminação de quais as particularidades em relação às dificuldades de cada grupo é de complexa diferenciação uma vez que o comportamento destes grupos é semelhante. Dessa forma, a sessão seguinte traz a explanação da análise discriminante, na tentativa de tornar mais nítida à identificação de tais dificuldades.

#### 4.3 Análise discriminante dos dados

Após a definição das variáveis independentes e dependentes conforme explanado na metodologia, a delimitação do tamanho mínimo da amostra bem como dos pressupostos da análise discriminante tornaram-se fundamentais para prosseguir a análise. De acordo com a Tabela 2 o grupo identificado como “Sociedade mercantil” detêm de 18

observações (cada observação corresponde a um empreendimento) não atendendo a proposta defendida por Hair et al (2009) de 20 observações. Optou-se por continuar com a análise uma vez que esse tipo de empreendimento possui pouca exploração na literatura da área devido à baixa ocorrência destes no Brasil (cerca de 0,6% como demonstrado na Tabela 1). Complementarmente a opção pela continuação da análise parte da concepção de que autores como Hair et al (2009) e Corrar, Paulo e Dias Filho (2009) salientam que tal tamanho é difícil de manter na prática e baseiam-se em 20 observações como sugestão e não como regra geral que inviabilize o tratamento dos dados pelo SPSS. Os autores alertam, no entanto, que é preciso ter atenção especial uma vez que amostras desproporcionais podem causar impacto na estimação da função discriminante tornando os dados instáveis.

O primeiro passo da análise discriminante é a identificação de diferenças significativas entre as variáveis de cada grupo. Os dados referentes a tal análise estão dispostos na Tabela 6:

Tabela 6 - Testes de igualdade de médias de grupos

Variável de análise	Lambda de Wilks	F	df1	df2	Sig.
Df1	,987	15,071	3	3457	,000
Df2	,999	1,182	3	3457	,315
Df3	1,000	,444	3	3457	,722
Df4	,997	3,304	3	3457	,019
Df5	,977	26,745	3	3457	,000
Df6	,999	1,564	3	3457	,196
Df7	,990	11,153	3	3457	,000
Df8	,997	3,816	3	3457	,010
Df9	,991	10,095	3	3457	,000
Df10	,978	26,338	3	3457	,000
Df11	,998	2,803	3	3457	,038
Df12	,957	51,883	3	3457	,000
Df13	,986	16,111	3	3457	,000
Df14	,951	59,331	3	3457	,000
Df14	,999	,629	3	3457	,596
Df16	,998	2,749	3	3457	,041
Df17	,880	157,561	3	3457	,000
Df18	,987	14,982	3	3457	,000
Df18	,999	1,416	3	3457	,236
Df20	,999	1,086	3	3457	,354
Df21	,990	11,494	3	3457	,000
Df22	,991	10,117	3	3457	,000
Df23	,999	,597	3	3457	,617

Fonte: Dados da pesquisa

Conforme explanado na Tabela 6, existem diferenças significativas entre as variáveis. A variável que possui o melhor poder de discriminação entre os grupos é a Df17, uma vez que apresenta o menor valor da estatística de Lambda de Wilks e o maior valor do teste F-ANOVA (significância <0,05). Essa variável representa a

“documentação exigida para que os empreendimentos tenham acesso ao crédito” e havia sido apontada na análise descritiva dos dados como um fator de diferenciação dos grupos. Além dessa variável, as variáveis Df12 e Df14 também possuem alto poder de discriminação entre os grupos e baixos níveis de significância, configurando como possíveis candidatas à composição da função discriminante.

