

**Metodologia para um
Índice de Desenvolvimento
em Empreendimentos Solidários**

Presidente da República
LUIZ INÁCIO LULA DA SILVA

Ministro do Trabalho e Emprego
CARLOS LUPI

Secretário Executivo do Ministério do Trabalho e Emprego
RONALDO AUGUSTO LESSA SANTOS

Secretário de Políticas Públicas de Emprego - SPPE
ANTONIO SÉRGIO ALVES VIDIGAL

Diretor do Departamento de Qualificação - DEQ
ANTONIO ALMÉRICO BIONDI LIMA

Coordenadora-Geral de Qualificação - CGQUA
TATIANA SCALCO SILVEIRA

Coordenador-Geral de Certificação e Orientação Profissional - CGCOP
MARCELO ÁLVARES DE SOUSA

Coordenador-Geral de Empreendedorismo Juvenil
MISAEEL GOYOS DE OLIVEIRA

(C) copyright 2005 - Ministério do Trabalho e Emprego

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO
Secretaria de Políticas Públicas de Emprego - SPPE
Departamento de Qualificação - DEQ
Esplanada dos Ministérios, Bloco F, 3º andar, Edifício Sede, Sala 306.
CEP 70059-900 - Brasília - DF
Telefones: (0XX61) 3317-6239/ 3317-6004
Fax.: (0XX61) 3224-7593
E-mail: qualificação@mte.org.br

Tiragem: 3000 exemplares

ELABORAÇÃO, EDIÇÃO E DISTRIBUIÇÃO:
Escola Sindical São Paulo-CUT
Rua Dona Brígida, 299 – Vila Mariana
CEP 04111-080 - São Paulo – SP
Telefone (0XX11) 5084-2131
Site: www.escolasp.org.br
E-mail: escolasp@uol.com.br

Metodologia para um índice de desenvolvimento em
empreendimentos solidários / organizado por Marta
Regina Domingues e Marilane Oliveira Teixeira ;
Arlison Favareto, Egeu Esteves e Reginaldo
Magalhães, colaboradores. São Paulo : CUT, 2007.
96 p. ; 23 cm.

1. Sociologia Desenvolvimento territorial Índice
2. Economia solidária 3. Sindicalismo
4. Desenvolvimento sustentável I. Domingues, Marta
Regina. II. Teixeira, Marilane Oliveira.

Obs.: Os textos não refletem necessariamente a posição do Ministério do Trabalho e Emprego

Organizadoras:
Marta Regina Domingues e Marilane Oliveira Teixeira

Metodologia para um Índice de Desenvolvimento em Empreendimentos Solidários

Arilson Favareto
Egeu Esteves
Reginaldo Magalhães



Ministério do
Trabalho e Emprego



CENTRAL ÚNICA DOS TRABALHADORES

Rua Caetano Pinto, 575 - CEP 03041-000 – Brás – São Paulo – SP

Telefone: (0XX11) 2108-9200 – Fax: (0XX11) 2108-9200

Site: www.cut.org.br

DIREÇÃO EXECUTIVA NACIONAL DA CUT – 2006/2009

Presidente

ARTUR HENRIQUE DA SILVA SANTOS
SINERGLA – Sind. Trab. Ind. de
Energia Elétrica do Estado de SP

Vice-Presidente

CARMEN HELENA FERREIRA FORO
Sind. Trab. Rurais de Igarapé-
Miri – PA

Vice-Presidente

WAGNER GOMES
Sind. dos Metroviários do
Estado de SP

Secretário Geral

QUINTINO MARQUES SEVERO
Sind. Trab. Ind. Metalúrgicas de São
Leopoldo – RS

Primeiro Secretário

ADILSON RIBEIRO TELLES
SEPE -Sind. Est. Dos Profissionais
da Educação do Estado do RJ

Tesoureiro

JACY AFONSO DE MELO
Sind. dos Bancários de
Brasília – DF

Primeiro Tesoureiro

ANTONIO CARLOS SPIS
Sind. Unificado dos Petroleiros
do Estado de SP

Secretário de Relações Internacionais

JOÃO ANTÔNIO FELICIO
APEOESP – Sind. dos Professores
do Ensino Oficial do Estado de SP

Secretária de Política Sindical

ROSANE DA SILVA
Sind. dos Sapateiros de Ivoti – RS

Secretário de Formação

JOSÉ CELESTINO LOURENÇO (TINO)
SIND-UTE – Sind. Único dos Trab.
em Educação do Estado de MG

Secretária de Comunicação

ROSANE BERTOTTI
Sind. Trab. Agricultura Familiar de
Xanxerê – SC

Secretário de Políticas Sociais

CARLOS ROGÉRIO
DE CARVALHO NUNES
Sind. dos Assistentes Sociais do
Estado do CE

Secretária de Organização

DENISE MOTTA DAU
SindSaúde - Sind. dos Serv. Pub. em
Saúde do Estado de SP

Secretária Sobre a Mulher Trabalhadora

MARIA EDNALVA BEZERRA DE LIMA
Sind. Trab. Educação do
Estado da PB

Diretoria Executiva

ANÍZIO SANTOS DE MELO
APEOC - Sind. Serv. Pub. Lot. Sec.
De Educação e de Cultura do Estado
do CE

ANTONIO SOARES GUIMARÃES
(BANDEIRA)

Sind. Trab. Rurais de
Pentecostes - CE

CARLOS HENRIQUE DE OLIVEIRA
Sind. Serv. Pub. Municipais de São
José do Rio Preto - SP

CELINA ALVES PADILHA ÁREAS
SINPRO - Sind. dos Professores do
Estado de MG

DARY BECK FILHO
Sind. Trab. Ind. Dest. Refinação de
Petróleo do Estado do RS

ELISANGELA DOS SANTOS ARAÚJO
Sind. Trab. Rurais de São
Domingos - BA

EVERALDO AUGUSTO DA SILVA
Sind. dos Bancários de
Salvador - BA

EXPEDITO SOLANEY PEREIRA DE
MAGALHÃES
Sind. dos Bancários do
Estado de PE

JOSÉ LOPEZ FEIJÓO
Sind. Trab. Ind. Metalúrgicas
do ABC – SP

JULIO TURRA FILHO
SINPRO - Sind. dos Professores
do ABC – SP

LUCIA REGINA DOS SANTOS REIS
SINTUFRJ - Sind. Trab. em

Educação da UFRJ

MANOEL MESSIAS NASCIMENTO MELO
SINDPD – Sind. dos Trab. em
Informática do Estado de PE

MILTON CANUTO DE ALMEIDA
SINTEAL - Sind. Trab. Em
Educação do Estado de AL

PASCOAL CARNEIRO
Sind. Trab. Ind. Metalúrgicas de
Salvador – BA

ROGÉRIO BATISTA PANTOJA
Sind. Trab. Ind. Urbanas - AP

TEMÍSTOCLES MARCELOS NETO
Sind. Serv. Pub. em Saúde
do Estado de MG

VAGNER FREITAS DE MORAES
Sind. dos Bancários de São Paulo,
Osasco e Região - SP

VALÉRIA CONCEIÇÃO DA SILVA
Sind. Trab. Em Educação do
Estado de PE

Conselho Fiscal - Efetivos

MARIA JULIA REIS NOGUEIRA
Sind. Trab. Pub. Fed. Saúde e
Previdência do Estado do MA

VALDEDIR MEDEIROS DA SILVA
Sind. dos Previdenciários do
Estado da Bahia

DILCE ABGAIL RODRIGUES PEREIRA
Sind. Trab. Comércio Hoteleiro,
Rest. Bares e Hospitalidade de
Caxias do Sul – RS

Conselho Fiscal - Suplentes

ALCI MATOS ARAÚJO
Sind. Empreg. no Comércio do
Estado do ES

JOSÉ CARLOS PIGATTI
Sind. Trab. Energia Elétrica do
Estado do ES

ODAIR JOSÉ NEVES SANTOS
Sind. dos Professores Públicos e
Especialistas em Educação do
Estado do MA

Organizadoras:
Marta Regina Domingues e Marilane Oliveira Teixeira

Metodologia para um Índice de Desenvolvimento em Empreendimentos Solidários

Arilson Favareto
Egeu Esteves
Reginaldo Magalhães

Marta Regina Domingues é educadora, Mestra em Educação, Política e Sociedade pela PUC/SP; assessora pedagógica da Secretaria Nacional de Formação da CUT desde 1998 e coordenadora pedagógica do Projeto Especial de Qualificação Profissional – PROESQ – *Quem luta também educa!* 2005-2007

Marilane Oliveira Teixeira é economista, Mestra em Economia Política pela PUC/SP; doutoranda em Economia Social do Trabalho, no Instituto de Economia da Unicamp e formadora da Escola Sindical São Paulo-CUT.

Arilson Favareto é sociólogo, Doutor em Ciência Ambiental, Professor da Universidade Federal do ABC.

Egeu Esteves é psicólogo, Mestre e doutorando em Psicologia Social pela Universidade de São Paulo - USP .

Reginaldo Magalhães é especialista em políticas públicas e Mestre em Ciência Ambiental pela Universidade de São Paulo - USP .

SECRETARIA NACIONAL DE FORMAÇÃO - CUT

Secretário Nacional de Formação

JOSÉ CELESTINO LOURENÇO

Coordenador-Geral

MARTINHO DA CONCEIÇÃO

Assessoria

- ARCHIMEDES FELÍCIO LAZZERI
- MARISTELA MIRANDA BÁRBARA
- MARTA REGINA DOMINGUES
- PAULA CRISTINA BERNARDO

Secretária

LUCI FERNANDES

ESCOLA SINDICAL SÃO PAULO - CUT

Conselho Político

Sind. Químicos do ABC
APARECIDO DONIZETI DA SILVA

Apeoesp
CARLOS RAMIRO DE CASTRO

Sinsexpro
CARLOS TADEU VILANOVA

Sindsaúde
CÉLIA REGINA COSTA

Presidente da CUT Estadual
EDÍLSON DE PAULA OLIVEIRA

Escola Sindical SP-CUT
ELIAS SOARES

Escola Sindical SP-CUT
HELIO DA COSTA

Secretário Estadual de Formação
CARLOS TADEU VILANOVA

Secretário Nacional de Formação

JOSÉ CELESTINO LOURENÇO

Sind. dos Petroleiros de SP
JOSÉ SAMUEL MAGALHÃES

Sind. Bancários de SP
LUIZ CLÁUDIO MARCOLINO

Sind. Metalúrgicos do ABC
TARCISIO SECOLI

Coordenação

Coordenador Geral/Secretário de
Formação CUT-SP
CARLOS TADEU VILANOVA

Coordenador Administrativo
ELIAS SOARES

Coordenador de Formação
HELIO DA COSTA

Equipe de Formação

- ANA PAULA ALVES OLIVEIRA

- ELAINE OLIVEIRA TEIXEIRA

- ELIAS SOARES

- ERNANI FERNANDES MOREIRA
- HELIO DA COSTA

- KARIN ADRIANE HUGO LUCAS
- LENIR DE VISOVINI

- MARILANE OLIVEIRA TEIXEIRA
- MARIO HENRIQUE GUEDES LADOSKY

- MARLUSE CASTRO MACIEL
- NEIDE DOS SANTOS VERÃO
- PÉRSIO PLENSACK
- WILLIAM NOZAKI

Apoio Administrativo

- CLARICE MARIA DE MELO
- ESTHER RIVELLES

- MARIA DA CONCEIÇÃO C. ALVES
- SONIA CALIL ELIAS ROCHA
- VANDERLEI SOARES CABRAL

Apoio Pedagógico

- HELANNE APARECIDA PEREIRA
- MARIA DE LOURDES
- INÊS OÑA



Coordenação Geral
CARLOS TADEU VILANOVA

Coordenação Financeira
ELIAS SOARES

Coordenação Pedagógica
MARTA REGINA DOMINGUES

Apresentação

Esta publicação é fruto de estudos e pesquisas desenvolvidos no âmbito do Projeto Especial de Qualificação – PROESQ – *Quem luta também educa!*, iniciativa da Central Única dos Trabalhadores – CUT, por meio da Secretaria Nacional de Formação da CUT e da Escola Sindical São Paulo-CUT.

O PROESQ - *Quem luta também educa!* foi realizado por meio de convênio estabelecido entre a Escola Sindical São Paulo-CUT e o Ministério do Trabalho e Emprego – MTE, dentro da Política Nacional de Qualificação – PNQ; e financiado pelo Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT.

O Conselho Deliberativo do FAT – Codefat, um dos mais importantes órgãos tripartites e paritários do país, delibera sobre várias políticas relacionadas ao Sistema Público de Emprego, Trabalho e Renda. Entre elas, a política de qualificação social e profissional.

Com a finalidade de desenvolver e aprimorar metodologias e tecnologias apropriadas para a educação e qualificação social e profissional de trabalhadores e trabalhadoras, um dos objetos de estudo ao qual nos dedicamos durante o desenvolvimento do *Quem luta também educa!* foi o *Desenvolvimento Sustentável e Solidário* e, em especial, ao desenvolvimento de uma metodologia para a construção de um índice de desenvolvimento em empreendimentos solidários.

Este livro traz, juntamente com uma contextualização da economia solidária e do cooperativismo, os principais resultados obtidos até o momento, com a elaboração da Metodologia para um Índice de Desenvolvimento em Empreendimentos Solidários e sua aplicação nas cinco regiões do país .

Para a CUT, o sindicalismo deve estar a serviço da construção de uma nova sociedade, na qual os princípios de democracia, participação e autonomia estejam na base das relações de trabalho. A participação ativa das entidades sindicais na identificação, formulação e implementação de metodologias e tecnologias inovadoras é de fundamental importância para o desenvolvimento do país com ampliação de direitos e aprofundamento da democracia.

Nossa expectativa, ao realizar este trabalho, é a de que a Metodologia e a construção de um Índice de Desenvolvimento em Empreendimentos Solidários aqui delineados resultem em novas contribuições e subsidiem o movimento sindical, os governos e a sociedade

em geral na elaboração e gestão de processos sustentáveis de desenvolvimento, com inclusão social, valorização do trabalho e ampliação de direitos.

Desejamos a todos uma excelente leitura!

Artur Henrique da Silva Santos – Presidente Nacional da CUT

José Celestino Lourenço – Secretário Nacional de Formação da CUT e membro do Conselho Político da Escola Sindical São Paulo-CUT

Carlos Tadeu Vilanova – Secretário de Formação da CUT São Paulo e coordenador geral da Escola

Índice

Introdução	11
Considerações Iniciais	19
Economia Solidária, Cooperativismo e Desenvolvimento Territorial ..	13
Capítulo 1 - Breve História do Cooperativismo	27
O Pensamento Cooperativista no Brasil	34
Instituições e Políticas para a Promoção da Economia Solidária e do Desenvolvimento Local	38
Capítulo 2 - Experiências de Economia Solidária	47
As Formas Invisíveis do Trabalho	55
Economia Solidária e Desenvolvimento Local	61
Capítulo 3 - Implicações para um Sistema de Indicadores em Economia Solidária	65
Os Indicadores Existentes sobre Economia Solidária	67
Indicações para um Novo Sistema de Indicadores	69
Classificação de Entrada	72
Capítulo 4 - Metodologia e Primeiros Retratos	77
Considerações Finais	83
Referências Bibliográficas	85
Anexos	87

Introdução

Após o breve período de duração da primeira fase do PROESQ – *Quem luta também educa!*, em 2005, no qual desenvolvemos, em parceria com a Plural Cooperativa, uma versão preliminar do Sistema de Indicadores Analíticos de Desenvolvimento Territorial¹, verificamos que seria necessário desenvolver uma metodologia específica para a construção de um Índice de Desenvolvimento em Empreendimentos Solidários.

Na segunda fase do *Quem luta também educa!*, ocorrida entre dezembro de 2005 e junho de 2007, uma das prioridades que adotamos foi a elaboração e aplicação deste índice, cujos resultados estão aqui apresentados.

A Central Única dos Trabalhadores criou, em 1999, a Agência de Desenvolvimento Solidário – ADS, a partir de um intenso debate realizado pelo sindicalismo cutista. As novas configurações do mercado de trabalho e da organização produtiva no Brasil, entre outros fatores, colocaram na pauta política da CUT a necessidade de constituir novos referenciais de geração de trabalho e renda e alternativas de desenvolvimento, tendo como princípios fundamentais a economia solidária e o desenvolvimento sustentável.

As questões centrais deste debate diziam respeito a aspectos conceituais e políticos. Dentre eles:

... a relação entre economia solidária e socialismo, a ampliação da base de representação do sindicalismo cutista, as relações entre economia solidária, políticas de emprego e projetos de desenvolvimento, as contradições do cooperativismo, como instrumento de precarização e instrumento de emancipação dos trabalhadores, dentre outras questões. (ADS-CUT. 2007)

Juntamente com a definição de criar a ADS, estimulando as iniciativas de cooperativismo autêntico, a CUT resolveu, em seu 7º Congresso Nacional, desenvolver diversas ações sindicais para combater o falso cooperativismo, a organização dos trabalhadores desempregados e a intensificação das lutas por políticas públicas.

Desse modo, as lutas, reivindicações e estratégias do movimento sindical cutista passam a ter dois referenciais que se complementam. A valorização do trabalho assalariado, com o fortalecimento das negociações e contratações coletivas, a elevação dos níveis de formalidade e dos

¹ Os resultados obtidos com a elaboração e aplicação do Sistema de Indicadores Analíticos de Desenvolvimento Territorial no PROESQ 2005-2007, foram publicados In: DOMINGUES, Marta Regina e TEIXEIRA, Marilane Oliveira (Orgs.). 2007. *Índice de Desenvolvimento Territorial - Estudos de Aplicabilidade*. São Paulo: CUT.

patamares salariais nos contratos de trabalho – para todas as categorias profissionais, é uma importante estratégia para reequilibrar a correlação de forças entre Capital e Trabalho, pois, nas últimas duas décadas, com a globalização e as transformações no modelo de acumulação do capital, o desemprego em massa e a precarização das relações de trabalho têm sido fatores francamente favoráveis ao Capital. O fortalecimento de um cooperativismo autêntico, democrático e autogestionário, com garantia de direitos aos trabalhadores e trabalhadoras, e políticas públicas que fomentem e fortaleçam uma geração de renda sistêmica e melhor consolidada, além de possibilitar que um contingente cada vez mais expressivo de pessoas saia das estatísticas de miséria e pobreza, se somam para um reequilíbrio entre oferta e demanda no mercado de trabalho.

A união entre trabalhadores assalariados e auto-empregados fortalece o emprego formal, a geração de renda e as prerrogativas e direitos da classe trabalhadora, num marco comum da construção de uma nova sociedade, plural, democrática e inclusiva.

Criada com o papel de “promover a constituição, fortalecimento e articulação de empreendimentos autogestionários, buscando a geração de trabalho e renda através da organização econômica, social e política dos trabalhadores, inseridos em um processo de desenvolvimento sustentável e solidário” (CUT. 2006), a ADS possibilitou a constituição de cooperativas em vários estados do Brasil e a organização de duas centrais de cooperativas: a ECOSOL e a UNISOL.

O Sistema Nacional de Cooperativas de Economia e Crédito Solidário - Ecosol é constituído por Cooperativas de Crédito Singulares, Postos de Atendimento ao Cooperado (PACs), Bases de Apoio e pela Cooperativa Central de Crédito e funciona de maneira articulada por meio de sistemas de informação, comunicação e de governança cooperativa, administrados pela central em permanente contato – online – com as cooperativas singulares e com o Banco Central.

A UNISOL Brasil, que tem a finalidade de organizar, representar e articular, de forma ampla e transparente, as cooperativas, associações e outros empreendimentos autogestionários da economia solidária, foi constituída e é dirigida pelos sócio-trabalhadores das cooperativas e empreendimentos filiados, é uma alternativa na organização e na aglutinação dos interesses legítimos dos empreendimentos autogestionários e das cooperativas de produção e serviços, e hoje atua em vários estados, nos setores: alimentício, de artesanato, metalúrgico, químico, reciclagem, serviços, têxtil e agricultura.

A intensificação das lutas por políticas públicas, especialmente no

campo da economia solidária, também ocorre num contexto político mais amplo que envolve desde a difusão dos princípios e possibilidades de uma proposta alternativa de desenvolvimento tanto no meio sindical quanto no meio acadêmico e outros, até o apoio da CUT à eleição e reeleição do Governo Lula. Em 2003, após aprovação pelo Congresso Nacional, foi criada a Secretaria Nacional de Economia Solidária no Ministério do Trabalho e Emprego.