O segundo passo da análise foi a verificação de igualdade entre as matrizes de covariância. Por meio do teste conhecido como M de Box foi possível compreender a violação ou não de tal pressuposto conforme apresentado na Tabela 7:

Tabela 7 - Resultados do teste M de Box

<b>M de Box</b>		<b>852,831</b>
<b>F</b>	Aprox.	3,245
	df1	234
	df2	10724,144
	Sig.	,000
<b>Testa hipótese nula de matrizes de covariâncias de população igual.</b>		

Fonte: Dados da pesquisa

O teste M de Box considera duas hipóteses a serem investigadas:  $H_0$  = Grupos Homogêneos ( $p\text{-value} > 0,05$ ) e  $H_1$  = Grupos não homogêneos ( $p\text{-value} < 0,05$ ). Como o p-valor (significância) é menor que o nível de significância (0,05) rejeita  $H_0$  e conclui-se que os grupos não são homogêneos. Nota-se aqui uma violação de premissa que pode ser explicada pela não normalidade dos dados que mesmo após a aplicação de técnicas corretivas, os dados não assumiram tal distribuição. Além disso, os testes de linearidade e multicolinearidade foram realizados identificando também violações. A explicação para tal cenário se deve ao fato da base original de dados ser categórica do tipo dicotômica (respostas não ou sim) no qual foram atribuídos respectivamente os valores 0 e 1 para transformação da variável.

Ainda que os pressupostos não tenham sido atendidos, considerando a natureza exploratória deste trabalho, optou-se por continuar com a investigação baseando-se nas contribuições como as de Corrar, Paulo e Dias Filho (2009); e Golçalves, Dias e Muniz (2009) que evidenciam a possibilidade de continuação da análise mesmo que tais condições não sejam atendidas. De acordo com Corrar, Paulo e Dias Filho (2009) nas ciências administrativas é preciso considerar as análises desenvolvidas pelos softwares estatísticos, uma vez que violações estatísticas não inviabilizam sua execução e análise, sendo possível verificar o desempenho da função discriminante a ser obtida. Para

Gonçalves, Dias e Muniz (2009) ainda que os softwares estatísticos demandem a normalidade dos dados é possível realizar análises com dados que não seguem tal distribuição, baseando-se no princípio da máxima verossimilhança.

Após a verificação dos pressupostos, as variáveis que possuem o maior poder discriminante para compor a função discriminante final foram testadas. A Tabela 8 traz o Autovalor e a correlação canônica que representam respectivamente segundo Maroco (2003) o quanto os grupos são diferentes da função discriminante e a correlação entre o grupo de variáveis discretas e discriminantes.

Tabela 8 - Autovalor e Correlação canônica

Função	Autovalor	% de variância	% cumulativa	Correlação canônica
1	,260 <sup>a</sup>	91,6	91,6	,454
2	,020 <sup>a</sup>	7,2	98,8	,141
3	,003 <sup>a</sup>	1,2	100,0	,058

**a. As primeiras 3 funções discriminantes canônicas foram usadas na análise.**

Fonte: Dados da Pesquisa

De acordo com os dados da Tabela 8 é possível identificar a tentativa de construção de 3 funções discriminantes. Como apontado por Hair et al (2009) em casos de análises sobre 2 grupos é gerada uma função discriminante, no caso de 3 grupos são geradas 2 funções discriminantes e assim sucessivamente. Dessa forma, em relação ao autovalor, observa-se que a primeira função corresponde a 91,6% de explicação no que tange a diferenciação entre os grupos. Sobre a correlação canônica é preciso elevar o valor ao quadrado para verificar o quanto a função explica a discriminação entre os grupos (HAIR et al, 2005). Observa-se então, que a primeira função detém de maior potencial explicativo (cerca de 20%), todavia esse valor é baixo considerando análises de mesma natureza.

Paralelamente foi necessário analisar o valor do Lambda de Wilks, pois segundo Corrar, Paulo e Dias Filho (2009, p.256) este teste tem o intuito de “avaliar se o modelo consegue separar e classificar bem os grupos”. A análise pode ser visualizada na Tabela 9:

Tabela 9 - Lambda de Wilks

Teste de funções	Lambda de Wilks	Qui-quadrado	Df	Sig.
1 até 3	,775	879,817	36	,000
2 até 3	,977	81,322	22	,000
3	,997	11,573	10	,315

Fonte: Dados da Pesquisa

De acordo com a tabela é possível identificar que o p-valor (significância) de 1 até 3 funções ou de 2 até 3 funções leva a rejeitar a hipótese de que a média desses grupos são iguais uma vez que seu valor é menor que 0,05. Tal fato indica que a primeira e a segunda função discriminante elaborada pode ser vista como altamente significativa, a terceira por sua vez por apresentar p-valor >0,05 merece atenção especial quanto as possíveis explicações.

O próximo passo da análise foi a verificação dos coeficientes das funções discriminantes no qual foram excluídas as variáveis com baixo poder discriminante, apresentando apenas as variáveis plausíveis à composição das respectivas funções conforme disposto na Tabela 10.

Tabela 10 - Coeficientes de função discriminante canônica

Variáveis de análise	Função		
	1	2	3
Df1	0,254	0,115	-0,688
Df4	0,127	0,836	-1,667
Df5	-0,5	-0,613	-0,487
Df7	-0,461	0,835	0,144
Df9	0,191	0,297	0,917
Df10	0,324	-1,277	-0,486
Df12	-0,687	0,966	0,967
Df14	-0,886	-0,781	-0,181
Df15	0,311	0,423	-0,029
Df17	1,474	-0,1	0,742
Df18	0,316	0,785	-0,347
Df21	-0,261	-0,732	0,792
(Constante)	-0,216	-0,078	-0,64
<b>Coeficientes não padronizados</b>			

Fonte: Dados da pesquisa

Conforme apontado pela Tabela 10, as respectivas funções discriminantes são:

$$Z1 = - 0,216 + 0,254Df1 + 0,127Df4 - 0,5Df5 - 0,461Df7 + 0,191Df9 + 0,324Df10 - 0,687Df12 - 0,886Df14 + 0,311Df15 + 1,474Df17 + 0,316Df18 - 0,261Df21$$

$$Z2 = - 0,78 + 115Df1 + 836Df4 - 613Df5 + 835Df7 + 297Df9 - 1,277Df10 + 966Df12 - 781Df14 + 423Df15 - 100Df17 + 785Df18 - 732Df21$$

$$Z3 = -640 - 688Df1 - 1,667Df4 - 487Df5 + 144Df7 + 917Df9 - 486Df10 + 967Df12 - 181Df14 - 0,29Df15 + 742Df17 - 347Df18 + 792Df21$$

De acordo com as funções discriminantes geradas é possível observar que na função Z1 as variáveis Df17 (o empreendimento não possui a documentação exigida pelo agente financeiro) e Df10 (Falta de registro legal para comercialização (emitir nota fiscal etc)) exercem respectivamente maior poder discriminante (entende-se neste caso como maiores possibilidades de dificuldades) nos grupos. Na função Z2 as variáveis Df12 (A concorrência, os atravessadores, existência de monopólios) e Df4(Os empreendimentos já sofreram muitos calotes e não sabem como evitar) exercem maior poder de discriminação. Por fim, a terceira função discriminante, Z3, evidencia que novamente a variável Df12 e a variável Df9 (Falta de capital de giro) possuem maior poder discriminante afetando em ampla escala os grupos analisados.

Após a identificação de tais funções discriminantes, Corrar, Paulo e Dias Filho (2009) sugerem que seja analisado os centroides dos grupos para obtenção do ponto de corte. Os autores ressaltam que a observação do ponto de corte é essencial para classificação dos grupos perante as respectivas funções discriminantes geradas. A Tabela 11 apresenta os centroides dos grupos:

Tabela 11 - Funções centroides dos grupos

Formato	Função		
	1	2	3
<b>Ft2</b>	-,359	-,059	-,004
<b>Ft1</b>	,743	-,008	-,002
<b>Ft3</b>	-,275	,440	,085
<b>Ft4</b>	-,353	,797	-,732