Estes são sinais, dentre outros, de profundas mudanças na política nacional, já que desde sua criação, o Ministério do Trabalho e Emprego dedicara-se, exclusivamente, aos trabalhadores assalariados e, a partir de 2003, passa a se dedicar também ao cooperativismo e associativismo urbano². Segundo Singer (2004), a principal finalidade da Secretaria Nacional de Economia Solidária é:

difundir e fomentar a economia solidária em todo o Brasil, dando apoio político e material às iniciativas do Fórum Brasileiro de Economia Solidária (FBES). Esse fórum inclui as principais agências de fomento da economia solidária, a rede de gestores municipais e estaduais de economia solidária, a Associação Brasileira de Gestores de Entidades de Micro-Crédito (Abcred) e as principais associações e redes de empreendimentos solidários de todo o país.

Com o objetivo de dar visibilidade aos Empreendimentos Econômicos e Solidários, em 2005, a Secretaria Nacional de Economia Solidária iniciou o processo de mapeamento da Economia Solidária no Brasil, por meio da construção de um banco de dados eletrônico com vistas à constituição de um Sistema Nacional de Informações da Economia Solidária. Este mapeamento identificou 14.954 Empreendimentos Econômicos Solidários em 2.274 municípios, o que corresponde a 41% do total dos municípios brasileiros.

A distribuição regional destes empreendimentos aponta para uma grande concentração (44%) na região Nordeste. Nas demais regiões têm-se a seguinte distribuição: 13% na região Norte, 14% na região Sudeste, 12% na região Centro-Oeste e 17% na região Sul.

A região Norte apresenta a maior concentração de empreendimentos por municípios sobre o total (56%), seguida pela região Centro-Oeste (53%), a região Nordeste (48%) e a região Sul e Sudeste com 43% e 23% dos municípios, respectivamente.

De acordo com o Atlas da Economia Solidária no Brasil 2005, os

² O associativismo e cooperativismo rural continuam de responsabilidade do Ministério da Agricultura.

empreendimentos, quanto à sua forma de organização, estão distribuídos em cooperativas, associações, grupos informais e outros. A organização por meio de associações prevalece (54%), seguida dos grupos informais (33%), Organizações Cooperativas (11%) e outras formas de organização (2%).

Os dados revelam que no conjunto dos participantes associados aos empreendimentos, a participação relativa dos homens é de 64%, enquanto a das mulheres é de 36%. A região Sul concentra a maior participação dos homens (71%) enquanto a região Centro-Oeste concentra a maior participação das mulheres (41%). (Brasil. 2006)

Os resultados da I Conferência Nacional de Economia Solidária, realizada em 2006 por iniciativa da Secretaria Nacional de Economia Solidária, apontam vários avanços, desde uma melhor articulação política, econômica, social e humana até a constituição de novas mentalidades – fatores fundamentais para impulsionar a economia solidária. Isto está se refletindo na melhor organização e enraizamento da política, com a “constituição de Fóruns (municipais, regionais, estaduais), em especial o Fórum Brasileiro de Economia Solidária, Redes de Produção e Comercialização, Redes de Trocas Solidárias, Rede de Gestores de Políticas Públicas de Economia Solidária e Frentes Parlamentares de Economia Solidária” (Brasil. 2006a)

Também cresceu em quantidade e houve uma diversificação de entidades de assessoria e fomento à economia solidária e, além disso, na visão dos participantes da I Conferência, a economia solidária “está ultrapassando a dimensão de iniciativas isoladas e fragmentadas, para sua inserção nas cadeias produtivas, redes e articulações com processos de desenvolvimento locais e territoriais, orientando-se, cada vez mais, rumo a uma articulação nacional e internacional, em especial a latino-americana.” (Brasil. 2006a)

No campo da qualificação social e profissional, a Secretaria Nacional de Economia Solidária e o Departamento de Qualificação do MTE desenvolveram o Plano Setorial de Qualificação - PlanSeQ em economia solidária e o projeto de apoio ao desenvolvimento local em Economia Solidária, com o atendimento de comunidades tradicionais e segmentos historicamente excluídos das políticas públicas como quilombolas, desempregados, indígenas, mulheres, catadores de materiais recicláveis, etc. Além da ampliação do campo da Economia Solidária, essas ações apontam para um novo modelo de desenvolvimento construído a partir da participação direta das próprias comunidades e segmentos na elaboração das suas estratégias de desenvolvimento. (Brasil. 2006a)

Dentre as fragilidades que persistem para a consolidação da economia solidária, também apontadas na I Conferência, consta uma insuficiente institucionalização da política pública, com ausência de legislação e

regulamentação apropriadas que possibilitem políticas sistêmicas de financiamento, formação, comunicação e comercialização, além da sobreposição entre as agendas nacional, estaduais e municipais, e um desequilíbrio na divisão de recursos entre os estados da federação. Um importante desafio que foi diagnosticado é o desenvolvimento da cooperação entre os empreendimentos solidários.

Concordando com Nascimento (2004) de que “não há autogestão sem economia solidária e que não pode haver economia solidária sem autogestão”, além do fortalecimento dos princípios éticos e políticos e dos valores de solidariedade e cooperação, há de se fortalecer as condições objetivas em que estes princípios e valores possam florescer. É no espaço do mercado e suas lógicas competitivas que os empreendimentos solidários enfrentam os desafios de, por um lado, aprender e construir a autogestão por meio de experiências concretas e, de outro lado, sobreviver economicamente. Como alternativa econômica, segundo Barbieri & Rufino (s/d):

As cooperativas têm enfrentado várias dificuldades de inserção no mercado. Estas dificuldades são provocadas por questões políticas, econômicas, jurídicas e outras que dificultam seu desenvolvimento. Além dessa dificuldade externa, existe ainda a interna que é a organização da gestão e da produção da cooperativa, uma vez que os cooperados, em regra, sabem desenvolver as tarefas envolvidas na produção, mas não têm experiência na gestão e no controle do processo como um todo

Um dos maiores desafios e também um grande benefício, em primeiro lugar para os próprios trabalhadores dos empreendimentos autogestionários e solidários e, em segundo lugar para os formuladores e gestores de políticas, é a identificação dos fatores internos e externos que contribuem para o êxito destes empreendimentos. Considerando o curto período, em termos históricos, das atuais experiências em economia solidária, os fatores externos, relacionados à necessidade de políticas sistêmicas estão mais bem delineados, inclusive políticas de fomento e suporte tecnológico, dentre outros. Mas é fundamental acumular e formular conhecimentos acerca da organização e gestão da produção e da administração, e as formas adotadas para inserção e competição no mercado amplo que possam revelar os diferenciais das experiências que têm obtido maior êxito. Além disso, importa identificar como e em qual medida os fatores da solidariedade e cooperação constituem diferenciais de eficiência, quando comparados os empreendimentos de economia solidária aos empreendimentos tradicionais.

Certamente, a qualificação social e profissional dos trabalhadores autogestionários é um dos fatores mais importantes para o êxito destes

empreendimentos. Neste âmbito, o aprofundamento das propostas de formação e educação necessita considerar e se posicionar diante de questões ainda não refletidas e formuladas com a profundidade exigida, e que também dependem de outros condicionantes e intervenientes. Por exemplo, no interior de um empreendimento, quais os mecanismos mais apropriados para a socialização efetiva dos saberes que se constituem no fazer coletivo dos empreendimentos solidários, a partir de distintos sujeitos, históricos e qualificações profissionais e escolaridades diferenciadas? Ou seja, como gerir a qualificação profissional no interior dos empreendimentos para atender tanto à eficiência necessária para a inserção no mercado quanto ao imperativo do controle coletivo dos processos e decisões, e à perspectiva da superação da parcelarização e subordinação no trabalho, construindo uma nova cultura no trabalho, democrática e socialista?

Certamente, um caminho para a solução desta e outras questões tão importantes será construído passo a passo. A formulação de uma Metodologia para um Índice de Desenvolvimento em Empreendimentos Solidários, abrangendo as dimensões do ambiente sócio-econômico, de capacidade e de eficiência é uma contribuição a estes debates.

Com indicadores (e variáveis) selecionados para cada uma das dimensões, o Índice de Desenvolvimento em Empreendimentos Solidários delineado aborda aspectos das vantagens de localização, estrutura produtiva e capital social (dimensão do ambiente sócio-econômico). As capacidades financeiras, de gestão, participação, negociação, cooperação e concorrência, juntamente com indicadores de conhecimento local/prático e conhecimento técnico-científico compõem a dimensão capacidade. Já a dimensão eficiência é construída a partir dos indicadores de eficiência alocativa, locacional, inovativa, distributiva, ambiental e sócio-política. A metodologia formulada tem a finalidade de orientar avaliações e a tomada de decisões, identificando fatores de sucesso, dificuldades e demandas.

Nossa expectativa é de que este trabalho, ainda inicial, possa contribuir com o movimento sindical, com o movimento de economia solidária e, em especial, com os trabalhadores e trabalhadoras que vivenciam a construção de uma economia solidária no cotidiano do seu trabalho nos empreendimentos.

Além disso, esperamos que outras vozes e opiniões se somem às idéias apresentadas a seguir, aprimorando-as.

Boa leitura!

As Organizadoras.

Bibliografia

- ADS.CUT. 2007. ADS – Agência de Desenvolvimento Solidário. Central Única dos Trabalhadores. In: <http://www.cut.org.br>
- BARBIERI, Luciana e RUFINO, Sandra. (s/d). A Gestão da Autogestão nas Cooperativas. Núcleo de Gestão – ITCP/USP
- BRASIL. 2006. Atlas da Economia Solidária no Brasil. 2005. Brasília: MTE, SENAES, 2006. 60p.
- BRASIL. 2006a. I Conferência Nacional de Economia Solidária: “Economia Solidária como Estratégia e Política de Desenvolvimento”. Brasília. MTE-SENAES, 26 à 29 de junho de 2006.
- CUT. 2006 – Central Única dos Trabalhadores. Livro de Resoluções do 9o Congresso Nacional da CUT - 5 a 9 de junho de 2006
. In: <http://www.cut.org.br>
- NASCIMENTO, Cláudio. 2004. A autogestão e o “Novo Cooperativismo”. Brasília. MTE-SENAES.
- SINGER, Paul. 2004. A Economia Solidária No Governo Federal. In: Mercado de Trabalho - IPEA N° 24, ago 2004.

Considerações iniciais

A esteira da chamada crise da sociedade salarial e da busca de alternativas econômicas no período posterior a experiência do chamado 'socialismo real', uma das principais novidades foi a ascensão do debate sobre Economia Solidária. Ao longo da última década e meia, várias foram as experiências que se multiplicaram em todo o Brasil, boa parte delas impulsionada ou apoiada pelo movimento sindical. Porém, como em todo tema recente, uma série de imprecisões e lacunas permeia este debate. Um dos campos que ainda carecem de maior aprofundamento é a busca por indicadores que permitam aferir em qual medida os empreendimentos solidários estão tendo sucesso, onde estão as maiores dificuldades, em qual medida se diferem de fato de empreendimentos organizados sob o tradicional formato das relações capital/trabalho.

O estudo apresentado nas próximas páginas busca justamente suprir esta lacuna. Ele foi elaborado visando produzir uma metodologia inovadora, capaz de aferir diferentes caracteres estruturantes de empreendimentos solidários e, junto disto, verificar diferentes dimensões da eficiência deste empreendimento. Trata-se de um primeiro exercício, menos, portanto, do que um trabalho exaustivo, e que deverá ser retomado e aperfeiçoado em esforços futuros. A primeira parte traz uma breve discussão sobre aspectos conceituais relativos ao tema da Economia Solidária, com o intuito de fixar algumas referências que serão utilizadas para a elaboração dos indicadores. A segunda parte traz uma apresentação tópica dos principais esforços já realizados na produção de indicadores sobre este mesmo tema. A terceira parte contém o esboço de metodologia utilizado, suas dimensões, indicadores e variáveis. A quarta parte apresenta os resultados da aplicação da metodologia a um conjunto de empreendimentos selecionados.

Embora se trate de um estudo preliminar, como apontado acima, um objetivo adicional é colher evidências que permitam formular uma hipótese sobre as razões do sucesso ou do fracasso de determinados empreendimentos. A idéia inicial, a ser lapidada a partir das primeiras evidências empíricas aqui colhidas, consiste em afirmar que estas razões não derivam do tipo de empreendimento ou de sua localização geográfica, mas sim das características do tecido social dos territórios nos quais eles se situam. Isto é, um empreendimento solidário depende de maneira vital, de um entorno sócio-econômico que lhe forneça laços sociais capazes de estabilizar as relações entre os membros que os compõem (Fligstein, 2001) e acessar

oportunidades de negócios e de inserção em mercados que não dependem necessariamente de fatores como escolaridade ou do setor econômico ao qual se destinam, mas sim da diversificação de opções de interação social, tal como sugerido nos trabalhos de Mark Granovetter.

Economia solidária, cooperativismo e desenvolvimento territorial

Até meados dos anos 1990 era muito difícil encontrar o termo “Economia Solidária” em textos, documentos ou discursos. Hoje, há não só muitas formulações a respeito, mas também uma série de organizações voltadas para este campo. No Governo Federal, na gestão de Lula, uma Secretaria específica para este assunto foi criada no âmbito do Ministério do Trabalho. Mas será que todos estamos falando da mesma coisa quando falamos em “Economia Solidária”? Por que este tema ganhou tanto espaço nos últimos anos? Quais os principais desafios a serem enfrentados para a promoção da Economia Solidária? Como a produção de indicadores pode auxiliar nesta empreitada?

A partir de meados dos anos 1990, a economia solidária passa a compor o cenário nacional. Por que isto muda justamente neste período? A resposta à esta pergunta parece residir em três fatos que aconteceram nas últimas décadas do século XX.

O primeiro fato diz respeito ao ideário das organizações populares e de esquerda. Ao longo de todo o século XX, a principal perspectiva de transformação social esteve ligada à tomada do Estado. Foi assim com a Revolução Russa, depois com a Revolução Chinesa e com a Revolução Cubana. Ocorre que, em todos os casos, as tentativas de transformação do capitalismo desde o Estado resultaram em experiências fracassadas sob vários aspectos, sendo o mais destacado deles a falta de liberdade e democracia. O ápice deste desencantamento com aquilo que se convencionou chamar “socialismo real” acontece na passagem dos anos 1980 para os anos 90, com a queda do Muro de Berlim. Desde então, repensar as estratégias de contestação ao capitalismo e de construção de uma nova economia e uma nova sociedade tornou-se imperativos.

O segundo fato diz respeito às mudanças pelas quais o capitalismo passou desde os anos 1970 e que, no Brasil, se fizeram sentir mais pesadamente a partir dos anos 90. A adoção de novas tecnologias como a microeletrônica e a robótica resultaram no desemprego de enormes

contingentes de trabalhadores trazendo consigo a necessidade de se criar soluções para este drama que atinge um número cada vez maior de pessoas.

O terceiro fato, por fim, está relacionado ao papel do Estado na organização da economia. Se desde os anos 1950 até os anos 70, o Brasil foi um dos países que mais cresceu economicamente no mundo, a partir dos anos 1980 esta situação muda drasticamente e, desde então, a economia nacional está estagnada (isto é, a economia cresce, mas as taxas muito próximas do crescimento da população, o que faz com que os postos de trabalho criados sejam insuficientes para absorver toda a população que entra no mercado). Com a crise, diminuem também os recursos de que o Estado dispõe para investir. Isso faz com que se passe a pensar em alternativas que vão além dos moldes tradicionais existentes desde o pós-guerra, baseados na expansão do emprego industrial e no gasto público.

Uma consequência destas três ordens de mudanças foi, portanto, a busca de novas utopias, capazes de, a um só tempo, dar respostas imediatas a problemas tão concretos como o desemprego, e servir como embriões de novas formas de organização da economia e da sociedade. Estavam dados, assim, os parâmetros para o surgimento e afirmação do debate sobre Economia Solidária.

Quando se olha para a diversidade de organizações e de perspectivas assumidas pelo debate sobre Economia Solidária, neste curto intervalo de tempo, chega-se facilmente à constatação de que, mais do que um conceito específico, passível de se expressar por uma definição substantiva, trata-se de um tipo de movimento social ou, em outros termos, de uma idéia/força, capaz de mobilizar diferentes sujeitos.

Economia Solidária, economia social, sócio economia solidária, economia popular: estes termos não são exatamente sinônimos, cada qual apresenta nuances e acentos diferenciados em relação aos demais, mas todos têm em comum o fato de se referirem a *formas de organizar a produção, a distribuição e o crédito orientadas por princípios solidários*.

Entre estas formas, as cooperativas são as mais antigas e melhor conhecidas, mas a elas se somam outras, como os clubes de troca (formados por grupos de produtores para intensificar o intercâmbio entre as pessoas e grupos, não raramente utilizando inclusive uma “moeda” própria) e os bancos do povo (cooperativas de crédito ou agências de financiamento dirigidas aos mais pobres, onde o crédito é garantido pelo compromisso solidário entre as pessoas ou grupos).

Se isto é comum às várias definições, em que elas divergem? As diferenças são tantas quanto às organizações existentes ou os termos utilizados, mas as principais dizem respeito ou à forma de organização dos empreendimentos ou ao que se espera com tais iniciativas.

No que diz respeito à forma de organização dos empreendimentos, há organismos e definições que têm por foco somente cooperativas autogestionárias, enquanto outros consideram que a Economia Solidária envolve todo o conjunto de organizações e experiências baseado em princípios de solidariedade (como empresas sociais, clubes de troca, associações de produtores familiares, etc).

No que diz respeito ao alcance de tais iniciativas, há aqueles que vêem nelas apenas uma alternativa ao desemprego para grupos populares, enquanto outros vêem nelas embriões de formas de organizar a produção e a sociabilidade entre os trabalhadores numa perspectiva de superação do capitalismo.

Estas diferenças vão se traduzir na definição de públicos distintos para a atuação destas organizações (como a Anteag, a ADS, a Unisol) ou no viés das políticas a serem adotadas ou defendidas por cada uma delas (maior ou menor ênfase no acesso a novas tecnologias dependendo das características dos grupos, maior ou menor abertura ao mercado, maior ou menor importância ao financiamento para o empreendimento, temas e tipos de atividade de formação e capacitação, etc).

Apesar das diferenças, o que se observa é que há, hoje, mais convergências do que divergências entre o conjunto de organizações que trabalham com a Economia Solidária. Uma das maneiras de ir mais fundo nos significados possíveis (e, portanto, nos contornos e nos alcances) da Economia Solidária é entender os marcos teóricos que cercam a emergência deste tema.

O economista e cientista político Fernando Haddad, discutindo esta questão, argumenta que o debate teórico sobre o significado da Economia Solidária parte de duas questões fundamentais.

Uma primeira questão, suscitada pela teoria política, diz respeito à crescente apatia das pessoas frente aos processos eleitorais e demais processos que envolvem a tomada de decisões sobre os rumos das várias sociedades. Tal problema é atribuído à uma falta de “educação cívica” para se interessar pelas questões gerais da política nacional.

Para atacar esse “nó”, o exercício da democracia nos espaços que são mais próximos das pessoas e que lhes dizem respeito mais diretamente, como o local de trabalho, poderia cumprir justamente este papel de estimular o desejo de participação. Daí a importância de formas mais democráticas de organização do trabalho, para a qual o cooperativismo é um grande exemplo.

Uma segunda questão, suscitada pela teoria econômica, diz respeito ao papel desempenhado pelo poder econômico na definição dos rumos da política. Diante da fraca participação popular, o poder econômico garante, a (há) um só tempo, mais visibilidade às propostas dos setores dominantes e maiores dificuldades ao acesso à plena informação por parte dos setores populares.

Por trás dessa questão está a idéia de que a igualdade de condições pressupõe não somente a igualdade formal de participação como fundamentalmente uma igualdade substantiva quanto aos meios materiais (recursos econômicos que podem se converter em recursos políticos) de que dispõem os vários sujeitos e setores da sociedade para o pleno exercício e funcionamento da democracia.

Sendo assim, alguma forma de socialização da riqueza, o que passa por alguma forma de socialização da propriedade, deveria ser implantada. Como a experiência do socialismo do leste europeu é uma experiência que concentrou no Estado a propriedade, em vez de socializá-la, emerge naturalmente a idéia do cooperativismo como uma socialização não estadista da propriedade, com a vantagem de permitir avanços progressivos, não vulneráveis a mudanças bruscas derivadas de mudanças nos grupos a frente do Estado.

Como resposta às duas ordens de questões, relativas à democracia econômica e à democracia política, o cooperativismo – base da Economia Solidária - aparece como solução teórica.

Por meio das alternativas no campo da Economia Solidária têm sido possível, aos setores populares, lidar com algumas questões complexas a serem operacionalizadas, como: a geração de emprego e renda, o processo de globalização, a crise fiscal do Estado e a eficiência econômica.