Funções discriminantes canônicas não padronizadas avaliadas em médias de grupo

Fonte: Dados da pesquisa

O ponto de corte a partir do tamanho dos grupos pode ser calculado como evidenciado pela fórmula abaixo:

$$Ponto\ de\ Corte = \frac{N_2 C_1 + N_1 C_2}{N_1 + N_2}$$

Na fórmula, N representam o tamanho das amostras e C os centroides calculados para cada grupo. Assim, os respectivos pontos de corte em cada função estão dispostos na Tabela 12:

Tabela 12 - Pontos de corte

Grupos	Função Discriminante		
	Z1	Z2	Z3
Associação e Grupo Informal	0,3589	-0,0258	-0,0027
Cooperativa e Sociedade Mercantil	0,3133	0,7745	-0,6804

Fonte: Elaborado pelo autor

A partir dos seguintes pontos de corte ótimos para cada conjunto de grupos é possível compreender, que nos resultados de cálculo da função discriminante Z1 caso o valor seja menor que 0,3589 pode ser classificado como Grupo Informal e maior que esse valor será considerado como Associação. Paralelamente se do segundo conjunto de grupos for encontrado valor inferior a 0,3133 o grupo será classificado como Sociedade Mercantil e maior que esse valor será classificado como Cooperativa. A mesma interpretação pode ser adotada para as funções Z2 e Z3.

A Tabela 13 traz as respectivas classificações de Fischer no qual são apresentados os escores de cada grupo em relação às funções discriminantes geradas.

Tabela 13 - Coeficiente de função de classificação

Variáveis de Análise	Formato			
	Grupo Informal	Associação	Cooperativa	Sociedade Mercantil
Df1	,790	,505	,523	1,106
Df4	,010	-,169	,111	1,761
Df5	,703	1,287	,895	1,115
Df7	-,249	,216	,607	,823
Df9	1,935	1,708	1,954	1,295
Df10	,208	-,083	-,737	-,820
Df12	,237	,942	1,453	1,062
Df14	-,050	,966	,486	,424
Df15	1,128	,763	,998	1,148
Df17	2,478	,858	,997	,240
Df18	,908	,520	,908	1,446
Df21	,945	1,268	,951	,064
(Constante)	-3,310	-2,232	-4,465	-7,159
Funções discriminantes lineares de Fisher				

Fonte: Dados da pesquisa

Observando os respectivos coeficientes é possível compreender as variáveis que exercem maior poder discriminante em cada grupo. No Grupo Informal pode-se notar que a variável Df17 (O empreendimento não possui a documentação exigida pelo agente financeiro) exerce maior poder discriminante e a variável Df7 (Os compradores só compram em grande quantidade) o menor poder. Nas Associações, a variável Df9 (Falta de capital de giro) possui maior poder discriminante e a variável Df4 (O empreendimento já sofreu muitos calotes e não sabe como evitar). Nos grupos de Cooperativas a variável Df9 também exerce maior poder discriminante (neste caso o maior de todos os demais grupos) e a variável Df10 (Falta de registro legal para comercialização (emitir nota fiscal etc)) exerce o menor poder. Por fim o grupo “Sociedade mercantil” fortemente influenciado pelo tamanho reduzido da amostra detém maior poder discriminante na variável Df4 (O empreendimento já sofreu muitos calotes e não sabe como evitar) e o menor poder discriminante na variável Df10 (A concorrência, os atravessadores, existência de monopólios).

Como último ponto da análise, apresenta-se na Tabela 14, a validação dos resultados a partir da realização da análise discriminante. De acordo com Mello et al (2006, p.12) tal análise permite “verificar a eficácia da classificação das observações originais e a validação cruzada”.