Junto à esta experimentação concreta, a ascensão do debate sobre a Economia Solidária vem referenciada em algumas experiências internacionais de renome, entre as quais cabe lembrar a Terceira Itália, os Kibutz (Israel) e o complexo cooperativo de Mondragón (Espanha).

Quando se olha para estas duas dimensões, a experiência internacional e a experiência brasileira recente, é possível apontar alguns “nós fundamentais” a serem desatados para a construção de um projeto de Economia Solidária. Entre estes grandes desafios cabe destacar os seguintes.

O desenvolvimento e acesso a tecnologias apropriadas de gestão – Aonde vem dando certo, o cooperativismo e demais iniciativas solidárias se apóiam em tecnologias de gestão mais compatíveis com a idéia de democracia e participação dos trabalhadores. O principal desafio aqui é elaborar mecanismos de gestão que permitam ao conjunto de trabalhadores que compõem um

empreendimento terem acesso às informações sobre a o funcionamento da cooperativa (ou outro empreendimento) e, também, criar canais de participação e decisão efetiva deste mesmo conjunto de trabalhadores sobre os rumos e a organização do negócio. Tudo isso sem cair num democratismo que, a título de dar voz a todos, engessa os processos decisórios e diminui a eficiência do empreendimento

O desenvolvimento e acesso a tecnologias apropriadas de produção

– Se para a empresa capitalista a inovação é um fator-chave, não há porque imaginar que numa empresa cooperativa este mesmo elemento ocupa um lugar menos destacado. O problema é que, em geral, a inovação tecnológica sempre foi vista como um inimigo dos trabalhadores, já que, não raramente, ela resulta em diminuição do trabalho humano. Mas, inovação não é apenas introdução de máquinas. Inovação também é busca de novos mercados, aperfeiçoamento de produtos, e até mesmo mudanças de embalagem visando tornar o produto mais atraente. Aliar eficiência e solidariedade, competição e cooperação, conhecimento científico e conhecimento local e prático, é fundamental para a viabilidade de empreendimentos solidários.

A ampliação e democratização do acesso ao crédito – Citando novamente o paralelo com a grande empresa, se grandes grupos capitalistas dependem do financiamento público, por que imaginar que os empreendimentos solidários precisam se viabilizar tendo por base somente os recursos próprios, sobretudo quando se trata de grupos populares, com pouco capital a investir? É fundamental criar mecanismos e regras para ampliação e democratização do acesso ao crédito. Os Bancos do Povo têm dado origem a uma nova maneira de ver o crédito popular, mostrando como a inadimplência entre esta população é baixa e mostrando também como pequenas somas podem fazer uma grande diferença para famílias, empreendedores e comunidades. As cooperativas de crédito também têm se mostrado uma alternativa plenamente viável de acesso a fundos públicos. A criação de novos fundos e a alteração de aspectos restritivos da legislação existentes podem potencializar ainda mais tais iniciativas.

Reformulações no sistema tributário – Este quarto campo é, talvez, o mais complexo, uma vez que o sistema tributário é alvo de fortes polêmicas e envolve simplesmente todo o conjunto de agentes (indivíduos, governos, empresas) sociais. Os debates recentes sobre a reforma tributária são

uma pequena mostra de como o assunto é delicado e explosivo. Ainda assim, é preciso pensar em formas de fazer com que o sistema tributário não onere as cooperativas. Antes o contrário: é preciso fazer com que o sistema tributário incentive este tipo de empreendimento.

Direitos sociais – Um quinto desafio consiste em criar formas de escapar de um dualismo perigoso, onde uma parte dos trabalhadores continuaria formalmente contratada e gozaria de todos os direitos sociais e trabalhistas, enquanto as cooperativas seriam reservadas aos setores precarizados, desprovidos de direitos. Isso remete à necessidade de compor uma agenda ampla, em alianças com os sindicatos. Isto é, trata-se de associar a construção de um projeto cooperativo, popular e solidário aos demais aspectos da agenda histórica do movimento sindical.

Romper o isolamento material e simbólico que cerca a economia solidária – Um último (mas nem por isso menos importante) desafio a ser superado consiste em romper com o isolamento dos empreendimentos solidários. Sua plena viabilização depende de desfazer, no imaginário dos agentes econômicos (empresas, agentes financeiros, órgãos públicos), a imagem de que as cooperativas e demais formas solidárias de trabalho são um mero paliativo à situação de desemprego, sem possibilidades de sucesso econômico. Isso, por sua vez, só acontecerá quando os próprios empreendimentos solidários deixarem de se ver, exclusivamente, como peças de resistência e passarem a enxergar nestas iniciativas uma forma social específica de trabalho, com as mesmas possibilidades de eficiência que a empresa capitalista tradicional, porém, funcionando sob princípios diferenciados. O fato de os empreendimentos solidários mobilizarem uma parte do tecido social cuja principal característica, em boa parte dos casos, seria a fronteira com a exclusão, pode se tornar um trunfo, em vez de um empecilho para seu sucesso e reconhecimento.

Capítulo 1

Breve história do cooperativismo

Nos últimos anos, tem havido uma forte retomada do movimento cooperativista. Mas esta história não começou ontem. As origens do cooperativismo remontam séculos atrás, com o próprio surgimento do capitalismo. Desde então, várias foram as mudanças ocorridas na economia e na sociedade. Conhecer um pouco da gênese e evolução do cooperativismo é fundamental para que se possa aprender com os erros do passado e para que se possa aproveitar melhor as oportunidades do presente.

Historiadores e economistas relatam que desde a Antiguidade é possível encontrar formas de cooperação ou entajuda entre os homens: babilônios, por exemplo, praticavam um certo tipo de arrendamento de terras para exploração em comum; gregos e romanos formaram sociedades de auxílio mútuo para funerais; os primeiros cristãos escolhiam grupos de pessoas que ficavam encarregadas de aprovisionar gêneros alimentícios, num sistema parecido com as atuais cooperativas de consumo.

Mas é somente com o surgimento do capitalismo que nascem também as cooperativas, tais quais as conhecemos hoje. A Revolução Industrial, que acontece na Inglaterra, na metade do século XVIII, cria as condições que levaram ao surgimento das primeiras cooperativas: os trabalhadores das manufaturas da época eram qualificados e possuíam associações de ofício que controlavam o exercício profissional; com a introdução das máquinas, estes trabalhadores começaram a sofrer a competição das fábricas, que empregavam pessoas não qualificadas e produziam produtos mais baratos do que os artesanais.

O desdobramento natural de tal situação estava no fato de que, em pouco tempo, grandes contingentes de trabalhadores ficariam sem trabalho. As associações fizeram de tudo para impedir que as máquinas tirassem o sustento de seus membros. Ações clandestinas violentas – como a quebra das máquinas – foram reprimidas com vigor. Ao mesmo tempo, Robert Owen, um dos precursores do socialismo, argumentava que a indústria, em si, era benéfica, pois barateava os bens de consumo, mas argumentava também que as fábricas deveriam ser colocadas sob o controle dos trabalhadores e que os resultados do trabalho em comum deveriam ser repartidos igualmente. Owen propunha ainda que, ao redor das fábricas, se formassem aldeias cooperativas, em que os meios de produção seriam possuídos e geridos coletivamente.

Durante sua vida, Owen criou várias aldeias com este caráter, uma nos EUA e as demais na Inglaterra. Na primeira metade do século XIX, o *owenismo* tornou-se um movimento de massas na Inglaterra e passou a inspirar o nascente movimento das *trade-unions*. Owen tornou-se uma expressiva liderança das lutas operárias e passou a orientar os sindicatos a formar cooperativas de produção, visando disputar o mercado dos capitalistas.

Nesta época, centenas de cooperativas foram formadas e em diversas ocasiões os sindicatos tentaram levar adiante a estratégia preconizada por Owen. A reação dos capitalistas, claro, não tardou: foi organizada uma violenta ofensiva contra as organizações dos trabalhadores; trabalhadores com ligações com o movimento operário foram expulsos das empresas; listas com os nomes dos ativistas circulavam para lhes impedir de conseguir emprego; os trabalhadores eram obrigados a assinar uma promessa de jamais se filiar a um sindicato.

Com isso, parte dos sindicatos teve de fechar e outros passaram à clandestinidade. Com o declínio do movimento operário, muitas cooperativas também encerraram suas atividades. Mas, em 1844, um pequeno número de trabalhadores industriais fundou em Rochdale, um importante centro têxtil, uma cooperativa de consumo que eles chamaram “*A sociedade dos pioneiros eqüitativos*”. Eram todos militantes operários owenistas ou cartistas (partidários de um grande movimento da época que lutava pelo sufrágio universal masculino). Apoiados na experiência das décadas anteriores, eles adotaram oito princípios como base de sua organização. Estes mesmos oito princípios inspirariam por muito tempo ainda a organização de cooperativas por todo o mundo.

Os princípios elencados no Quadro 1, a seguir, foram elaborados por ocasião da criação de um armazém cooperativo. Ao fazê-lo, os Pioneiros de Rochdale inovaram, adotando oito regras voltadas para evitar fragilidades, algumas delas causadoras do fracasso de inúmeras tentativas anteriores.

QUADRO 1	
Os princípios do cooperativismo segundo os Pioneiros de Rochdale	
1) A Sociedade seria governada democraticamente, cada sócio tendo um voto, independentemente do capital que tenha investido	Este princípio básico distinguia uma empresa cooperativa de uma empresa capitalista tradicional. Na empresa capitalista, o poder de decisão se origina do capital aplicado. Nas cooperativas todos os sócios devem ter o mesmo poder de decisão.
2) A Sociedade seria aberta a qualquer pessoa que quisesse se associar, desde que integralizasse uma quota mínima, igual para todos, de capital (no caso, uma libra).	Este princípio evitaria a degeneração da cooperativa com êxito nos negócios que proporcionam ponderável excedente em relação ao capital aplicado. Em tais casos, os sócios fundadores tendiam a fechar a cooperativa a novos sócios, expandindo-a mediante o assalariamento de trabalhadores ou por meio da admissão de novos sócios, mas em condições inferiores às dos fundadores. Isso levava à exploração dos novos sócios ou dos assalariados pelos fundadores.

3) Sobre a divisão do excedente, o capital seria remunerado a uma taxa fixa de juros (no caso, de 10%)

Este princípio tinha por finalidade evitar que todo excedente fosse apropriado pelos investidores, que é o princípio capitalista. Ao limitar a remuneração do capital à uma porcentagem fixa, a regra determina que o restante do excedente seja repartido segundo outro critério.

4) Sobre o critério a ser adotado para divisão do excedente, de que trata a regra anterior: o excedente que sobra depois de remunerado o capital deveria ser distribuído entre os sócios conforme o valor de suas compras.

Este princípio tinha por objetivo estimular os cooperados a utilizar os serviços da sociedade, premiando os que lhe dessem preferência. A sociedade precisava tanto do capital como da demanda dos sócios. A terceira e a quarta regras fixavam a repartição do excedente de uma forma que estimulasse tanto a inversão de poupança como as compras da cooperativa.

5) A Sociedade só venderia à vista

Esta regra foi dura para os trabalhadores, expostos a crises industriais periódicas, em que muitos ficavam desempregados. Mas, por isso mesmo, cooperativas que vendiam fiado acabavam falindo em períodos de crise. O máximo que a sociedade se dispunha a fazer pelos sócios em dificuldades era lhes permitir retirar o capital aplicado nela, exceto a quota mínima de uma libra.

6) A Sociedade deveria apenas vender produtos puros e de boa qualidade.

Esta regra foi a que mais beneficiou os sócios, pois, na época, a adulteração de alimentos e outros bens de consumo era muito comum. Suas maiores vítimas eram os mais pobres que não tinham como pagar por produtos autênticos. A Sociedade dos Pioneiros, ao adotar esta regra, acabou por excluir dos seus quadros os mais pobres.

7) A educação dos sócios seria um dos princípios da Sociedade

Esta é, sem dúvida, uma das heranças do owenismo, que os Princípios de Rochdale transmitiram ao cooperativismo moderno.

8) A Sociedade deveria ser neutra política e religiosamente

Este princípio pressupunha que, se a cooperativa assumisse caráter político ou religioso, ela excluiria implicitamente os que pensassem diferente. Na época, a neutralidade que interessava era entre as correntes radicais em que se dividia o owenismo e o cartismo e entre as seitas cristãs dissidentes.

Fonte: Singer (1999)

A Sociedade dos Pioneiros começou a funcionar muito modestamente, em 1844, com capital de 28 Libras, coberto em parte por um empréstimo do sindicato dos tecelões. Um ano depois, o quadro de sócios já tinha aumentado de 28 para 74. Durante os primeiros anos, o crescimento foi modesto, mas em 1849 o *Rochdale Savings Bank* faliu, o que fez com que muitos ex-depositantes se associassem aos Pioneiros. O número de sócios subiu de 140, em 1848, para 390, no ano seguinte.

Nesta época, a inspiração maior do movimento cooperativo era claramente socialista associacionista. A organização das cooperativas estava ligada a um objetivo maior, que era a construção de uma sociedade mais eqüitativa e justa. Além do próprio Owen, outros nomes importantes ligados a estas idéias foram seus discípulos Thompson e Cabet, ou dos chamados socialistas utópicos franceses Fourier e Blanc.

A partir da segunda metade do século XIX, o cooperativismo separou-se do socialismo associacionista (ou utópico). Isso se deu quando os socialistas marxistas repudiaram o associacionismo, criticando as cooperativas como insuficientes para a emancipação do assalariado e contrárias ao programa comunista. Os marxistas alegavam que somente pequenos grupos de operários eram libertados do jugo do capital, transformando-se em burgueses.

Ainda no final do século XIX, ocorre um novo surto de expansão do cooperativismo, sobretudo na Europa Ocidental e na América do Norte, motivados pela ocorrência de crises econômicas e a necessidade de respostas ao conseqüente problema do desemprego.

Durante o século XX a perspectiva do pleno emprego, que perdeu durante aproximadamente 30 anos após a Segunda Guerra Mundial, aliado às conquistas salariais e de direitos sociais que os trabalhadores obtiveram no período, fez com que o interesse pelo cooperativismo diminuísse. Mas isso não quer dizer que ele deixou de existir, ao contrário: consolidaram-se não só antigas cooperativas como surgiram muitas novas e em diferentes ramos, como se verá adiante. De outro lado, nos países socialistas desenvolveu-se um intenso movimento de cooperativização e coletivização, porém, na maioria das vezes, foi conduzido de uma maneira verticalizada, onde o Estado acabava substituindo o papel do empregador.

O final do século XX, principalmente a partir dos anos 70, é palco de uma nova retomada do movimento cooperativista. As transformações tecnológicas com a introdução de máquinas e técnicas de gestão que poupam força de trabalho, associada ao desmonte de políticas sociais, fizeram com que as cooperativas voltassem a serem vistas como alternativa ao desemprego. Paralelamente, algumas das mesmas transformações tecnológicas que penalizaram os trabalhadores também abriram importantes possibilidades de novos mercados para as cooperativas.

É na virada para este último terço do século que aqueles velhos princípios do cooperativismo são retomados e atualizados. No XXIII Congresso da Aliança Cooperativa Internacional, em Viena, na Áustria, eles ficaram estabelecidos como consta no próximo Quadro.

QUADRO 2
Os modernos princípios do cooperativismo segundo o Congresso de Viena

- 1) Adesão livre
- 2) Indiscriminação social, política, religiosa e racial
- 3) Um homem, um voto
- 4) Retorno das sobras
- 5) Juro limitado ao capital
- 6) Educação permanente
- 7) Cooperação intercooperativa

Fonte: Singer (1999)

Hoje, a principal divisão que se pode estabelecer no campo do cooperativismo opõe às cooperativas tradicionais que funcionam nos mesmos moldes de uma empresa tradicional, às novas cooperativas, que resgatam princípios solidários, em alguma medida inspirados por aqueles princípios forjados pelos pioneiros de Rochdale, e vêm nelas mais do que uma alternativa ao desemprego, sementes de uma nova economia e de uma nova sociedade.

Passados quase dois séculos desde a experiência dos Pioneiros de Rochdale, parte significativa daquele conjunto de princípios por eles formulados, serve ainda hoje como principal inspiração às cooperativas autênticas e democráticas, enquanto outros simplesmente caíram em desuso pela própria evolução dos tempos (caso da interdição das vendas à prazo, por exemplo).

Mas para vários autores e correntes de pensamento, mesmo em sua “versão atualizada”, os princípios que orientam um cooperativismo pautado pela democratização do processo de produção e de gestão e por ideais de solidariedade entre os trabalhadores representariam, na verdade, amarras à eficiência e viabilidade das cooperativas. O Quadro a seguir reproduz as principais críticas veiculadas aos princípios do cooperativismo, aqui agrupadas em três blocos e as respostas de seus defensores.

QUADRO 3
Críticas e contrapontos aos princípios de um cooperativismo pautado pela democracia e solidariedade

A crítica proveniente de algumas correntes de esquerda, inspiradas no marxismo – Considera as cooperativas iniciativas excessivamente isoladas, beneficiando somente uma pequena parcela dos trabalhadores. Muitos destes críticos denunciam também o fato de que as cooperativas têm servido apenas como mais um instrumento para retirar direitos sociais dos trabalhadores.

Contraponto – ignora os exemplos positivos e a expansão do movimento cooperativista autêntico e democrático.

A crítica de inspiração administrativo-financeira – Considera que os princípios de democracia e solidariedade que regem as cooperativas autênticas seriam os responsáveis por um certo “atraso” das cooperativas do Terceiro Mundo, uma vez que a proposta de reforma do homem e da sociedade nelas anunciada cria uma expectativa de que as cooperativas possam operar verdadeiros milagres administrativos e sócio-econômicos.

Contraponto – mesmo estes críticos admitem que, em certas circunstâncias, a ideologia cooperativista pode ser um fator importante para a organização dos trabalhadores.

A crítica de inspiração capitalista-empresarial - Esta vertente crítica geralmente aponta três limitações decorrentes dos princípios de democracia e solidariedade: 1) rejeitam o “mito” da auto-gestão e dos ideais de democracia e solidariedade e enfatizam a necessidade de a empresa cooperativa ser eficaz, superando limitações provenientes de sua estrutura organizacional democrática, que acarreta demora na tomada de decisões e elevados custos de transação; 2) criticam a dificuldade de as cooperativas obterem recursos próprios porque colocam o capital a serviço do trabalho, ou apenas o remuneram a juros módicos; 3) apontam a fragilidade das cooperativas no setor secundário (indústria e transformação) de produção devido a módica remuneração do capital, de modo que as cooperativas se expandem mais acentuadamente nos setores primário (produção de matérias-primas) e terciário (serviços).

Contraponto – desconsidera as experiências exitosas no setor secundário; minimiza as alternativas de capitalização dos empreendimentos; desconsidera os importantes mercados diferenciados que podem ser explorados nos setores primário e terciário.

Fonte: Pinho (2003) e outros.

O pensamento cooperativista no Brasil

A história do cooperativismo no Brasil tem muito mais a dizer do que as datas de quando foram fundadas as primeiras cooperativas e as personalidades envolvidas em tais iniciativas, como a maioria dos textos sobre o tema costuma apresentar. O conhecimento sobre a história do cooperativismo tem finalidades mais importantes: uma delas é tentar compreender o porquê que, no Brasil, o cooperativismo não se desenvolveu com a mesma importância econômica e social que em países da Europa, da América do Norte e Japão. Que fatores restringiram o crescimento do cooperativismo no Brasil? Por que somente nos anos 90 o cooperativismo volta a ser um projeto social importante?

As ideologias que deram origem ao cooperativismo em todo o mundo foram, no Brasil, ao longo de décadas, confinadas à ilegalidade, impedidas de dar continuidade ao processo histórico que lhes deu origem. Longos períodos de ditadura e de tutela sobre as organizações sociais limitaram a

formação de uma cultura democrática e o desenvolvimento de organizações autônomas. Os princípios cooperativistas tornaram-se letras frias, sem o sentido social e o combustível ideológico que justificaram a sua formulação original e que na verdade serviram apenas de fachada para um cooperativismo conservador, pouco democrático e excludente que se desenvolveu no Brasil. O forte e rígido controle do Estado brasileiro sobre as organizações sociais e sobre o cooperativismo limitou a expansão de organizações cooperativas autônomas e democráticas. Nos anos recentes, ocorre uma reaproximação entre organizações sociais e cooperativas, numa tentativa de promover, por meio do cooperativismo um projeto de inclusão social, mas ao mesmo tempo com uma racionalidade econômica que torne estas organizações e estes projetos sustentáveis.