Tabela 14 - Validação dos resultados

	Formato		Associação ao grupo prevista				Total
			Associação	Grupo Informal	Cooperativa	Sociedade Mercantil	
<b>Original</b>	Contagem	Grupo Informal	541	566	0	0	1107
		Associação	1809	260	0	0	2069
		Cooperativa	224	43	0	0	267
		Sociedade Mercantil	17	1	0	0	18
	%	Grupo Informal	48,9	51,1	0,0	0,0	100,0
		Associação	87,4	12,6	0,0	0,0	100,0
		Cooperativa	83,9	16,1	0,0	0,0	100,0
		Sociedade Mercantil	94,4	5,6	0,0	0,0	100,0
<b>Com validação cruzada<sup>b</sup></b>	Contagem	Grupo Informal	542	565	0	0	1107
		Associação	1807	262	0	0	2069
		Cooperativa	224	43	0	0	267
		Sociedade Mercantil	17	1	0	0	18
	%	Grupo Informal	49,0	51,0	0,0	0,0	100,0
		Associação	87,3	12,7	0,0	0,0	100,0
		Cooperativa	83,9	16,1	0,0	0,0	100,0
		Sociedade Mercantil	94,4	5,6	0,0	0,0	100,0

a. 68,6% de casos originais agrupados corretamente classificados.

b. A validação cruzada é feita apenas para os casos da análise. Na validação cruzada, cada caso é classificado pelas funções derivadas de todos os casos diferentes desse caso.

c. 68,5% de casos com validação cruzada agrupados corretamente classificados.

Fonte: Dados da pesquisa

Conforme observado na tabela, 68,5% dos casos foram bem classificados tanto na validação interna quanto na validação cruzada.

## 5. Considerações Finais

Perante a proposta encabeçada por esse estudo, cabe destacar que dada a natureza do estudo, as dificuldades inerentes aos empreendimentos de ES identificadas como capazes de discriminar o formato organizacional adotado devem ser consideradas de maneira exploratória, não podendo-se, portanto, assumir tais resultados como

conclusivos. A opção por analisar os resultados inicialmente a partir de uma estatística descritiva trouxe inúmeros questionamentos a serem investigados com maior profundidade na análise discriminante. Entretanto, ao se confrontar com os pressupostos estatísticos do método e optar por continuar com a análise, assumiu-se o intuito de explorar de forma cuidadosa as principais dificuldades de cada grupo, observando assim, de forma não conclusiva, o comportamento das variáveis. Dessa forma, dada a falta de exploração da base de dados na literatura dos estudos organizacionais, a ênfase dos resultados encontrados pode ser atribuída às possibilidades de novas investigações a partir das considerações aqui traçadas.

Ao observar os resultados encontrados principalmente a partir da análise discriminante é possível salientar que as dificuldades dos empreendimentos não possuem normalidade não somente no quesito estatístico, mas em relação à diferenciação de cada grupo, acredita-se que elas não seguem um padrão. As dificuldades que aparentemente são evidenciadas pelos Grupos Informais centram-se com maior força nas questões básicas de registro de qualquer natureza, uma vez que os grupos não configuram como empreendimento de fato. As Associações e Cooperativas possuem comportamento semelhante em relação às dificuldades, todavia o último grupo pode ser influenciado em maior proporção por questões de ordem mais gerencial, dada a complexidade de gestão. As Sociedades mercantis por sua vez, merecem atenção especial na interpretação dos dados, uma vez que sua totalidade de empreendimentos em relação aos demais EES ainda é desproporcional, criando dificuldades em definir a “normalidade” das dificuldades. Todavia, dado o alto valor discriminante de questões envolvendo a inadimplência nestes empreendimentos, pressupõe-se que investigações nessa natureza podem revelar as razões pelo baixo volume de grupos caracterizado como tal.