As primeiras experiências internacionais de sindicatos e cooperativas surgiram na Europa com o movimento operário da Revolução Industrial, cuja principal fonte de inspiração eram os socialistas utópicos, que viam no cooperativismo um meio de transformação social. Disputar mercados e gerir coletivamente os meios de produção eram os principais objetivos das cooperativas, empresas socialistas, autogestionárias. Para os movimentos políticos, em especial os anarquistas, a autogestão nas empresas era um passo para a autogestão no conjunto da sociedade. Os anarco-sindicalistas eram uma das correntes libertárias que viam nos sindicatos e na organização da greve geral a principal forma de luta anticapitalista e a expropriação das terras e dos meios de produção o caminho para a formação de uma sociedade igualitária.

Na última década do século XIX, chegaram ao Brasil várias famílias de anarquistas italianos que organizaram as primeiras cooperativas. Nesta fase, o sindicalismo e o cooperativismo brasileiros surgem também de um mesmo movimento, no início da industrialização brasileira, quando os trabalhadores constituíram clubes de ofícios, sindicatos, sociedades de consumo e cooperativas com vistas a possibilitar o desenvolvimento de trabalho, renda e acesso a produtos mais adequados aos seus associados.

Nas áreas rurais, as primeiras cooperativas surgiram inspiradas na experiência alemã dos Raiffeisen (caixas agrícolas). Mas nas duas primeiras décadas do século XX, os anarco-sindicalistas hegemonzaram o movimento social no país. A primeira confederação nacional operária, a COB, foi criada em 1906, por este movimento, com nítido caráter classista e independente, organizou diversas greves entre 1906 e 1917, enfrentando forte repressão policial.

O enfraquecimento das greves anarquistas e a vitória da Revolução Russa foram fatores que levaram ao fortalecimento dos comunistas no movimento operário. As brigas entre estas duas correntes eram muito grandes. Os

comunistas acusavam os anarco-sindicalistas de economicistas e apolíticos, uma vez que estes não apostavam na ação político-partidária. Os anarquistas acusavam os comunistas de tornar os sindicatos e demais organizações operárias em “correias de transmissão da política revolucionária do partido”.

Em 1929, é criada a CGTB (Confederação Geral dos Trabalhadores Brasileiros) sob controle dos comunistas que passaram a exercer a hegemonia sobre o movimento sindical brasileiro. Ao longo de 30 anos, até o Golpe Militar de 1964, esta concepção política orientou o movimento operário no país e mudou radicalmente a visão da esquerda e dos sindicatos sobre as cooperativas. Neste período, o foco central da ação sindical volta-se exclusivamente para a luta política. Os comunistas viam as cooperativas apenas como um instrumento de ação política. As conclusões do 9o Encontro da Internacional Comunista determinavam que núcleos comunistas, subordinados ao comitê ao central ao partido, fossem formados dentro dos sindicatos e cooperativas, com o objetivo de conquistá-los.

As décadas de 20 e 30 foram um período de grandes dificuldades para o movimento sindical brasileiro, marcado pela forte repressão e pela regulamentação e controle das relações de trabalho e da organização sindical pelo Estado Getulista. Sem um papel político articulado à realidade imediata dos trabalhadores, o cooperativismo permaneceu secundarizado na agenda política da esquerda brasileira nas últimas seis ou sete décadas!

Neste mesmo período, ocorria um debate internacional no cooperativismo que mudaria seus rumos. Na França, as cooperativas criadas desde a revolução de 1848, se orientavam por princípios de democracia e autogestão. Por outro lado, na Inglaterra, no fim do século XIX, as cooperativas de consumo e as cooperativas agrícolas se recusaram a adotar a autogestão e passaram a contratar assalariados e gerentes profissionais. Foram estas cooperativas, junto com os socialistas cristãos, que criaram a primeira legislação do cooperativismo na Inglaterra e a ACI (Aliança Cooperativista Internacional) exercendo forte influência sobre o cooperativismo em todo o mundo.

A ditadura getulista formulou as primeiras leis de regulamentação do cooperativismo no Brasil e a ditadura militar, no início da década de 1970, definiu a estrutura atual do sistema cooperativista. A legislação brasileira impôs grande rigidez às organizações, com grandes limites ao desenvolvimento do cooperativismo e forte controle do Estado.

Predominou na área rural um cooperativismo sob o poder de grandes produtores e tutela do Estado. A gestão das grandes cooperativas agrícolas pouco se diferenciou das grandes empresas. O crescimento das próprias cooperativas era o objetivo principal, mesmo em detrimento da melhoria das condições econômicas dos associados. A gestão passou a ser cada vez mais cen-

tralizada e controlada por técnicos orientados exclusivamente pelos critérios econômicos. Ideologicamente, as cooperativas agropecuárias eram inteiramente engajadas nos discursos conservadores da revolução verde e da modernização da agricultura. Numa mesma cooperativa, grandes proprietários e pequenos produtores familiares eram tratados de maneira uniforme, com claros privilégios políticos e econômicos para os primeiros, e inúmeras tentativas de democratização do sistema cooperativista tradicional foram sufocadas.

As cooperativas que dependiam totalmente dos subsídios públicos destinados à agricultura tornaram-se inviáveis com a crise econômica iniciada nos anos 1980. Na década seguinte, o modelo das cooperativas agropecuárias enfrenta uma nova crise com a abertura comercial, tendo que adotar uma estratégia de gestão cada vez mais seletiva. Estratégias de fusão de cooperativas tornaram ainda mais distantes os sócios das administrações, reduzindo cada vez mais o caráter autogestionário.

No final da década de 1970 e ao longo dos anos 80, a exclusão de muitos agricultores familiares levou à ação de sindicatos, igrejas e ONGs na busca da construção de um novo tipo de organização, autônoma, democrática, mais adequada às condições da população de baixa renda.

As associações tornaram-se uma alternativa às restrições legais e burocráticas para a constituição de cooperativas. O associativismo cresceu no meio rural segundo princípios e modelos de organização inteiramente diferentes do cooperativismo tradicional mas muito próximos do antigo cooperativismo autogestionário. No associativismo criado pelos movimentos sindical e popular, privilegiou-se o processo educativo e a participação democrática.

Nos anos 90, as transformações no mercado de trabalho desencadearam a expansão de novas formas de organização também por parte de trabalhadores urbanos e um grande número de experiências coletivas de trabalho e produção se disseminou em todo o país sob diversas formas de cooperativas, associações e empresas em regime de autogestão.

Estas novas experiências adotaram diversas estratégias de ampliação de oportunidades de trabalho e de promoção de novos padrões de desenvolvimento local e regional sustentáveis. Fortalecimento de organizações de base, de relações de cooperação e de capital social é a base da formação deste novo cooperativismo. Onde ocorre o reencontro do sindicalismo e dos novos movimentos sociais com o cooperativismo e o potencial destas organizações se multiplica.

Esta nova cultura política busca se articular também a uma nova agenda política, que tem como principais itens as reformas da legislação trabalhista, tributária e cooperativista, a formação de redes locais de cooperação, a formação de novos canais de acesso aos mercados e o apoio de políticas públicas.

A consolidação destas políticas depende também de novas formas de organização do cooperativismo. Somente organizações locais mais amplas, formando arranjos institucionais entre um conjunto de organizações locais de produção, de serviços, de financiamento, de educação, de pesquisa criam condições para o fortalecimento de cooperativas e para o desenvolvimento de regiões mais pobres. Complementar a isso, organizações regionais especializadas em planejamento, serviços financeiros, comerciais, tecnológicos, etc, dão suporte ao funcionamento de redes de produção e de organização local. Certamente, cada contexto local define formas de organização específicas, mais adequadas a cada realidade, gerando uma grande diversidade de formas de organização e de instituições de apoio.

A construção dos princípios que orientam a gestão destas novas cooperativas não é mais resultado da mera repetição de antigos princípios, mas a partir do contexto histórico e concreto de cada contexto social, econômico e cultural e dos projetos sociais e políticos de cada grupo social. Um verdadeiro cooperativismo é construído e reconstruído, democraticamente, a partir da realidade, da necessidade e da visão autônoma dos seus cooperados.

Mas há um desafio ainda maior aos projetos políticos que orientam este novo cooperativismo que é a convivência com uma racionalidade econômica capaz de promover o crescimento sustentável de inúmeras e complexas cooperativas de produção, de crédito e de comercialização.

Instituições e políticas para a promoção da economia solidária e do desenvolvimento local

A ascensão da economia solidária nos anos recentes tem dado origem à uma série de instrumentos e políticas voltados para este segmento: eles vão desde as organizações de apoio e assessoria até programas governamentais articulando vários tipos de ações e iniciativas.

Qualquer empreendimento – uma empresa tradicional, uma cooperativa – depende enormemente das instituições e políticas existentes. No caso dos empreendimentos solidários isto é ainda mais forte, uma vez que, em geral, trata-se de grupos formados a partir de situações de grande precariedade e com pouca experiência na organização de negócios e na disputa de mercados.

O pleno desenvolvimento dos empreendimentos solidários é, portanto, resultado de um conjunto de condições que refletem o dinamismo das organizações sociais existentes, o grau de comprometimento do poder público, a capacidade de captação de recursos e a força dos mercados locais.

Para que estas condições sejam fortalecidas e bem aproveitadas, onde

elas existem, ou criadas, onde elas não existem, é fundamental conhecer as organizações e políticas existentes, saber onde estão os recursos (materiais, humanos, de conhecimento) que podem ser mobilizados e definir quais as ações necessárias para tanto.

Como as instituições são muitas, um bom começo reside na tentativa de delinear quais os principais problemas a serem superados, para, em seguida, mapear as instituições e políticas capazes de ajudar nesta finalidade.

Se pudéssemos agrupar as principais demandas que cercam os empreendimentos solidários, talvez fosse possível falar em dois grupos de problemas. Num primeiro grupo estão os problemas relativos aos empreendimentos mesmo: a demanda por tecnologias apropriadas de gestão, a demanda por tecnologias apropriadas de produção, a demanda por ampliação e acesso ao crédito. Num segundo grupo, estão os problemas que envolvem mudanças mais profundas na legislação: a necessidade de um sistema tributário que incentive e não penalize as cooperativas, o acesso a direitos sociais típicos dos trabalhadores formalmente contratados.

Enquanto no primeiro caso as alternativas podem estar ao alcance dos empreendimentos - estabelecendo parcerias, criando arranjos inovadores, acessando instrumentos e políticas já existentes - no segundo caso as soluções dependem fundamentalmente de um amplo leque de alianças com outros segmentos sociais. Por isso a ênfase aqui será posta no primeiro bloco, isto é, nas instituições e políticas capazes de influenciar diretamente na dinâmica dos empreendimentos solidários, fortalecendo sua competitividade e, ao mesmo tempo, os laços de solidariedade que formam sua base.

Estudos recentes, muito utilizados para o entendimento das possibilidades de superação da pobreza e de promoção do desenvolvimento, têm destacado dois elementos: o capital social e a idéia de territorialidade. Por capital social entende-se o conjunto de relações mantidas pelos agentes, entre si e com outros grupos ou organizações, que podem ser mobilizadas visando determinado fim. Por territorialidade entende-se o conjunto de tramas que conformam uma determinada espacialidade das relações econômicas e sociais entre pessoas e instituições; um componente desta trama está nas relações de identidade que as pessoas têm com o local, enquanto outro componente está nos nexos estruturais e funcionais que este local possui e que lhe dita determinados limites.

Quando falamos que o capital social é um trunfo para a dinamização dos territórios, estamos querendo dizer que há todo um conjunto de relações que já são a base da sociabilidade dos indivíduos que ali vivem e que podem ser mobilizados no sentido de permitir uma inserção mais dinâmica desses grupos na economia local.

Quando falamos em adensar o capital social dos territórios ou grupos, estamos querendo dizer que é possível ampliar esta rede de relações e de recursos que podem ser mobilizados para além do que a configuração atual permite.

Quando falamos em inserção nas dinâmicas territoriais, estamos nos referindo à necessidade de conhecer e operar com os elementos mais próximos desses grupos solidários, de maneira a poder entender não só os mecanismos formais de tal realidade, mas sobretudo os informais: a economia formal, os empreendimentos familiares, as relações financeiras baseadas na confiança, parentesco e proximidade, as características dos vários mercados locais.

A chave para a promoção da Economia Solidária estaria, portanto, na criação de arranjos institucionais – articulações pontuais ou permanentes – entre grupos e organizações. Estes arranjos podem ser amplos e servirem como espaço de encontro, troca e articulação entre tais organizações (como, por exemplo, os fóruns de entidades) ou podem ser mais dirigidos para questões específicas, como a promoção da inovação, o acesso ao crédito, a inserção em mercados dinâmicos e o fortalecimento da capacidade cooperativa e associativa.

Em qualquer um desses casos, é importante que a leitura precisa da realidade e a contratualização (acordo de compromisso em bases concretas e objetivas) estejam na base da coordenação entre os agentes. Em qualquer um desses casos, o vetor dos arranjos deverá apontar para o rompimento do isolamento ao mesmo tempo material e simbólico que cerca este tipo de iniciativa e fazer deles um dos pilares para a promoção de uma nova economia e uma nova sociedade no âmbito local.

Quais são as organizações e políticas capazes de auxiliar nesta empreitada ao mesmo tempo tão necessária e tão nebulosa?

Não seria exagero dizer que, hoje, simplesmente inexistem arranjos voltados para a promoção da Economia Solidária capazes de cobrir todas ou as principais lacunas e desafios verificados. O que há são acúmulos dispersos em várias organizações e experiências. Cada uma delas tem por foco uma das dimensões do problema da viabilização da Economia Solidária: incubação, negócios, tecnologia, sistemas locais de crédito e micro finanças, informações, capacitação, serviços de suporte, articulação e lobby.

Por isso, o estabelecimento de arranjos depende sempre de que se saiba exatamente o que se quer, para então procurar as parcerias adequadas e estabelecer os arranjos necessários. A seguir são apresentadas algumas das principais entidades com atuação neste tema.

ADS – Agência de Desenvolvimento Solidário

Atua em âmbito nacional, com um escritório em São Paulo e escritórios regionais. Criada a partir de uma articulação entre a CUT, o Dieese e a Rede Unitrabalho, em 1999. Prioriza atualmente a assessoria e apoio a complexos cooperativos envolvendo empreendimentos dos mais diversos ramos.

Anteag – Associação Nacional de Trabalhadores de Empresas de Autogestão

Atua em âmbito nacional na assessoria a empresas autogestionárias. Nos últimos anos assistiu à formação de mais de 200 cooperativas, a maioria no setor industrial. Prioriza a assessoria à formação e gestão das empresas.

Certificadoras

Várias organizações têm atuado na certificação de produtos. A certificação envolve sempre um aspecto diferencial que pode ser explorado mercadologicamente. Os tipos mais comuns são as certificadoras de produtos orgânicos, como a AAO e o Instituto Biodinâmico. Mas há também certificadoras que trabalham com o chamado “comércio justo”, isto é, com práticas comerciais que valorizam e remuneram produtos produzidos em condições socialmente especiais, como é o caso dos produtos cooperativos; esse é o caso da Fundação Max Havellar (organização europeia que prioriza produtos do terceiro mundo).

Incubadoras

São várias e em expansão. As primeiras surgiram ligadas a grupos de pesquisadores que trabalham com cooperativismo nas universidades públicas. Atualmente há incubadoras também em instituições de ensino privadas e em prefeituras. Prioriza a assessoria e a formação de trabalhadores interessados em criar cooperativas populares.

Órgãos de assessoria

Várias organizações com atuação regional atuam na assessoria a temas ou regiões específicas. A rede AS-PTA atua na disseminação de tecnologias alternativas de produção agrícola. A Assocene atua na assessoria a empreendimentos populares, principalmente entre agricultores, no Nordeste. O Deser atua na

assessoria a empreendimentos de agricultores na região sul. A Plural tem atuação em vários estados do Brasil, com ênfase no Estado de São Paulo, e prioriza a realização de atividades de pesquisa e assessoria a empreendimentos e à elaboração de políticas públicas de desenvolvimento. A Verso, também sediada em São Paulo, atua na assessoria a cooperativas populares. A FASE, sediada no Rio de Janeiro, também tem um importante programa de disseminação de informações e apoio à economia solidária.

Rede Unitrabalho

Reúne pesquisadores ligados às universidades brasileiras em todo o país com interesse e atuação em temas ligados ao mundo do trabalho. Alguns núcleos da Rede Unitrabalho têm atuado no tema da Economia Solidária por meio da realização de estudos e pesquisas e, eventualmente, do apoio e assessoria a determinados empreendimentos.

Sebrae

O Sebrae conta com uma estrutura de porte nacional e uma ampla e reconhecida experiência no fortalecimento da capacidade empreendedora de pequenas empresas e, recentemente, também de empreendimentos solidários.

Unisol

Criada em 1999 e sediada no ABC paulista, a União e Solidariedade entre Cooperativas é uma articulação de cooperativas. Atua prioritariamente no estabelecimento de redes de cooperação, na assessoria aos empreendimentos (principalmente na disseminação de informações e conteúdos técnicos) e na interlocução entre cooperativas e outras organizações principalmente públicas.

Ecosol

Criado em 2004, o Sistema Nacional de Cooperativas de Economia e Crédito Solidário – Ecosol, é constituído por Cooperativas de Crédito Singulares, Postos de Atendimento ao Cooperado (PACs), Bases de Apoio, e pela Cooperativa Central de Crédito. Funciona de maneira articulada por meio de sistemas de informação, comunicação e de governança

cooperativa, administrados pela cooperativa central em permanente contato – online – com as cooperativas singulares e com o Banco Central.

Além das organizações individuais, nos últimos anos, têm crescido muito as experiências de políticas e programas sob responsabilidade das administrações municipais.

Um bom exemplo está no arranjo feito pela Secretaria de Trabalho, Desenvolvimento e Solidariedade da Prefeitura Municipal de São Paulo, na gestão de Marta Suplicy. Como contrapartida ao acesso aos benefícios dos programas sociais municipais destinados a jovens e adultos desempregados, estes trabalhadores participaram de um curso com duração de vinte horas semanais, durante um período de seis meses.

Este curso é composto por três módulos: desenvolvimento humano, desenvolvimento social e desenvolvimento econômico. Neste percurso são trabalhados conteúdos que vão desde a sensibilização e o resgate da autoestima desta população, passando por noções de direitos sociais e de funcionamento da estrutura de concessão desses direitos no Brasil, até o encaminhamento deste trabalhador para alguma ocupação produtiva. No terceiro módulo do curso, o trabalhador era encaminhado para outros programas da Prefeitura: ele poderia ser aproveitado pelas frentes de trabalho da própria Prefeitura ou ser direcionado para o programa de crédito popular, a fim de financiar a compra de algum equipamento para trabalho autônomo; ou, ainda, compor um grupo maior, que iria passar por um processo de incubação até a criação de uma cooperativa de produção e serviços.

No caso da incubação de empreendimentos cooperativos, passou a haver um diálogo com outro programa da mesma Secretaria, que consistiu na realização de uma série de estudos de diagnóstico para mapeamento das cadeias produtivas existentes na capital paulista e a identificação de elos frágeis nestas cadeias. A interseção entre a incubação e os diagnósticos, permitiu uma definição mais sólida do segmento de mercado a ser explorado por esses empreendimentos em gestação, evitando sua mortalidade precoce. Trata-se, portanto, de uma experiência que conseguiu articular, a contento, o funcionamento de diferentes programas e a combinação de atividades de capacitação com ações de assessoria e estudos.

Várias outras prefeituras têm procurado desenvolver iniciativas inspiradas nestes mesmos objetivos e originado interessantes programas, cujos exemplos mais visíveis podem ser buscados na proliferação dos bancos do povo, das incubadoras de cooperativas e dos programas de capacitação ou facilitação de negócios, ou na criação de Agências de Desenvolvimento.

A idéia da criação de Agências de Desenvolvimento em âmbito municipal, aliás, não precisa se dar por iniciativa do poder público municipal. A ADS tem sugerido um modelo que pode integrar especialidades e competências de um conjunto de atores públicos e privados capazes de viabilizar as condições de promoção da Economia Solidária.

Com a posse do novo Governo Federal, no primeiro mandato de Lula, foi criada uma Secretaria Nacional de Economia Solidária, no âmbito do Ministério do Trabalho. Seu objetivo é promover o fortalecimento e a divulgação da Economia Solidária, mediante políticas integradas, visando à geração de trabalho e renda, a inclusão social e a promoção do desenvolvimento justo e solidário.

Apesar do pouco tempo decorrido desde sua criação, há uma grande expectativa de que este espaço institucional possa efetivamente contribuir para o desenvolvimento dos empreendimentos solidários. As linhas de ação da Secretaria estão assim definidas:

- articulação de políticas de fortalecimento da Economia Solidária e estímulo à participação da sociedade civil na elaboração e avaliação destas políticas;
- integração da Economia Solidária com os processos estratégicos de desenvolvimento (local, regional e urbano), priorizando a organização de cadeias produtivas, envolvendo setores como: material reciclável, confecção, artesanato e outros;
- fomento e constituição de empreendimentos e de cadeias produtivas solidárias a partir das oportunidades e recursos existentes em outras políticas sociais e setoriais do Governo Federal (segurança alimentar, habitação, saneamento, reforma agrária, educação de jovens e adultos e outros);
- fomento à constituição de redes a partir dos empreendimentos autogestionários, feiras, redes de distribuição e comércio justo;
- articulação das políticas de finanças solidárias;
- proposição de uma nova institucionalidade que crie mecanismos de proteção e garantia do direito ao trabalho associado;
- promoção do debate público da Economia Solidária (seminários, encontros, eventos e cursos);
- elaboração de metodologias, diagnósticos e outros instrumentos de acompanhamento e avaliação da Economia Solidária; articulação e integração de políticas públicas de Economia Solidária com estados e municípios

Além das ações específicas da Secretaria Nacional de Economia Solidária, há vários outros programas e órgãos que podem contribuir com o fortalecimento dos empreendimentos solidários. Um destes exemplos é o Ministério do Desenvolvimento Agrário, que, também a partir de 2003, começa a desenvolver iniciativas no campo do cooperativismo nas áreas rurais. Estas iniciativas vão desde apoio à criação de cooperativas de comercialização até o apoio à criação e funcionamento de cooperativas de crédito.

Também no âmbito do Ministério do Desenvolvimento Agrário é gerido o Pronaf – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar, composto por várias linhas de financiamento deste segmento. Outro exemplo é o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) que conta com linhas de financiamento que podem ser acessadas por empreendimentos solidários.

Traduzir as indicações de organizações, instituições e políticas em termos de passos concretos a serem trilhados por grupos ou empreendimentos não é algo simples. Primeiro porque, para que isso fosse feito de maneira consistente, seria preciso conhecer mais de perto o atual estágio das iniciativas em questão. Segundo, porque nos diferentes grupos ou empreendimentos, muito provavelmente os passos não poderiam ser os mesmos ou obedecer à mesma ordem. O fundamental é apreender quatro lições derivadas dos erros e acertos de experiências recentes:

- a base do conhecimento que permitirá a definição de boas e consistentes estratégias tem de ser construída em cima de um bom diagnóstico da realidade dos empreendimentos, dos territórios em que eles estão inseridos e do ambiente institucional que os envolve;
- para isso, é preciso ir além dos já tradicionais diagnósticos rápidos – é preciso ir aos subterrâneos da vida econômica e social local entendendo os mecanismos de reprodução social das famílias envolvidas e seus vínculos com a dinâmica do território;
- a introdução de inovações tem de começar já pelo tipo de ações que os projetos e arranjos criados irão propor – é preciso ir além das atividades tradicionais de diagnóstico/capacitação/assessoria e avançar na efetiva direção de construir arranjos institucionais duradouros e inovadores;
- as características destes arranjos institucionais inovadores precisarão, no mínimo, ir além dos atores tradicionalmente mobilizados pelo grupo ou empreendimento e precisarão ir além dos horizontes de tempo restritos que não permitam uma sedimentação de relações e aprendizados.

Capítulo 2

Experiências de Economia Solidária

A pesar de recente no Brasil, o debate sobre Economia Solidária se apoia em um número expressivo e crescente de experiências bem concretas, algumas bem sucedidas outras nem tanto. Em geral, quando se pensa nestes tipos de experiências logo vêm à mente alguns tipos: as cooperativas de reciclagem, as cooperativas de prestação de serviços. Mas o espectro de empreendimentos possíveis é bem mais amplo.

As cooperativas podem atuar em todos os ramos das atividades humanas, sendo-lhes facultado adotar por objeto, isolada ou cumulativamente, qualquer gênero de trabalho, serviços ou operações.

Existem várias tipologias disponíveis. A mais antiga (Shulze-Delitzsch) divisava somente as cooperativas de consumo e de produção. A mais divulgada (Wygodzinsky) vislumbra três tipos: cooperativas de produção, cooperativas de consumo, e cooperativas de crédito. Hoje, é usual dizer que existem três grandes tipos de cooperativas: *as cooperativas de produção e serviços, as cooperativas de crédito e as cooperativas de comercialização*. Em todas elas, e também na maior parte das outras tipologias, o critério utilizado para agrupamento reside no tipo de atividade principal do empreendimento.

Também segundo esse critério de atividade principal, existem atualmente no Brasil, de acordo com a OCB, treze ramos de cooperativas.

Cooperativas agropecuárias – Com maior número de cooperativas e de associados no Brasil. Abrange as atividades que vão desde o preparo da terra até o beneficiamento ou industrialização e a comercialização dos produtos

Cooperativas de consumo – Ramo mais antigo do cooperativismo. Durante muitos anos ficaram restritas aos funcionários de determinadas empresas, operando por meio de desconto em folha. Atualmente tentam se viabilizar abrindo-se para os consumidores em geral.

Cooperativas de crédito – Destinadas à promover a poupança e a financiar necessidades ou empreendimentos de seus associados. Nos países desenvolvidos é um dos ramos mais fortes. No Brasil, este tipo de cooperativa vem renascendo desde o final da década de 80.

Cooperativas educacionais – Composta de cooperativas criadas por professores, pais de alunos ou alunos. Tem aumentado em número como resposta aos problemas de qualidade do ensino público e de alto custo do ensino privado.

Cooperativas habitacionais – Destinadas à construção, manutenção e administração de conjuntos habitacionais para seu quadro social.

Cooperativas de produção – Dedicadas à produção de um ou mais tipos de bens ou mercadorias, sendo os meios de produção, em geral, propriedade coletiva.

Cooperativas de trabalho – Abrange todas as categorias profissionais (exceto as de saúde, turismo e lazer), tendo por objetivo prestar serviços como autônomos ou coletivamente.

Cooperativas de turismo e lazer – Ramo criado recentemente e com boas perspectivas de crescimento, face ao potencial turístico do Brasil e a capacidade de geração de trabalho e renda.

Cooperativas de saúde – Dedicadas à assistência médica, em grande expansão. Reúne médicos e outros profissionais da área de saúde. Na realidade é um tipo específico de cooperativa de trabalho.

Cooperativas de infra-estrutura – Criadas para acesso ou provimento de obras de infra-estrutura, como eletrificação rural.

Cooperativas minerais – Destinadas à pesquisar, lavar, industrializar e comercializar produtos minerais (ex: cooperativas de garimpeiros).

Cooperativas de transporte de cargas e passageiros – Organizadas principalmente nos grandes centros urbanos para transporte de passageiros.

Cooperativas especiais – Ramos não cobertos pelas especificações anteriores.

Como foi dito anteriormente, esta tipologia serve mais para que se possa ter uma idéia dos vários campos em que o empreendimento pode se estabelecer do que para explicar algo sobre o funcionamento, os problemas ou as potencialidades destas cooperativas. Uma distinção mais substantiva que se pode fazer consiste em classificar os empreendimentos existentes, segundo o caráter de sua organização e os princípios que regem seu funcionamento. Se este for o critério adotado, uma distinção fundamental oporia, então, de um lado, os empreendimentos solidários, e de outro, os empreendimentos tradicionais, não solidários, como mostra o Quadro a seguir.

QUADRO 4 Comparação das características fundamentais entre empreendimentos solidários e não-solidários		
	Empreendimentos solidários	Empreendimentos não-solidários
Quanto ao objetivo	Compatibilizar a geração de ocupação e renda com o fortalecimento dos laços de cooperação e solidariedade entre os membros	Empreendimentos não-solidários Gerar lucros para os proprietários. Gerar empregos e produzir bens úteis são objetivos intermediários subordinados ao primeiro (obtenção do lucro)
Quanto à forma de gestão	Apóia-se inteiramente em mecanismos democráticos de gestão Há divisão do trabalho, mas o poder último de decisão é sempre dos trabalhadores que compõem o empreendimento	Pode apoiar-se em mecanismos mais ou menos democráticos de gestão Recentemente vêm sendo criadas formas de participação dos trabalhadores nas decisões, mas o poder último de decisão é sempre da gerência/administração
Quanto à apropriação do excedente	O conjunto de trabalhadores que compõem o empreendimento define a forma de distribuição/aplicação do excedente	O excedente é sempre apropriado (e eventualmente reinvestido) individualmente pelo proprietário
Quanto à forma de inserção no mercado	Pode inserir-se nos moldes tradicionais de uma empresa capitalista ou pode apoiar-se no caráter cooperativo e solidário que é sua marca para explorar segmentos específicos (como o de produtos certificados ou diferenciados)	Pode inserir-se das maneiras tradicionais ou pode organizar-se para explorar segmentos específicos (como o de produtos certificados ou diferenciados)
Quanto ao critério de eficiência	Considera igualmente importantes as diferentes formas de eficiência: a alocativa, a distributiva, a ecológica.	Pode considerar as várias formas de eficiência, mas tem seu funcionamento presidido pela eficiência alocativa
Quanto à forma jurídica	Cooperativas dos vários tipos é a forma mais comum, mas pode envolver ainda: empresas sociais, associações, clubes de troca	Empresas privadas (e alguns casos de empresas públicas)

Para se ter uma idéia mais concreta dos empreendimentos solidários vale a pena visitar rapidamente três exemplos.

Uma cooperativa de produção - A Uniforja surge em 1999, quando a Conforja, maior empresa de forjaria e laminação da América Latina, faliu. Com o decisivo apoio do Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, os trabalhadores não se conformaram com a situação de desemprego iminente e tomaram as iniciativas políticas e jurídicas necessárias para arrendar o patrimônio da empresa e assumir a direção do negócio. A

Uniforja está organizada, hoje, por meio de quatro cooperativas: a Coopercon, a Cooperlafe, a Cooperfor e a Coopertratt. Reúne 249 sócios cooperados e 150 empregados contratados.

Um sistema de cooperativas de crédito - O Sistema Cresol surgiu como desdobramento dos fundos rotativos criados a partir de 1988 para atender aos agricultores familiares e assentados das regiões Sudoeste e Centro-Oeste do Paraná e administrados por diversas entidades populares e, em geral, trabalhando com recursos oriundos de entidades internacionais de apoio e ONGs.

A experiência com os fundos rotativos, apesar dos problemas, foi importante exatamente para que as lideranças do sindicalismo rural pudessem propor uma estrutura organizacional mais propícia a um sistema economicamente sustentável.

No início dos anos 1990, com o surgimento de programas oficiais de financiamento para a agricultura familiar (Provap, em 1994, e Pronaf, em 1995), as propostas do cooperativismo de crédito tiveram um novo impulso. Apesar das conquistas, os recursos ainda chegavam com dificuldades aos agricultores, devido aos entraves burocráticos, operacionais e técnicos dos bancos.

Em junho de 1995, foi criada a primeira Cresol, e logo em seguida, outras quatro cooperativas. Isso gerou as condições para a criação da Cooperativa Central Base de Serviços Cresol (Cresol-Baser) como forma de apoiar o sistema, sobretudo nas áreas de software, normatização, contabilidade, formação, interlocução com bancos e governos. De 920 associados em junho de 1996, o Sistema Cresol contava, em 2000, com 13.500 membros, distribuídos em 31 cooperativas de crédito rural singulares. Além das cooperativas singulares, conta com uma cooperativa central de crédito e cinco unidades micro-regionais de serviços.

As cooperativas de crédito filiadas ao Sistema Cresol possuem uma administração autônoma, composta por uma diretoria eleita em assembleia geral, com mandato de três anos. A fiscalização é realizada por um conselho fiscal da cooperativa, eleito anualmente, e pela Cresol-Baser, que além do acompanhamento diário da contabilidade das cooperativas realiza auditorias semestrais nas suas filiadas.

As cooperativas de crédito participantes do Sistema Cresol têm a intenção explícita de atingir apenas os agricultores familiares em cujos estabelecimentos a propriedade, a gestão e o essencial do trabalho realizado originam-se da família. Trata-se de um sistema com um objetivo social explícito, ligado ao fortalecimento da agricultura familiar.

Uma empresa associativa - Na região de Montes Claros, norte de Minas Gerais, uma articulação local de agricultores, com o apoio dos sindicatos de trabalhadores rurais, deu origem a um programa de beneficiamento e comercialização de produtos da agricultura familiar, que mais tarde daria origem à empresa social “Grande Sertão”.

Segundo o presidente do STR, de Porteirinha, José Leles, a opção pela criação de uma empresa e não de uma cooperativa se deu pelas dificuldades e restrições da legislação atual quanto à comercialização em cada um dos casos. Mas os agricultores vinham discutindo a possibilidade de mudança para a forma cooperativa.

A partir da articulação inicial, envolvendo as comunidades de agricultores e os sindicatos, estabeleceu-se uma parceria com uma organização parceira próxima, o CAA (Centro de Agricultura Alternativa do Norte de Minas Gerais) e também com outras instituições como o Sebrae e a Inemonte (Incubadora de Empresas da Universidade de Montes Claros).

A empresa estabeleceu-se tendo por objetivo primordial a busca de novas formas de inserção econômica dos agricultores “geraizeiros” (dos Cerrados) e “catingueiros” (das áreas de Caatinga).

Em resumo, os trabalhos da empresa se dão em duas frentes. A primeira está voltada para o mapeamento das rotinas de trabalho e produção dos agricultores (catalogando as espécies cultivadas, a quantidade, o destino da produção) e o conseqüente retorno no sentido de racionalizar os recursos disponíveis aos agricultores. Neste campo, procura-se lançar mão de alternativas de baixo custo e de baixa agressividade ao meio ambiente. A segunda frente está voltada para a geração de renda para os agricultores, por meio do beneficiamento e comercialização dos produtos da agricultora familiar da região.

Em 2000, esta organização envolvia 150 famílias, de comunidades distribuídas por sete municípios, e dispunha de uma agroindústria de processamento de frutas em polpa. A produção é feita nas unidades familiares, em sistemas agroecológicos, e levadas para a agroindústria que seleciona e processa produzindo a polpa.

A forma de comercialização se dava por meio da oferta a lanchonetes, padarias e mesmo ao consumidor direto, por meio de um sistema de comissionamento para vendedores autônomos.

Apesar de dispor de um produto de alta qualidade (frutas típicas e sucos naturais em polpa de frutas típicas produzidas sem uso de agrotóxico) e de um preço competitivo, há muitas dificuldades de acesso ao mercado, principalmente devido à carência de um marketing

adequado e à ausência de um serviço de apoio ao redor do produto. Diante destas dificuldades, o fluxo de venda era irregular e insuficiente para garantir o sucesso do projeto, o que envolve o custeio geral do empreendimento, a estruturação de uma estratégia de marketing, o aprimoramento do esquema de comercialização e a ampliação para outras famílias e comunidades. As alternativas em discussão passavam:

- a) pela tentativa de acessar mercados institucionais regulares (como o fornecimento da polpa para merenda escolar);
- b) pela tentativa de estabelecimento de convênios de cooperação (em torno da criação de estratégia de marketing, do apoio para o aprimoramento da comercialização, etc). O organograma que espelha a organização da gestão da empresa é desenhado de maneira que as decisões sejam tomadas de acordo com a seguinte ordem de instâncias: comunidades envolvidas elegem seus representantes, assembléias micro-regionais elegem conselhos de representantes e um conselho gestor. A gerência administrativa era feita pelo CAA, que executava e encaminhava as decisões resultantes do fluxo anterior, sempre com acompanhamento sistemático do conselho de representantes.

A rápida apresentação dessas experiências não permite propriamente um balanço, mas permite que sejam destacados pelo menos seis aspectos.

Primeiro, em todas elas o empreendimento tem como principal protagonista, desde o primeiro momento, os próprios trabalhadores. Seja reclamando para si o patrimônio da empresa falida, seja discutindo a situação de crise da agricultura tradicional e criando uma empresa social, seja organizando cooperativas de crédito para resolver o problema de financiamento da agricultura familiar, é sempre a partir dos próprios trabalhadores que estas iniciativas se constituem.

Segundo, em todas elas o estabelecimento de parcerias estratégicas foi determinante na gênese ou na evolução do empreendimento. As parcerias permitem que se agregue ao grupo habilidades de que ele não dispõe; permitem que se amplie o universo de relações que estes grupos de trabalhadores possuem. Isto, às vezes, acontece por meio de parcerias para o acesso a recursos técnicos relativos à forma de produzir, ou à forma de gerir o empreendimento. Outras vezes acontece sob a forma do acesso a redes de relações, como organismos de apoio a projetos, órgãos do poder público.

Terceiro, constata-se, a partir dos três casos, que, embora a forma jurídica mais identificada com um empreendimento solidário seja a cooperativa, não há impedimento para que outras formas sejam adotadas de acordo com a

situação concreta que envolve a decisão. O fundamental é que sejam respeitadas as idéias de gestão democrática e de fortalecimento da cooperação.

Quarto, em todos os casos o ar promissor que envolve os empreendimentos, apesar das dificuldades observadas, guardava estreita relação com o fato de estarem orientados para segmentos específicos de mercado ou clientela. A Grande Sertão tem como principal produto a produção de suco em polpa de frutas típicas regionais. A Uniforja explora um mercado altamente especializado. O sistema Cresol se apóia e reforça as relações de identidade e confiança existentes entre as comunidades de agricultores que são simplesmente a base da economia regional.

Quinto, mais profícuo do que opor a idéia de mercado à idéia de solidariedade é entender que existem diferentes mercados, alguns dos quais podendo apoiar-se e fortalecer as redes de solidariedade. São três os tipos de mercados que podem ser explorados pelos empreendimentos solidários: os mercados de proximidade (venda para vizinhança, comércio local); os mercados institucionais (merendas, compras públicas); os segmentos de mercado (nichos, certificação, etc).

Sexto, todas as experiências são muito recentes. Apesar de embrionárias, elas mostram o enorme potencial que um ambiente favorável poderia deslanchar.

As formas invisíveis do trabalho³

Aqui pretendemos discutir as “políticas de atenção ao trabalhador sem trabalho”. Ainda que esta frase guarde uma importante consideração de que os trabalhadores, de um modo geral, e não somente os desempregados, necessitam de políticas tanto de geração de trabalho e renda quanto de melhoria das condições para a realização do trabalho e para a remuneração pelo trabalho, ele induz ao pensamento de que existem trabalhadores sem trabalho, o que resulta em um equívoco. Houve um importante avanço, nos últimos anos, tanto na compreensão do desemprego quanto das políticas públicas para a superação desta condição, o que pode ser apreendido nos trabalhos teóricos e práticos de pessoas fundamentais como Márcio Pochmann (2001) e Paul Singer (1998), respectivamente, na Secretaria do Desenvolvimento, Trabalho e Solidariedade da Prefeitura do Município de São Paulo na gestão Marta

³ Texto elaborado e apresentado por Egeu Gómez Esteves para a mesa redonda “Políticas de Atenção ao Trabalhador sem Trabalho”, realizada no dia 08 de março de 2005 como parte do evento “Encontros sobre Políticas Públicas”, realizado pelo Conselho Federal e Regional de Psicologia e pelo Banco Social de Serviços em Psicologia, com apoio da UNESCO, UNICEF e ILANUD.

Suplicy e na Secretaria Nacional de Economia Solidária do Governo Federal, na gestão Luís Inácio Lula da Silva. Ambos apontam como solução para o desemprego o caminho da emancipação econômica e social do trabalhador, por meio da organização de empreendimentos nos quais ele não seja um empregado sujeito à demissão e à subordinação, mas um trabalhador associado, dono, de uma maneira coletiva, de seu posto de trabalho.

Entretanto, este título revela que há ainda desconhecimento das estratégias de sobrevivência dos trabalhadores, que jamais *ficam sem-trabalho*, com hífen, tal como *sem-terra*. Este desconhecimento tem suas raízes históricas na modernidade, em que a noção de trabalho foi assimilada simbolicamente pela de trabalho remunerado, tornando invisíveis suas formas apenas aparentemente não remuneradas. É fato que existem trabalhadores desempregados – são todos aqueles que dia após dia, desalento após desalento, continuam buscando um emprego – e que estes trabalhadores, na procura diária por um emprego, por uma alocação dentro do mercado de trabalho, ofertando suas horas “disponíveis” em troca de um salário, realizam um duro e caro trabalho de vendedor que barateia para os empregadores o processo de recrutamento para contratação. Não é por menos que estes trabalhadores, mesmo desempregados, junto a todos aqueles ocupados em atividades remuneradas – seja pelo salário ou pela venda de algum produto ou serviço – constituem o que os estatísticos e economistas designam por PEA, ou seja, parte da População Economicamente Ativa.