Por fim, a impossibilidade de considerar tais resultados como conclusivos para o problema de pesquisa proposto não impede lançar luz sobre elementos que revelem o quanto os EES necessitam de investigações de cunho quantitativo que explorem a complexidade de sua natureza. Ademais, apesar de embrionários e de necessitar de investigação mais aprofundada, os resultados podem auxiliar gestores no desenvolvimento de políticas e ações a fim de minimizar as dificuldades encontradas para o desenvolvimento de EES. Assim, tais dificuldades evidenciadas aqui, apontam caminhos para que novas inquietações possam ser estimuladas em pesquisadores da

área, promovendo articulações e respostas para as inúmeras possíveis explicações e relações causais levantadas nesse estudo.

## 6. Referências

ALCÂNTARA, F. H. C. **Economia Solidária: o dilema da institucionalização**. São Paulo: Arte e Ciência, 2005, 170p.

ALCÂNTARA, F. H. C. ; Políticas públicas, economia solidária e cooperativismo. In: Congresso Brasileiro de Sociologia, 2009, Rio de Janeiro. **Congresso Brasileiro de Sociologia**. São Paulo: SBS, 2009.

ALCANTARA, F. H. C. O Cooperativismo segundo o Direito e a Sociologia do Trabalho. **Organizações & Sociedade**, Salvador , v. 21, n. 68, p. 937-956, Mar. 2014.

ALVES, V. O.; VIEIRA, N. D. S.; SILVA, T. C.; FERREIRA, P. R. O associativismo na agricultura familiar dos estados da Bahia e Minas Gerais: potencialidades e desafios frente ao Programa de Aquisição de Alimentos (PAA). **Administração Pública e Gestão Social**, v. 3, n. 1, p. 66-88, 2011.

ANDION, C. Gestão em organizações da economia solidária: contornos de uma problemática. **Revista de Administração Pública**, v. 32, n. 1, p. 7-25, 1998.

ANDION, C. A gestão no campo da economia solidária: particularidades e desafios. **Revista de Administração Contemporânea**, Curitiba, v. 9, n. 1, p. 79-101, Mar. 2005.

BARRETO, R. O.; PAULA, A. P. P. Os dilemas da economia solidária: um estudo acerca da dificuldade de inserção dos indivíduos na lógica cooperativista. **Cadernos EBAPE.BR**, v. 7, n. 2, art. 2, p. 199-213, 2009.

CALBINO, D.; PAES DE PAULA, A. P. Economia solidária: uma investigação sobre o estado da arte. **Gestão Contemporânea**, Porto Alegre, ano 10, n. 14, p. 371-397, jul./dez. 2013.

CALDAS, C., ALMEIDA, K., CAMARGO, L., SANTOS, M., SILVA, V.. Controles Financeiros na Economia Solidária são Necessários?. **Revista Eletrônica Gestão e Serviços**, Brasil, 2, nov. 2011.

CASTELAO CARUANA, M. E. La Economía Social y Solidaria en las políticas públicas argentinas, instrumento de política o alternativa socioeconómica? Un análisis preliminar. **Revista Venezolana de Economía Social**, año 9, n.17, Enero-Junio, 2009.

CORRAR, L. J.; PAULO, E.; DIAS FILHO, J. M. (Coord.). **Análise Multivariada: para cursos de administração, ciências contábeis e economia**. São Paulo: Atlas, 2009.

FRANÇA FILHO, G. C. A problemática da economia solidária: um novo modo de gestão pública? **Cadernos EBAPE.BR**, v. 2, n. 1, p. 1-18, 2004.

GONÇALVES, C. A.; DIAS, A. T.; MUNIZ, R. M. Análise Discriminante das Relações entre Fatores Estratégicos, Indústria e Desempenho em Organizações Brasileiras Atuantes na Indústria Manufatureira. **Revista de Administração Contemporânea**, Curitiba, v. 12, n. 2, p. 287-311, Abr./Jun. 2008.

HAIR, J. F.; BABIN, B.; MONEY, A.; SAMOUEL, P. **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração**. 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HAIR, J. F.; BLACK, W. C.; BABIN, B. J.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L.; **Análise Multivariada de Dados**. 6 ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HELLY, D.; BARSKY, R. F.; FOXEN, P. Social Cohesion and Cultural Plurality. **The Canadian Journal of Sociology**, v. 28, n. 1, p. 19-42, 2003.