Esta noção, aparentemente ampla, reforça a idéia de que uma parcela da população adulta está desocupada das atividades de reprodução econômica e material do mundo, que não está desempregada – visto que não procura um emprego, não disputa uma vaga no mercado de trabalho – mas sim inativa economicamente. Esta concepção, que apresenta um mundo dividido entre os que procuram e os que não procuram um emprego de um lado, e os desocupados, de outro, induz às seguintes perguntas: Onde estão estes desocupados? Por onde eles vagam? Onde eles se escondem? Estas perguntas ficam ainda mais perturbadoras quando sabemos que a diferença entre a PEA e a PIA, ou seja, a diferença entre os tais adultos ativos (estejam trabalhando ou procurando trabalho) e o número total de adultos (a População em Idade Adulta – PIA) corresponde simplesmente à cerca de 40% da população adulta. Onde se esconde a quarta parte dos nossos adultos?

A única resposta que parece coerente é que eles não estão inativos, eles apenas trabalham em atividades que não perfazem uma remuneração aparente. São geralmente trabalhadores familiares, rurais e urbanos, envolvidos em atividades econômicas que complementam ou potencializam a renda da família, auxiliando na reprodução das condições de vida desta.

Trata-se de atividades tradicionais, muitas delas não valorizadas pelos próprios trabalhadores, outras nem consideradas trabalho, mas que são indispensáveis às estratégias de sobrevivência destes trabalhadores. Vale lembrar que lhes é, inclusive, negado o reconhecimento como membro da classe trabalhadora. Tais atividades freqüentemente ocorrem no âmbito doméstico, mas não necessariamente no *domus*, ou seja, na casa, mas quase sempre no *eikos*, ou seja, na unidade econômica familiar. São atividades caracterizadas pela produção de bens que provavelmente não serão comercializados, mas utilizados ou consumidos no âmbito da própria família, potencializando assim a renda monetária familiar. Quando vendidos, podem não significar um ganho monetário, mas apenas a necessidade de transformar bens materiais em recursos para o pagamento de um imprevisto ou de uma dívida, dilapidando o patrimônio familiar. Não seria exagero dizer que, para muitos trabalhadores, vender seus trabalhos lhes rende menos que trabalhar para suas famílias.

A criação de pequenos animais para consumo próprio, o plantio de hortaliças e frutas em pequenos lotes, a confecção e o conserto de roupas e sapatos, a fabricação de utensílios domésticos e de mobiliário, a produção de ferramentas e instrumentos de trabalho ou a construção de benfeitorias na casa ou no lote são apenas alguns exemplos mais comuns, os primeiros tradicionalmente femininos e os demais masculinos. A estas atividades agregam-se outros labores indispensáveis à absoluta maioria das unidades domésticas, já que são responsáveis pela reprodução concreta da vida: cozinhar, lavar, arrumar, criar. Nestas atividades há, inclusive, “troca” de importantes serviços, sob a forma de favores, como cuidar do filho de alguém da vizinhança enquanto a mãe vai trabalhar fora, por exemplo, e assim possibilitar que esta mãe participe da PEA.

Ademais, há uma profusão de atividades situadas em um tênue limiar da atividade econômica propriamente dita, seja porque se tratam de produtos que podem se tornar vendáveis se forem suficientes para criar um excedente, seja porque participam de uma atividade econômica na condição de uma “ajuda” familiar. No primeiro grupo encontram-se, entre muitas outras, o cultivo de legumes e grãos que, colhidos, comporão uma “poupança” para a família sobreviver ao período da seca; a criação de animais de porte médio, tais como cabras e ovelhas, que além de fornecerem o leite podem ser vendidos num momento de necessidade; a fabricação artesanal de utensílios ou alimentos que são apenas eventualmente vendidos em feiras livres ou em atividades religiosas. Já no segundo grupo, também apenas como exemplo, percebe-se a “ajuda” informal, ainda que esperada, de um familiar nas atividades econômicas de outro, tais como a limpeza e a embalagem de animais e

outros produtos para a feira, a separação de materiais recicláveis enquanto o companheiro realiza a coleta ou ainda, o filho que acompanha o pai para assim aprender a profissão.

Alguns estudos demonstram veementemente a importância destes trabalhadores invisíveis, imersos em precárias atividades econômicas familiares ou individuais. A maioria dos exemplos elencados acima advém de dois importantes trabalhos de campo, um trata dos “modos de estar e ser catador” de papel em Curitiba, Paraná, e o outro das estratégias de sobrevivência dos agricultores familiares do Sertão do Pajeú, em Pernambuco. Em comum, os autores são sensíveis na escuta aos trabalhadores, qualidade fundamental para ver o invisível e escutar o inaudível. O primeiro é a dissertação de mestrado do psicólogo Allan Dias (2002). O segundo é o capítulo da economista Mônica Schröder, no livro “Laços financeiros na luta contra a pobreza”, organizado por Ricardo Abramovay (2004). Estudos de campo como estes têm também a virtude de permitir conhecer, em profundidade, situações que dificilmente conheceríamos de outra maneira, além de recordar que, neste Brasil de brasis, é preciso muito cuidado ao generalizar e muita dedicação ao conhecer.

Compreender esta realidade heterogênea e aparentemente anárquica da produção familiar não monetária é imprescindível para todos aqueles que trabalham com políticas públicas de geração de renda e de redução da pobreza, visto que o desconhecimento desta realidade é freqüentemente responsável por erros estratégicos na execução destas políticas. Apenas para citar um exemplo: o fomento à constituição de cooperativas como política de combate ao *desemprego* é muitas vezes frustrado, já que aqueles que procuram por um emprego, pelo menos a princípio, não buscam tornar-se sócios de um empreendimento coletivo. A realidade, contudo, é mais complexa e, além dos conhecidos e festejados casos de sucesso das cooperativas industriais autogestionárias, provenientes de massas falidas, onde os trabalhadores lutam pela manutenção de seus antigos postos de trabalho e igualmente pela manutenção do parque industrial (Esteves, 2004), há também aquelas cooperativas criadas para dar suporte legal e comercial a atividades preexistentes, como ocorre com cooperativas de agricultores, pescadores, ostreicultores, artesãs, costureiras, catadores, quebradoras de babaçu e um sem-número de outras atividades. A criação destes tipos de cooperativas é freqüentemente bem sucedida, pois elas possibilitam a emersão e a visibilidade de forças produtivas que já estavam presentes, tal como as dos exemplos supracitados.

As cooperativas têm se mostrado mais eficientes como uma política de organização econômica de parte da PIA – que por meio delas passa a integrar a PEA – do que para solucionar o problema dos desempregados.

Muitos são os exemplos de cooperativas que demonstram isto. Cito aqui uma seleção de três cooperativas que realizam atividades econômicas diferentes com a intenção de demonstrar a abrangência e a presença deste tipo de cooperativa que emerge da organização de atividades preexistentes:

COOPERAFIS – Cooperativa Regional de Artesãs Fibras do Sertão.⁴ - Constituída em 1999, reúne 122 artesãs de nove comunidades dos municípios de Valente e São Domingos, na região sisaleira⁵ no nordeste da Bahia. Com a cooperativa garantem renda estável durante todo o ano por meio da comercialização de produtos locais tradicionais que estavam em vias de desaparecimento. Estas mulheres, todas originalmente agricultoras familiares, realizavam esta atividade anteriormente sem fins comerciais, mas sim para a produção de utensílios para as atividades domésticas e produtivas.

COOPEROSTRA – Cooperativa dos Produtores de Ostras de Cananéia⁶ - Foi constituída em 1997, por coletores tradicionais de ostras. Hoje, conta com 43 associados de dez comunidades quilombolas tradicionais do litoral sul de São Paulo, no baixo Vale do Ribeira. A cooperativa organiza uma atividade existente desde os anos 70, mas que anteriormente era comercializada por meio de atravessadores e estava danificando o meio ambiente dos mangues pela retirada abusiva de ostras, diminuindo a população local delas. A cooperativa iniciou uma fase na qual a produção de ostras é realizada com um manejo sustentável (inclusive com certificação ambiental) e com técnicas de depuração das ostras para atendimento das normas da vigilância sanitária, obtendo assim o selo do SIF (Sistema de Inspeção Federal). Hoje, a renda gerada para os cooperados é cerca de quatro vezes superior a dos coletores não associados.

UNIVENS – Cooperativa de Costureiras Unidas Venceremos.⁷ - Constituída em 1996, por 35 mulheres com idades entre 18 e 70 anos, residentes da Vila Nossa Senhora Aparecida, da periferia de Porto Alegre, Rio Grande do Sul. Começou pela união de mulheres que

⁴ A Central de Vendas da COOPERAFIS fica em Valente, na Bahia, tel. (75) 263-2606. O e-mail delas, para contatos ou compras, é: fibrasdosertao@sertao.net. Em São Paulo o artesanato delas é comercializado pela Central ArteSol – Artesanato Solidário – tel. (11) 3082-8591 e 3082-8681. Os produtos podem ser vistos no site da ArteSol: www.artesol.com.br.

⁵ A região sisaleira (ou território do sisal), está localizada no semi-árido nordeste do Estado da Bahia, e conta com 22 municípios e uma população aproximada de 500 mil habitantes.

⁶ Contatos para informações e compras de produtos da COOPEROSTRA podem ser feitos pelo tel: (13) 3851-8339 ou pelo e-mail: cooperostr@hotmail.com.

⁷ A UNIVENS negocia sua produção pelo tel. (51) 3364-1298 e pelo e-mail: cooperativaunivens@ig.com.br.

anteriormente costuravam em casa, hoje conta com 20 cooperadas e dois cooperados, organizados em três setores: corte, costura e serigrafia. Com nove anos completos, possuem hoje sede própria – um edifício de dois andares na Vila – e têm remuneração cerca de três vezes maior do que suas companheiras de produção subempregadas em fábricas catarinenses, além de terem o direito ao trabalho assegurado, visto que são “donas” de seus postos de trabalho. Nas palavras delas “a cooperativa UNIVENS é a prova de que solidariedade e cidadania podem ser o caminho para a construção de uma vida com qualidade, trabalho e futuro dignos”⁸.

Reconhecer a origem comum destas cooperativas em atividades domésticas e/ou familiares de produção, muitas vezes não remuneradas, pode ajudar a demonstrar a importância social que estas cooperativas desempenham ao inserir no mundo do trabalho formal, como cooperados, não os desempregados, mas aqueles que nunca participaram formalmente deste mundo e, assim, melhoram as condições de vida e de trabalho daqueles que mais necessitam. Demonstrar esta identidade e esta importância social parece crucial para a elaboração de amparos legais e tributários que garantam um quadro institucional mais favorável a estas cooperativas, processo que pode resultar, inclusive, na formulação e implementação de um conjunto de políticas públicas de apoio e fomento, que criem linhas especiais de assistência técnica, capacitação e crédito para tais empreendimentos.

Ocorreu processo similar com a noção de “Agricultura Familiar”, no início dos anos 1990, quando esta se diferenciou da noção de “pequenos agricultores”, ressaltando o tipo de vínculo de trabalho – familiar – e não o tamanho apenas das propriedades ou da produção anual. Para o *agricultor familiar*, este foi o início de um reconhecimento social que possibilitou grandes conquistas, como acesso privilegiado a recursos para custeio e investimento, contidos no bojo do PRONAF – Programa Nacional de Valorização da Agricultura Familiar, hoje o maior programa mundial de financiamento agrícola com juros reduzidos (muitas vezes negativos).

O início deste processo para os *sócio-trabalhadores* já ocorreu há algum tempo com o surgimento das concepções de Economia Solidária, Cooperativismo Popular, Autogestão etc, cada uma ao seu tempo e cumprindo funções sociais específicas. Entretanto, ainda não foi levada à cabo a criação de um estatuto social próprio que demonstre claramente as diferenças entre as “empresas dos trabalhadores”, seja de que tipo for, e as cooperativas

⁸ Texto extraído do folder de divulgação dos produtos da UNIVENS, 2004, cujo slogan é: “Solidariedade registrada”.

que exploram força de trabalho assalariada, como qualquer empresa capitalista. Sem esta distinção, que pode ocorrer no âmbito mesmo da legislação cooperativista, com um detalhamento da legislação das cooperativas de trabalho, não será possível qualquer tratamento distintivo entre as cooperativas como as citadas acima e as grandes empresas da agroindústria que se utilizam do enquadre institucional cooperativo.

Tampouco esta distinção como “empresa do trabalhador” será suficiente para as necessidades de tratamento diferencial do tipo de cooperativa aqui descrito, pois elas são incomparáveis às grandes cooperativas industriais autogeridas, capazes de realizar os investimentos de que necessitam para crescer. Todos os casos aqui citados necessitaram, nos momentos iniciais, de algum tipo de apoio externo, seja na forma de assessoria, capacitação ou de doação de máquinas, equipamentos, matérias-primas ou mesmo de instalações prediais. Assim sendo, há de se reconhecer que são, não somente “empresas dos trabalhadores” mas, empresas que promovem a inserção econômica e social de trabalhadores envolvidos em atividades tradicionalmente mal-remuneradas ou não-remuneradas e que cumprem a função fundamental de revelar uma enorme parcela invisível da classe trabalhadora.

Economia solidária e desenvolvimento local

Os objetivos econômicos básicos de um processo de desenvolvimento local são o aumento da riqueza produzida no território, a distribuição mais equitativa dos benefícios gerados com o aumento desta riqueza e a sua sustentabilidade. Estes são três aspectos indissociáveis numa estratégia de desenvolvimento sustentável e o grande desafio é proporcionar a um território as condições necessárias para alcançar estes objetivos.

Com estas finalidades, diversas estratégias de desenvolvimento foram experimentadas no Brasil, porém, poucas alcançaram resultados socialmente significativos e duradouros. As principais estratégias de desenvolvimento utilizadas no país se orientam por processos baseados no estímulo à realização de investimentos externos, basicamente por meio de políticas para a implantação de novas empresas ou investimentos em infra-estrutura. Apesar de estratégias de este tipo terem gerado rápidos processos de crescimento econômico em muitas regiões, gerando “pólos de desenvolvimento”, foram em geral muito mal sucedidas em termos de distribuição e sustentabilidade. Aproveitando-se dos baixos custos de mão-de-obra e do fácil acesso a recursos naturais, formaram ilhas de prosperidade em grandes áreas de pobreza e degradação ambiental.

Nas últimas décadas, a escassez de recursos públicos e as altas taxas de juros limitaram ainda mais o poder de fogo destas estratégias de desenvolvimento. O combate à pobreza voltou-se então para a transferência direta de recursos para as pessoas. Esta segunda estratégia, apesar de gerar uma maior distribuição de renda nas localidades onde se focalizam, não promove processos sustentáveis de desenvolvimento, além de, muitas vezes, criar dependência, abrir oportunidade para ações clientelistas, não gerar processos participativos e democráticos, nem estimular as capacidades locais.

Isto não quer dizer que os investimentos externos e as transferências públicas de renda não sejam desejáveis. Elas são de fato necessárias. Mas são outros os fatores que proporcionam, ao mesmo tempo, crescimento, distribuição e sustentabilidade. O que as mais recentes teorias do desenvolvimento nos dizem é que a distribuição e a sustentabilidade não dependem exclusivamente do acesso a recursos, mas sobretudo, das organizações sociais presentes nos territórios e da forma como estes recursos são alocados e administrados.

Experiências bem sucedidas nos indicam que a redução da pobreza, por meio da geração de trabalho e renda, e melhoria da qualidade de vida depende do fortalecimento das capacidades locais de identificar e promover as oportunidades de desenvolvimento dos territórios.

A grande importância social que a Economia Solidária passou a representar com o aumento do desemprego nos anos 90 fez com que ela se tornasse um movimento social. Sabemos que o estatuto de uma organização (cooperativa, associação, empresa) pouco revela sobre a sua forma de gestão. Então o que diferencia estes empreendimentos? Os empreendimentos coletivos e os mercados solidários se distinguem dos demais empreendimentos por dois aspectos essenciais: organização social e cooperação. São estes fatores que ampliam o acesso a mercados e a eficiência destas organizações.

Mas como disseminar processos de cooperação nas regiões pobres do Brasil? A maioria das regiões é pobre porque os mercados que poderiam garantir a sobrevivência dos pequenos empreendimentos são controlados por monopólios controlados pelas oligarquias locais. Relações clientelistas fazem com que pequenos produtores ou trabalhadores autônomos perpetuem uma condição de dependência de comerciantes, agiotas, prefeitos, etc.

Seria, portanto necessário apenas incentivar a cooperação? Não. Não seria tão simples assim, pois, infelizmente, a cooperação não surge a partir de um rápido despertar de consciência. Ela é sempre resultado de muito esforço e de muito investimento na organização social. A formação de organizações sociais orientadas a construir e reforçar relações de cooperação, cria incentivos, gera identidades, estimula o aprendizado e constrói projetos sociais que fortalecem as possibilidades de desenvolvimento dos territórios e a cooperação.

De que forma a cooperação e as organizações econômicas e sociais podem contribuir para o desenvolvimento local, ou seja, para o aumento da renda, da distribuição e da sustentabilidade dos territórios?

A promoção do desenvolvimento local depende de múltiplos fatores. Os fatores internos aos empreendimentos, como o grau de cooperação e a capacidade de gestão dos negócios, são tão importantes como os fatores externos, como a cooperação entre grupos de empreendimentos, articulação com centros de tecnologia, assessoria e qualificação profissional, acesso a mercados, etc. Uma política de fortalecimento do desenvolvimento local deve buscar a intervenção neste conjunto de fatores.

Bons diagnósticos setoriais e da realidade local, com o objetivo de facilitar a identificação dos principais problemas estruturais, das potencialidades e alternativas sociais, econômicas e ambientais dos territórios, bem como das principais demandas da sua população, são fundamentais para a elaboração de projetos de desenvolvimento local. Identificadas as condições e possibilidades de desenvolvimento local, a implementação de políticas estruturantes e a articulação de políticas de desenvolvimento coordenadas por diferentes organizações são papéis que podem ser desempenhados por agências locais de desenvolvimento.

A inovação tem se mostrado como principal fator de competitividade e de viabilidade de pequenos negócios. Processos de inovação tecnológica são difíceis de serem implantados e financiados por pequenos empreendimentos isolados, mas podem ser promovidos por meio da cooperação entre empreendimentos, da participação de instituições públicas, principalmente instituições de ensino superior, ou por meio de parcerias com grandes empresas. Os processos de inovação são desencadeados dentro de um contínuo e interativo aprendizado por parte das formas em seus relacionamentos com fontes externas e internas. Destaca-se assim a importância das instituições locais para a composição de características sistêmicas do processo de difusão de inovações. O poder público local pode contribuir fortemente com a criação de um sistema de difusão de tecnologias para empreendimentos de pequeno porte.

Acesso a mercados de produtos e serviços pode ser ampliado por meio da criação de sistemas de informações de mercado, políticas de marketing e certificação de produtos e serviços, criação de espaços públicos e cooperativos para a comercialização. Instituições especializadas em comércio exterior trazem grande contribuição para a criação de novos canais de comercialização no mercado externo.

A organização de instituições de micro finanças, principalmente cooperativas de crédito, amplia a capacidade de mobilização da poupança local e o

reinvestimento em atividades econômicas locais. A oferta de serviços financeiros por estas instituições reduzem as oscilações de renda e de recursos e viabilizam o atendimento de necessidades básicas de consumo e a ampliação da capacidade de gestão financeira dos pequenos negócios e domicílios.

Além destas políticas, a construção de ambientes participativos e democráticos de articulação dos atores sociais envolvidos na gestão dos projetos de desenvolvimento local é fundamental para o fortalecimento da cooperação. O controle social sobre estes projetos pode ser estabelecido por meio de fóruns com a participação dos empreendimentos solidários, sindicatos, representantes de comunidades, prefeituras, dentre outros. Fortalecimento de conselhos, por meio de capacitação de seus membros, da formação de conselhos microrregionais e do aumento da capacidade de planejamento e execução são também estratégias importantes para ampliar a autonomia dos processos de desenvolvimento dos territórios. A articulação dos diversos atores e organizações econômicas dos territórios em torno de objetivos e metas comuns é fundamental. Contratos territoriais de desenvolvimento fortalecem não só a cooperação entre as organizações, mas também estabelecem compromissos e mecanismos de controle.

A formação de redes de cooperação por meio de parcerias entre empreendimentos, instituições financeiras e outras organizações facilita o fluxo de informações e o controle social das comunidades locais. Os arranjos produtivos locais possibilitam maior proximidade entre empreendimentos que contribuem para ampliar produtividade e capacidade de inovação.