ICAZA, A. M. S.; TIRIBA, L. Economia Popular. In.: CATTANI, A. D.; LAVILLE, J. L.; GAIGER, L. I.; HESPANHA, P. **Dicionário Internacional da Outra Economia**. Almedina Brasil: 2009.

JESUS, P.; TIRIBA, L. Cooperação. In.: CATTANI, A. D.; LAVILLE, J. L.; GAIGER, L. I.; HESPANHA, P. **Dicionário Internacional da Outra Economia**. Almedina Brasil: 2009.

LAVILLE, Jean-Louis. Le tiers secteur: un objet d'étude pour la sociologie économique. **Sociologie du travail**, n. 42, p.531-550, 2000.

LAVILLE, Jean-Louis; NYSSSENS, Marthe. Solidarity - Based Third Sector Organizations in the "Proximity Services" Field : a European Francophone Perspective. **Voluntas : international journal of voluntary and non-profit organizations**, vol. 11, n. 1, p. 67-84, 2000.

LAVILLE, J. L.; GAIGER, L. I. Economia Solidária. In.: CATTANI, A. D.; LAVILLE, J. L.; GAIGER, L. I.; HESPANHA, P. **Dicionário Internacional da Outra Economia**. Almedina Brasil: 2009.

MAROCO, J. **Análise estatística: com a utilização do SPSS**. Lisboa: Sílabo, 2003.

MOTHÉ, D. Autogestão. In.: CATTANI, A. D.; LAVILLE, J. L.; GAIGER, L. I.; HESPANHA, P. **Dicionário Internacional da Outra Economia**. Almedina Brasil: 2009.

MELLO, G. R.; MACEDO, F. Q.; TAVARES FILHO, F.; SLOMSKI, V. Identificando o endividamento dos estados brasileiros: uma proposta através de análise discriminante. **Enfoque Reflexão Contábil**, v 25, n.1, Jan/Abr. 2006.

OCB, **Organização das Cooperativas Brasileiras**. Disponível em: [http://www.ocb.org.br/site/brasil\\_cooperativo/index.asp](http://www.ocb.org.br/site/brasil_cooperativo/index.asp). Acesso em 30 de Agosto de 2015.

RUGGERI, A. (Org.). **Las empresas recuperadas: autogestión obrera em Argentina y América Latina**. Buenos Aires: Editorial de La Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, 2009.

RAKOPOULOS, T. The crisis seen from below, within, and against: from solidarity economy to food distribution cooperatives in Greece. **Dialectical Anthropology**, v.38, n.2, p.189-207, 2014.

SANTANA JÚNIOR, G. A economia solidária em face da dinâmica da acumulação capitalista: da subordinação a um novo modo de regulação social? 2007. 255 f. **Tese** (Doutorado em Administração), Escola de Administração, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2007.

SENAES, Secretaria Nacional de Economia Solidária. **Boletim Informativo: Sistema Nacional de Informações de Economia Solidária – SIES – Disponibiliza nova base de dados**. 6f. Brasília: 2013.

SENETT, R. **O Artífice**. Editora Record. Rio de Janeiro: 2008.

SIES, Sistema Nacional de Informações sobre Economia Solidária. **Dados Gerais do mapeamento Nacional**, 2013,CD-ROM.

SINGER, P. **Introdução à Economia Solidária**. Fundação Perseu Abramo. São Paulo: 2002.

YAMASHITA, J. Citizen Participation or Low-Cost Care Providers? Welfare Non-profit Organisations in Japan. **Social Science Japan Journal**, v.16, n.1, p 45–62, 2013.

WEBB, S.; WEBB, B. **Co-operative production and profit sharing**. Special Supplement to the *New Statesman*, n. 2, v. 45, 1914.