A proximidade, ao mesmo tempo setorial e territorial, entre os empreendimentos, favorece a maior atração de fornecedores e consumidores, a constituição de uma força de trabalho especializada, a maior circulação de informações e a utilização de serviços, equipamentos e infra-estrutura especializada e mais eficiente.

A formação de organizações sociais e econômicas baseadas em relações de cooperação é o elemento central da formação de uma Economia Solidária capaz de promover processos sustentáveis de crescimento e de distribuição de renda nos territórios. Estruturas sociais voltadas para as finalidades do desenvolvimento local possibilitam maior acesso de populações pobres e pequenos negócios a recursos que possibilitam melhores condições de acesso aos mercados e de desenvolvimento de suas atividades produtivas. O fortalecimento da poupança e dos investimentos locais, ações cooperativas para ampliação de mercados e de acesso a tecnologias consolidam relações de confiança entre os atores e estimulam de forma crescente a cooperação.

Capítulo 3

Implicações para um sistema de indicadores em economia solidária

Alguns dos desafios para a Economia Solidária, como pudemos observar anteriormente, estão relacionados ao âmbito da política, como é o caso específico dos constrangimentos relativos ao sistema tributário. Outros, por sua vez, envolvem aspectos e dimensões que podem ser equacionadas no âmbito interno de empreendimentos solidários: é o caso do cumprimento de direitos sociais, da ênfase em inovações. Ninguém atualmente nega a importância de se trabalhar com métodos científicos e com indicadores objetivos. Mas em que um sistema de indicadores em Economia Solidária poderia contribuir no entendimento da dinâmica deste segmento da economia? Uma demanda crucial consiste em encontrar formas de medir e de compreender como estes diferentes aspectos que podem ser equacionados no âmbito interno de um empreendimento se relacionam com sua eficiência. Isto é, uma questão da mais alta relevância, tanto em termos cognitivos como em termos propriamente econômicos ou políticos, é saber se os mecanismos de cooperação e solidariedade que são a marca destes empreendimentos são também trunfos capazes de gerar formas de eficiência comparáveis e até mesmo superiores aos empreendimentos organizados em bases tradicionais. O que os indicadores disponíveis têm a dizer sobre isso?

Os indicadores existentes sobre Economia Solidária

Os indicadores disponíveis sobre Economia Solidária refletem, em alguma medida, o estágio atual de amadurecimento acerca das condições de definir, problematizar e compreender estas formas sociais específicas de produção e distribuição. Em linhas gerais, os instrumentos e pesquisas já produzidos podem ser agrupados em três situações:

- a) os indicadores voltados para definir o que é um empreendimento solidário;
- b) os indicadores voltados para medir graus de solidariedade, cooperação e autogestão;
- c) os indicadores produzidos para avaliar eficiência.

Indicadores de definição

Muito embora o cooperativismo e as experiências autogestionárias acumulem cerca de dois séculos de história – datando seus empreendimentos pioneiros do início do século XIX, na Europa, e do início do século XX, na América Latina - importantes esforços têm sido concentrados em vários países da AL (em especial no Brasil, Argentina e Venezuela) na busca de delimitar parâmetros qualitativos que caracterizem o que pode ser considerado um empreendimento econômico solidário. Iniciativas de levantamento e/ou

mapeamento da Economia Solidária, realizadas por governos (como o realizado pela SENAES ou pelo MINEP⁹), tiveram como objetivo dimensionar esta economia a partir da definição daqueles que seriam os atributos que caracterizariam os empreendimentos solidários e/ou suas redes de cooperação, complexos cooperativos etc. O principal mérito destes trabalhos reside na tentativa de estabelecer critérios que permitam divisar estes empreendimentos de outros organizados em moldes mais tradicionais, possibilitando o desenho de políticas públicas de fomento e também de programas privados de apoio, como os realizados no Brasil por ONGs com aporte de recursos da União Européia. Entretanto, estas iniciativas dizem pouco sobre as características e diferenças no interior da Economia Solidária e quais as condições necessárias para sua eficiência.

Indicadores de grau de solidariedade, cooperação e autogestão

Um segundo grupo de estudos e pesquisas vem se concentrando na tentativa de medir graus de solidariedade, cooperação e autogestão. A principal preocupação aqui consiste em alcançar definições capazes de mostrar o quão intensa é a democratização das relações econômicas e de poder no interior dos empreendimentos em questão. As iniciativas para qualificar o conteúdo das interações no interior dos empreendimentos ou de redes por eles compostas, são prioritariamente acadêmicas e não possuem as pretensões censitárias dos indicadores de definição. Geralmente ocorrem por definição a priori de um universo a ser investigado, seja uma distribuição de cooperativas pelos setores da economia, pelos extratos sociais de origem ou pelas relações de filiação a entidades de representação. Exemplos são os estudos realizados no Rio Grande do Sul por pesquisadores da UNISINOS, que investigaram o Grau de Solidarismo nos Empreendimentos Econômicos Solidários¹⁰ e a caracterização dos Complexos Cooperativos apoiados pela ADS/CUT, realizada em parceria com a POLI-USP¹¹, que visou estabelecer uma tipologia destes complexos segundo o tipo de relações de cooperação em seu interior. Neste grupo, o principal resultado parece ser o estabelecimento de parâmetros para divisar distintas formas

⁹ SENAES – Secretaria Nacional de Economia Solidária, constituída pelo governo Lula no âmbito do MTE com objetivo de aglutinar as diversas políticas públicas de fomento aos empreendimentos cooperativos e autogestionários. MINEP – Ministério de Economia Popular, constituído pelo governo Chaves com objetivo de implantar uma economia popular formal na Venezuela.

¹⁰ UNISINOS – Universidade do Vale do Rio dos Sinos, em São Leopoldo, RS. Ver os trabalhos sobre solidarismo realizados por Luis Ignacio Gaiger.

¹¹ Iniciativa da ADS – Agência de Desenvolvimento Solidário da Central Única dos Trabalhadores em parceria com a Faculdade de Engenharia de Produção da POLI-USP. Ver trabalhos sobre Redes de Cooperação realizados por João

de organizar a produção, a gestão e a cooperação em empreendimentos. Mas também aqui não há instrumentos que permitam relacionar estes diferentes graus de solidariedade e democratização à eficiência.

Indicadores de eficiência

Um terceiro grupo de estudos e pesquisas estabeleceu por meta justamente compreender as condições de eficiência dos empreendimentos solidários. Nestes casos, a preocupação fundamental era identificar quais eram os mecanismos capazes de fazer com que eles tivessem um desempenho similar aos empreendimentos tradicionais. Duas foram as constatações principais destas iniciativas. Primeiro, chegou-se à conclusão de que os empreendimentos organizados em bases solidárias podem sim, alcançar padrões de eficiência similares aos empreendimentos tradicionais. Isto é particularmente importante porque contradiz uma visão bastante forte (presente tanto no senso comum como entre administradores) de que as formas mais democráticas gerariam custos de transação que resultariam em perda de competitividade. Segundo, quando se trata de dizer quais são os mecanismos que respondem por esta eficiência em um determinado grupo de empreendimentos solidários, a resposta aponta para adoção de ferramentas típicas da gestão empresarial, como o marketing, a adoção de estratégias de disputa de mercado e a formulação de planos de negócio.

Considerações acerca dos indicadores disponíveis

Se é verdade que instrumentos típicos da gestão empresarial como os citados acima não são em nada incompatíveis com modelos solidários de organização econômica e que, portanto, eles são, não só desejáveis como mesmo necessários, é igualmente verdade que isso diz muito pouco quando se trata de destacar se e como a solidariedade pode transformar-se em trunfo para a eficiência. Ou, dito de outra forma, os indicadores até aqui produzidos permitem responder três questões:

- a) o que é e o que não é um empreendimento solidário;
- b) quais os graus de democratização e de cooperação que se pode alcançar nestes empreendimentos;
- c) a adoção de métodos profissional de gestão faz diferença. Mas eles dizem muito pouco sobre uma questão igualmente crucial: cooperação e solidariedade podem ser elementos capazes de fazer alguma diferença nas condições de eficiência de um empreendimento?

Indicações para um novo sistema de indicadores

Questão organizadora

Um bom sistema de indicadores deve permitir que sua manipulação encontre diferentes tipos de respostas para uma gama mais ou menos variada de perguntas. No entanto, seu desenho se torna mais fácil e coerente quando há uma grande questão organizadora. Neste caso, importa, sobretudo, interrogar, ainda que em caráter exploratório, quais as razões que respondem pela vitalidade e o sucesso de determinados empreendimentos. A hipótese preliminar, para a qual se pretende colher evidências, consiste em afirmar que tal resposta não deve ser buscada em aspectos formais ou internos aos empreendimentos. Isto é, seria possível, de acordo com essa idéia, encontrar empreendimentos eficientes e viáveis no Norte ou no Sudeste, na agricultura ou na indústria. O que diferenciaria o grau de sucesso ou fracasso seria, sobretudo, as características do entorno sócio-econômico desses empreendimentos ou o enraizamento social destes empreendimentos em tecidos sociais e econômicos mais descentralizados e diversificados. A relação causal entre estes elementos reside nas maiores possibilidades de interação social e de acesso a oportunidades econômicas existentes em locais com tais características. Colher evidências em torno desta hipótese é, portanto, um intuito organizador do sistema de indicadores aqui proposto.

Propriedades desejadas

Para atingir este intuito, o sistema de indicadores deve ter algumas propriedades observadas no seu desenho. Uma propriedade fundamental consiste em organizar o sistema de indicadores de maneira que seja possível cruzar os efeitos de diferentes dimensões a serem avaliadas. Importa, por exemplo, saber se o fator educacional é uma variável explicativa de eficiência ou se métodos mais democráticos de gestão e planejamento influenciam mais do que a educação na eficiência. E assim sucessivamente. O que equivale a dizer que o sistema não pode ter como produto final um ranking de eficiência e solidariedade, mas sim uma tipologia, ou ao menos um cotejamento entre dimensões dos empreendimentos; organizado a partir de, um lado, critérios de diferenciação da gestão (solidários ou tradicionais), e de outro, de eficiência (mais ou menos eficientes e em qual sentido).

As dimensões que importam

A organização de uma tal tipologia precisaria, então, comportar ao menos três dimensões capazes de instrumentalizar a análise nos termos expostos acima.

- **A dimensão das condições** – Um rol de indicadores deverá ser selecionado de maneira a aferir as condições em que os empreendimentos estão organizados. Neste rol, será preciso divisar claramente quais são condições que podem estar presentes em qualquer empreendimento e quais condições são específicas de empreendimentos solidários.
- **Indicadores de desempenho** – Um segundo rol de indicadores deverá permitir aferir o desempenho dos empreendimentos. Será preciso aqui, traduzir em indicadores mensuráveis, o que se entende por eficiência, de maneira a poder medir como as diferentes condições, verificadas na dimensão acima, se traduzem em resultados econômicos, mas também políticos e sociais.
- **Indicadores de ambiente social e econômico** – Um terceiro rol de indicadores diz respeito a uma dimensão nem sempre suficientemente valorizada: o ambiente social e econômico. Ela é importante porque os empreendimentos podem se beneficiar ou sofrer constrangimentos dependendo da teia de relações nas quais ele está inserido. Não só as vantagens de localização (acesso à matéria-prima, infra-estrutura, mercados consumidores) importam, mas pesa igualmente as características morfológicas do tecido social e econômico do entorno destes empreendimentos.

A seguir, cada uma destas dimensões é detalhada em termos de seus significados explicativos e de aspectos empíricos a serem mobilizados.

O que são indicadores de capacidade

A capacidade de um empreendimento pode ser avaliada segundo uma multiplicidade de critérios. Entre os mais usuais estão o acesso a mercados, tecnologia e capital humano disponível e o nível de investimentos. Em outros termos, estes mesmos critérios dão origem à uma espécie de santíssima trindade de um empreendimento moderno: concorrência, associação entre ciência e processo produtivo e ganhos derivados da gestão moderna da relação capital-trabalho.

Porém, uma série de estudos realizados desde meados dos anos 1970 vem tentando compreender fenômenos que escapam a este modelo interpretativo. Talvez valha citar o caso emblemático da região conhecida por Terceira Itália e que se tornou um ícone dos estudos sobre industrialização descentralizada. Ali, a principal questão que mobilizou os pesquisadores consistia em saber por que era aquela região – e não o

Norte altamente industrializado ou o Sul onde se concentrava a mão-de-obra de menor custo – onde se encontravam os melhores indicadores de dinamização econômica. A resposta encontrada pode ser sintetizada na afirmação de que as características do tecido social, marcado por uma forte desconcentração e diversificação, permitiam que se criassem formas de articulação social capazes de refazer aquela trinca de fatores: ali era possível aliar o conhecimento técnico e científico com o conhecimento local e prático, aliar concorrência com cooperação e aliar conflito e participação.

Não por acaso estes mesmos elementos podem ser adaptados para o âmbito interno dos empreendimentos. Importaria, assim, identificar sete indicadores de capacidade:

- 1) Indicador de capacidade econômica;
- 2) Indicador de grau de concorrência;
- 3) Indicador de grau de cooperação;
- 4) Indicador de uso de conhecimento técnico-científico;
- 5) Indicador de uso de conhecimento local e prático;
- 6) Indicador de grau de conflito;
- 7) Indicador de grau de participação.

O que são indicadores de eficiência

A concepção mais usual reduz eficiência à uma de suas manifestações, o maior retorno por unidade investida: a eficiência alocativa. Mas há outros critérios igualmente importantes que também podem ser avaliados em termos de eficiência. O primeiro destes critérios ampliados de eficiência é a distributiva. Um empreendimento econômico pode ter um alto grau de eficiência alocativa, mas apresentar uma forte concentração dos resultados obtidos. Como desdobramento, a sociedade teria que realizar investimentos compensatórios já que a concentração, *in extremis*, levaria ao esgarçamento da coesão social. Logo, tão importante quanto a receita gerada, do ponto-de-vista social e também econômico, é a distribuição social destes resultados. O segundo critério é a eficiência ambiental. Sabe-se que a depleção dos recursos naturais tem um custo social e econômico. Assim, é importante levar em consideração como um empreendimento se relaciona com a base de recursos naturais, seja na forma de uso de insumos, seja na forma de dispêndio de energia, seja ainda na forma de tratamento de rejeitos e dejetos. O terceiro critério é a eficiência inovativa. A introdução de inovações, de processo ou de produto, são importantes não somente por sua potencial tradução em ganhos econômicos e no padrão concorrencial, mas porque elevam o patamar das bases materiais em que grupos sociais

(ou mais amplamente a humanidade) estabelecem processos produtivos. O quarto critério é a eficiência locacional. Determinados empreendimentos apresentam uma capacidade peculiar de gerar laços dinâmicos a montante e a jusante na forma de demanda por subprodutos e insumos ou na forma de *outputs* com destinos sociais e econômicos diversificados e igualmente potenciais em gerar novos negócios e ocupações. O quinto e último critério é a eficiência social e política. Determinados empreendimentos, pela natureza em que nele se estabelecem as relações sociais ou pela posição que ocupam num sub-campo da economia, podem gerar relações sociais e políticas inovadoras. Este é o caso de trabalhadores que se sentem estimulados a voltar a estudar ou a participar de atividades associativas ou de representações que uma empresa ou ramo constituem para influenciar no desenho de políticas públicas ou no acesso a fundos de recursos.

Assim, são seis os indicadores de eficiência que podem compor o sistema aqui proposto:

- 1) Indicador de eficiência alocativa;
- 2) Indicador de eficiência locacional;
- 3) Indicador de eficiência distributiva;
- 4) Indicador de eficiência ambiental;
- 5) Indicador de eficiência inovativa;
- 6) Indicador de eficiência sócio-política.

O que são indicadores de ambiente social e econômico

Os indicadores de ambiente social e econômico, por fim, são aqueles que traduzem as condições da estrutura em que um empreendimento está imerso e que influenciam em seu desempenho. Aqui, são três os indicadores a serem produzidos.

O indicador de estrutura produtiva deve traduzir as oportunidades que o tecido econômico da região onde está situado um empreendimento revela. Importa particularmente compreender se é uma estrutura mais concentrada e especializada e, portanto, mais rígida, ou se é mais diversificada e desconcentrada e, portanto, mais capaz de gerar articulações dinâmicas.

O indicador de capital social deve traduzir a densidade da rede de relações sociais ali existentes. Ele representa uma aproximação em relação aos laços de cooperação externos ao empreendimento e que podem ser mobilizados no sentido de favorecê-lo.

O indicador de localização, por sua vez, deve espelhar as vantagens que a posição geográfica do empreendimento potencialmente lhe traz, como o acesso à matéria-prima, proximidade com fornecedores e mercado consumidor, disponibilidade de serviços, entre outros.

Indicadores, variáveis e atributos

Junto deste desenho geral, caberia agora esmiuçar quais são os atributos dos empreendimentos que poderiam ser transformados em variáveis capazes de dar concretude a estes indicadores. A seguir são apresentadas cada uma das dimensões, os indicadores compostos e os indicadores individuais.

QUADRO 5 Dimensões, indicadores e variáveis - Classificação de entrada			
Critério 1 Localização	Critério 2 Forma jurídica	Critério 3 Tipo de Origem	Critério 4 Grau de Formalização
A) Zona Urbana Distrito Industrial Zona Rural	A) Grupo informal Cooperativa ou associação Empresa limitada ou sociedade anônima	A) Grupo de ex-desempregados Formalização de atividade pré-existente Empresa recuperada pelos ex-empregados	A) Regularidade formal Regularidade comercial Regularidade trabalhista dos cooperados Regularidade trabalhista dos empregados

DIMENSÃO 1 Ambiente sócio-econômico	DIMENSÃO 2 Capacidade	DIMENSÃO 3 Eficiência
1 Indicador de vantagens de localização 1.1 Presença de infraestrutura 1.2 Disponibilidade de matéria-prima e energia 1.3 Acessibilidade a mercados consumidores 1.4 Acessibilidade à pesquisa e desenvolvimento 1.5 Acessibilidade à qualificação profissional 1.6 Presença de empresas complementares 1.7 Acessibilidade a serviços e informações 1 Indicador de estrutura produtiva 1.1 Grau de concentração da atividade econômica 1.2 Grau de diversificação da atividade econômica	1 Indicador de capacidade financeira 1.1 Endividamento 1.2 Investimento 1 Indicador de capacidade de gestão 1.1 Planejamento 1.2 Especialização 1.3 Profissionalização 1 Indicador de capacidade de participação 1.1 Democracia formal 1.2 Participação formal 1.3 Transparência formal 1.4 Estrutura de coordenação 1.5 Rotatividade dos gestores 1 Indicador de capacidade de negociação	1 Indicador de eficiência alocativa 1.1 Evolução excedente operacional 1.2 Evolução do patrimônio 1 Indicador de eficiência locacional 1.1 Relações de negócio a montante e a jusante 1.2 Compartilhamento de ações e conhecimentos 1 Indicador de eficiência inovativa 1.1 Inovações em produto e/ou processo 1.2 Inovações tecnológicas 1.3 Inovações em gestão 1.4 Acesso a novos mercados

<p>1 Indicador de capital social</p> <p>1.1 Número de associações per capita</p> <p>1.2 Número de sindicatos per capita</p>	<p>1.1 Disputas por posição</p> <p>1.2 Processo de negociação</p> <p>1 Indicador de conhecimento local e prático</p> <p>1.1 Conhecimento do empreendimento</p> <p>1.2 Conhecimento da atividade</p> <p>1.3 Conhecimento de mercado</p> <p>1 Indicador de conhecimento técnico-científico</p> <p>1.1 Escolaridade dos trabalhadores</p> <p>1.2 Investimentos em qualificação</p> <p>1.3 Investimentos em desenvolvimento</p> <p>1 Indicador de capacidade de cooperação</p> <p>1.1 Flexibilidade na gestão/produção</p> <p>1.2 Polivalência na produção</p> <p>1.3 Mobilidade de gestão/representação</p> <p>1.4 Participação sindical</p> <p>1.5 Adesão no tempo liberado do trabalho</p> <p>1 Indicador de capacidade de concorrência</p> <p>1.1 Imagem institucional</p> <p>1.2 Estratégia de mercado</p>	<p>1 Indicador de eficiência distributiva</p> <p>1.1 Evolução do quadro social</p> <p>1.2 Evolução do quadro funcional</p> <p>1.3 Evolução da ocupação interna</p> <p>1.4 Participação por gênero</p> <p>1.5 Evolução do Capital Social</p> <p>1.6 Concentração das retiradas</p> <p>1.7 Convergência na renda por gênero</p> <p>1.8 Flexibilidade da remuneração</p> <p>1 Indicador de eficiência ambiental</p> <p>1.1 Eficiência ambiental em insumos</p> <p>1.2 Eficiência ambiental em rejeitos</p> <p>1.3 Eficiência ambiental em uso de energia</p> <p>1.4 Eficiência em saúde do trabalhador</p> <p>1 Indicador de eficiência sócio-política</p> <p>1.1 Participação político-social</p> <p>1.2 Participação em entidades de representação</p> <p>1.3 Participação em sistemas de cooperação</p> <p>1.4 Beneficiário de programas/políticas locais</p> <p>1.5 Beneficiário de programas/políticas nacionais</p> <p>Participação ativa em projetos locais</p>
--	---	--

Capítulo 4

Metodologia e Primeiros Retratos

Ao todo foram visitados dois territórios em cada estado da federação, representando as cinco grandes regiões do país¹². Em cada estado foram definidos dois territórios: um predominantemente urbano e outro essencialmente rural. Por sua vez, em cada um destes territórios urbanos ou rurais foram visitados três municípios. E finalmente, em cada município foram realizadas cerca de oito entrevistas, de maneira a compor um painel diversificado de opiniões e de informações sobre os empreendimentos. Com isso, foram visitados 50 empreendimentos em todo o país e entrevistadas, aproximadamente, 400 pessoas.

Além do critério regional e de predominância urbana ou rural, foi adotada também a indicação de que os empreendimentos deveriam envolver os tipos mais representativos presentes no campo da Economia Solidária, a saber:

- a) empresas recuperadas (setores industrial e de serviços);
- b) empresas que procederam à formalização de trabalho anterior informal (setores primário e de serviços);
- c) cooperativas de ex-desempregados;
- d) organizações da agricultura familiar (associações e cooperativas). A partir desses critérios, foram feitas consultas a várias organizações de assessoria e apoio, nacionais e locais, visando definir exatamente quais empreendimentos visitar.

Os dados e informações obtidas foram, posteriormente, tabulados e analisados. Como orientação geral, optou-se por organizar as informações em três faixas de incidência: indicadores altos, indicadores baixos e indicadores médios. No momento da análise, procurou-se estabelecer correlações entre os indicadores positivos ou negativos e:

- i) incidência regional;
- ii) incidência por tipo de empreendimento;
- iii) relação com a hipótese exploratória do estudo. Os resultados dessas correlações são apresentados na seção seguinte.

Vale lembrar que se trata de resultados preliminares, já que a formulação de indicadores e seu aperfeiçoamento não é algo que se consiga estabelecer de maneira cabal em prazo tão exíguo nem tampouco num universo tão limitado de empreendimentos visitados.

¹² Os quadros que apresentam a forma de cálculo de cada informação obtida junto aos empreendimentos e as formas de ponderação que conformam as variáveis e indicadores encontram-se no Anexo 1. No anexo 2 pode-se encontrar o questionário que foi aplicado junto aos empreendimentos solidários visando obter as informações necessárias.

Primeiros retratos

Neste item, são apresentados os resultados obtidos com as primeiras leituras derivadas da aplicação do questionário, organizado de acordo com a metodologia apresentada na seção anterior.

- **Formalização do empreendimento, formalização do trabalho** -
Numa relativa surpresa, pôde-se constatar que o grau de formalização dos empreendimentos é relativamente alto, em torno dos 80% para todo o país . Esta ocorrência é uniforme ao conjunto das regiões, sendo que a maior diferença acontece no Nordeste, onde o grau de formalização é alto em 60% dos casos e médio em 30%. Em todas as regiões, o percentual de baixa formalização não excedeu 10%. Já o grau de formalização do trabalho divide-se entre alto e médio com percentuais pouco superiores a 40%. Neste caso, a distribuição é bastante uniforme entre todas as grandes regiões do país .
- **Existência de vantagens de localização** - Em relação às vantagens de localização, aproximadamente dois terços dos empreendimentos dispõem de uma situação bastante favorável e não excedem os 10% os casos em que estas vantagens são muito baixas. Este dado é particularmente importante porque mostra que o potencial de interação de um empreendimento com seu entorno é muito grande, o que, todavia, nem sempre se efetiva.
- **Capacidade de gestão** – A capacidade de gestão dos empreendimentos é alta somente no Nordeste e no Centro-Oeste. No Sul e no Sudeste ela é predominantemente baixa. E no Norte o percentual obtido para capacidade alta e média é igual. No total, observa-se uma distribuição em três terços iguais para o conjunto dos empreendimentos visitados.
- **Participação e conflitos** - Mais uma vez a participação é alta no Centro-Oeste e no Nordeste. Nas demais três regiões esse quesito é médio na maioria dos empreendimentos. Em termos gerais, os valores obtidos situam-se preponderantemente na faixa média, seguida da faixa alta, em pouco mais de 10% dos casos a participação é baixa. Já no que diz respeito aos conflitos, predomina a faixa de alta ocorrência no Sul, Centro-Oeste

e Norte. A faixa média predomina no Nordeste e no Sudeste. Em termos gerais, o percentual de alta ocorrência de conflitos é pouco superior a 50% dos casos, seguido da faixa média com aproximadamente 40%.

- **Cooperação e concorrência** – Os indicadores de cooperação mostram um grau alto em todas as regiões exceto no Sudeste, onde predomina a faixa média. No total, pouco mais de 50% dos casos situam-se na faixa alta, em torno de 30% na faixa média e os 20% restante dividem-se em situações em que não foi possível obter essa informação e situações localizadas na faixa baixa. Já para concorrência, os empreendimentos do Norte e do Nordeste estão predominantemente na faixa mais alta, enquanto no Centro-Oeste e no Sudeste predomina a faixa mais baixa. E no Sul há uma divisão entre as faixas média e superior. Em termos gerais, os percentuais de alta concorrência e média praticamente se equivalem.
- **Eficiência locacional** – A eficiência locacional é predominantemente baixa em todas as regiões, o que indica que há potencialidades de localização que não estão sendo devidamente aproveitadas pelos empreendimentos.
- **Eficiência inovativa** – Mais uma vez o Nordeste e o Centro-Oeste apresentam percentuais altos enquanto no Norte ele é bem distribuído em todas as três faixas e no Sudeste nas faixas média e inferior. Uma informação relativamente surpreendente, já que se imaginava que estes empreendimentos seriam mais tradicionais.
- **Eficiência ambiental** – A eficiência ambiental é predominantemente baixa no Nordeste, no Centro-Oeste e no Sudeste. E média no Sul e no Norte. Trata-se de uma informação bastante preocupante já que, em linhas gerais, a introdução dos mecanismos que poderiam elevar estes percentuais depende quase que exclusivamente dos próprios empreendimentos.
- **Eficiência social** – Neste quesito, os percentuais foram altos em todas as regiões o que pode ser creditado à origem destes empreendimentos, com forte ligação com o movimento sindical ou outras organizações de cunho eminentemente político.

- **Eficiência alocativa e distributiva** – Os valores para estes dois indicadores, embora de extrema importância, não se mostraram confiáveis. A principal razão disto é que envolvem valores de remuneração e investimento que foram obtidos de forma declarada. Este é o principal aspecto a ser aprimorado em novos esforços de produção de indicadores. O que se pode dizer, a partir de uma leitura e interpretação geral dos dados, sem quantificação, é que a eficiência distributiva é importante, já que para boa parte destes trabalhadores esta foi a forma possível de obtenção de renda. Mas a eficiência alocativa poderia ser maior, considerando-se, sobretudo os necessários incrementos na capacidade organizativa e no aproveitamento das vantagens locais.

No seu conjunto, estes dados trazem informações importantes para um primeiro retrato da Economia Solidária no Brasil. Em primeiro lugar, cabe destacar que, ao contrário do que o senso comum poderia apontar, as regiões mais pobres do país apresentam indicadores muitas vezes superiores ao Sul e ao Sudeste do país. Evidentemente isso não acontece em todas as dimensões estudadas, mas trata-se mesmo assim de uma informação relevante. Em segundo lugar, a introdução de inovações também contraria o que se poderia esperar dos dados, já que muitas vezes não são empreendimentos com gestão complexa ou com tradição de inserção em mercados dinâmicos. Em terceiro lugar, chama a atenção, negativamente, o fato de haver uma eficiência ambiental extremamente baixa, em que pese todo o discurso de proteção ao meio ambiente muito presente no movimento sindical e no movimento de Economia Solidária em particular. Em quarto lugar, também negativamente, cumpre destacar a enorme potencialidade derivada das vantagens de localização e que, no entanto, não se traduzem em eficiência locacional. Em quinto lugar, por fim, deve-se olhar com atenção a discrepância entre o grau de formalização dos empreendimentos (alto) e de formalização do trabalho (baixo), o que mostra que há muito que se caminhar na direção de alcançar uma dinamização econômica razoável, com impactos sociais e ambientais igualmente positivos.

Considerações finais

O principal objetivo desta iniciativa consistiu em esboçar uma metodologia de análise que permitisse ir além do que os indicadores disponíveis de Economia Solidária permitem. Apesar de se tratar apenas de um primeiro exercício e não de uma proposta já suficientemente lapidada, o trabalho realizado permitiu que se chegasse a resultados bastante interessantes. Cabe sublinhar alguns destes resultados e lançar idéias para o aprimoramento do sistema ou mesmo para sua melhor utilização.

No que diz respeito aos resultados, o principal aspecto a destacar é que os dados obtidos permitem desmontar algumas imagens já sedimentadas no senso comum a respeito da Economia Solidária:

- a) as regiões periféricas muitas vezes apresentam indicadores superiores às regiões mais dinâmicas;
- b) embora muitas vezes com origem em populações tradicionais ou em atividades pouco dinâmicas, é possível observar um grau elevado de introdução de inovações;
- c) há um potencial enorme de vantagem de localização mal aproveitado;
- d) há muito que se avançar nos aspectos social e ambiental entre os empreendimentos solidários.

Sobre a hipótese exploratória apresentada na introdução e na metodologia deste texto, ela se mostrou promissora, já que os critérios usualmente utilizados para supor o sucesso ou o fracasso dos empreendimentos solidários não se mostraram consistentes para explicar tal fato. Ela não pôde, contudo, ser testada exaustivamente pelo simples fato de que o perfil dos empreendimentos se mostrou por demais heterogêneo em termos de critérios de eficiência. Ou seja, não foi possível divisar empreendimentos de total sucesso. O que se encontrou foram perfis de eficiência diferenciados, ora com um privilégio para a eficiência ambiental, ora para a eficiência locacional, e assim sucessivamente. Seria preciso, num esforço futuro, identificar um universo mais representativo de empreendimentos tidos como bem sucedidos e, a partir deles, testar indicadores especificamente voltados para a aferição do critério de enraizamento social – isto é, para verificar em que medida as condições do entorno destes empreendimentos é decisiva para seu desempenho. Para isso será necessário também proceder a ajustes na metodologia.

No que diz respeito à metodologia, finalmente, ela se mostrou

extremamente profícua, embora haja um porém relativo aos dados propriamente econômicos e outro relativo ao teor da hipótese geral adotada. O baixo grau de formalização do trabalho influencia na qualidade da informação disponível sobre remuneração e sobre investimentos ou capacidade econômica do empreendimento. Uma alternativa para isso é uma aproximação inicial com os empreendimentos que permita, de um lado, maior confiança na concessão destes dados, e de outro, uma preparação prévia das informações ao momento de coleta. O desenho geral do sistema não necessitaria de grandes ajustes, ao menos para esta fase inicial de testes e aplicações. Já quanto à verificação da hipótese, seria preciso definir um universo amostral distinto que permita captar agora, para além das distintas performances em eficiência, a relação com o entorno dos empreendimentos. Em torno disto deveriam se guiar os próximos passos na elaboração deste sistema de indicadores.

Referências Bibliográficas

- DIAS, A. R. 2002. Condições de vida, trajetórias e modos de “ser” e “estar” catador: estudo de trabalhadores que exercem atividade de coleta e venda de materiais recicláveis na cidade de Curitiba (Pr). São Paulo. 105p. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Psicologia, Universidade de São Paulo.
- ESCOLA SINDICAL SÃO PAULO - CUT. 2000. As novas dinâmicas do espaço rural. Projeto Semear – CUT.
- ESTEVES, E. G. 2004. Sócio, trabalhador, pessoa: negociações de entendimentos na construção cotidiana da autogestão de uma cooperativa industrial. São Paulo. 177p. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Psicologia, Universidade de São Paulo.
- PINHO, Diva Benevides, & VASCONCELLOS, Marco Antônio Sandoval de (Orgs) . Manual de Economia equipe de Professores da FEA/USP - 4ª edição . 4ª. ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2003. v. 1. 606 p.
- POCHMANN, M. 2001. O emprego na globalização: a nova divisão do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu. São Paulo: Boitempo.
- SCHRÖDER, M. 2004. As demandas financeiras dos agricultores do sertão do Pajeú. pp. 71-120. In: ABRAMOVAY, R. Laços financeiros na luta contra a pobreza. (org.) São Paulo, Annablume; Fapesp, ADS-CUT; SEBRAE.
- SINGER, Paul. 1998. Globalização e desemprego: diagnóstico e alternativas. São Paulo, Contexto.
- _____. 1999. Cooperativismo e sindicatos no Brasil In: Sindicalismo e economia solidária: reflexões sobre o projeto da CUT. São Paulo: CUT. p. 23-28.

ANEXO 1

COMPOSIÇÃO DOS INDICADORES, VARIÁVEIS E FORMAS DE CÁLCULO

QUADRO A - Classificação de entrada – Caracterização geral	
Indicadores e variáveis	Itens de questionário e forma de cálculo
Critério 1: Localização Zona Urbana Distrito Industrial Zona Rural	1.1 - b 1.1 - c 1.1 - d
Critério 2: Forma jurídica Grupo informal Cooperativa ou associação Empresa limitada ou sociedade anônima	1.2 - a 1.2 - b ou c 1.2 - d ou e
Critério 3: Tipo de Origem Grupo de ex-desempregados Formalização de atividade pré-existente Empresa recuperada pelos ex-empregados	1.3 - a 1.3 - b 1.3 - c
Critério 4: Grau de Formalização Regularidade formal Regularidade comercial Regularidade trabalhista dos cooperados Regularidade trabalhista dos empregados	1.5 - a + b + c 1.5 - g 1.6 - a + b 1.6 - c

QUADRO B - Dimensão 1 – Ambiente sócio-econômico

Expressa o quanto um ambiente local (município ou região) é favorável à realização das atividades de um empreendimento econômico solidário

Indicadores	- de vantagens de localização - de estrutura produtiva - de capital social
Forma de cálculo Média simples dos pontos de três indicadores com pesos iguais	Expresso em três categorias: Acima da média Dentro da média Abaixo da média
Equivalência: 0 ponto = -2 ; 1 ponto = -1 ; 2 pontos = 0 ; 3 pontos = +1 ; 4 pontos = +2	

QUADRO B.1 - Indicador de vantagens de localização

Variáveis	Itens do questionário (composição)	Forma de cálculo por variável (máx = 4 pontos)
1.1 – Presença de infra-estrutura	2.1 - a, h	ponto por item / 4 = 0,5
1.1 – Disponibilidade de matéria prima e energia	2.1 - b, d	ponto por item / 4 = 0,5
1.1 – Acessibilidade a mercados consumidores	2.1 - c	ponto por item / 2 = 0,5
1.1 – Acessibilidade a pesquisa e desenvolvimento	2.1 - j	ponto por item / 2 = 0,5
1.1 – Acessibilidade a qualificação profissional	2.1 - i	ponto por item / 2 = 0,5
1.1 – Presença de empresas complementares	2.1 - e, f, g, k	ponto por item / 4 = 1
1.1 – Acessibilidade a serviços e informações	2.1 - l, m, n, o, p, q, r	ponto por item / 14 = 0,5

QUADRO B.2 - Indicador de estrutura produtiva

Variáveis 1.1 – Grau de concentração da atividade econômica 1.1 – Grau de diversificação da atividade econômica	Importado do IDT
--	-------------------------

QUADRO B.3 - Indicador de capital social

Variáveis 1.1 – Número de associações per capita 1.1 – Número de sindicatos per capita	Importado do IDT
---	-------------------------

QUADRO C - Dimensão 2 – Capacidade

Expressa a capacidade que um empreendimento econômico solidário tem para realizar suas atividades.

Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> - de capacidade financeira - de capacidade de gestão - de capacidade de participação - de capacidade de negociação - de conhecimento local e prático - de conhecimento técnico-científico - de capacidade de cooperação - de capacidade de concorrência
Forma de cálculo Média simples dos pontos de oito indicadores com pesos iguais Equivalência: 0 ponto = -2 ; 1 ponto = -1 ; 2 pontos = 0 ; 3 pontos = +1 ; 4 pontos = +2	<p>Expresso em três categorias:</p> <p>Acima da média Dentro da média Abaixo da média</p>

QUADRO C.1 - Indicador de capacidade financeira

Variáveis	Itens do questionário (composição)	Forma de cálculo por variável (máx = 4 pontos)
1.1 – Endividamento	3.1 - a, g – 2005 3.1 - e – 2005	se $a-g > 0 \geq 2$ pontos se $a-g = 0 \geq 1$ ponto se $a-g < 0 \geq 0$ ponto
1.1 – Investimento		se $e > 0 \geq 2$ pontos se $e = 0 \geq 1$ ponto se $e < 0 \geq 0$ ponto

QUADRO C.2 - Indicador de capacidade de gestão

Variáveis	Itens do questionário (composição)	Forma de cálculo por variável (máx = 4 pontos)
1.1 – Planejamento	3.2 - a, b, c	ponto por item / 1,5 = 2
1.1 – Especialização	3.2 - d, e, f, g, h, i	ponto por item / 4 = 1,5
1.1 – Profissionalização	3.2 - j	ponto por item / 2 = 0,5

QUADRO C.3 - Indicador de capacidade de participação

Variáveis	Itens do questionário (composição)	Forma de cálculo por variável (máx = 4 pontos)
1.1 – Democracia formal	3.3 - a	ponto por item / 2 = 0,5
1.1 – Participação formal	3.3 - b, c	ponto por item / 2 = 1
1.1 – Transparência formal	3.3 - d, e, f	ponto por item / 3 = 1
1.1 – Estrutura de coordenação	3.3 - g, h, i	ponto por item / 3 = 1
1.1 – Rotatividade dos gestores	3.3 - j, k	ponto por item / 4 = 0,5

QUADRO C.4 - Indicador de capacidade de negociação

Variáveis	Itens do questionário (composição)	Forma de cálculo por variável (máx = 4 pontos)
1.1 – Disputas por posição	3.4 – a	ponto por item = 1
1.1 – Processo de negociação	3.4 – b, d, e	ponto por item = 3

QUADRO C.5 - Indicador de conhecimento local e prático

Variáveis	Itens do questionário (composição)	Forma de cálculo por variável (máx = 4 pontos)
1.1 – Conhecimento do empreendimento	3.5 – a	se $a > 50\%$ \approx 1 ponto se $a < 50\%$ e $> 20\%$ \approx 0,5 ponto se $a < 20\%$ \approx 0 ponto
1.1 – Conhecimento da atividade	3.5 – c	se $c > 50\%$ \approx 1 ponto se $c < 50\%$ e $> 20\%$ \approx 0,5 ponto se $c < 20\%$ \approx 0 ponto
1.1 – Conhecimento de mercado	3.5 - d	se $d > 50\%$ \approx 2 ponto se $d < 50\%$ e $> 20\%$? 1 ponto se $d < 20\%$ \approx 0 ponto

QUADRO C.6 - Indicador de conhecimento técnico-científico

Variáveis	Itens do questionário (composição)	Forma de cálculo por variável (máx = 4 pontos)
1.1 – Escolaridade dos trabalhadores	3.6 - a, b, c, d, e, f	se $d+e+f > a+b+c$? 2 pontos se $d+e+f = a+b+c$? 1 pontos se $d+e+f < a+b+c$? 0 pontos
1.1 – Investimentos em qualificação	3.6 – g	se $g > 0$ \approx 1 ponto se $g = 0$ \approx 0 ponto
1.1 – Investimentos em desenvolvimento	3.6 - h	se $g > 0$ \approx 1 ponto se $g = 0$ \approx 0 ponto

QUADRO C.7 - Indicador de capacidade de cooperação

Variáveis	Itens do questionário (composição)	Forma de cálculo por variável (máx = 4 pontos)
1.1 – Flexibilidade na gestão/produção	3.7 - a, b	ponto por item / 2 = 1
1.1 – Polivalência na produção	3.7 - c	ponto por item / 2 = 0,5
1.1 – Mobilidade de gestão/representação	3.7 -d, e	ponto por item / 2 = 1
1.1 – Participação sindical	3.7 - f	ponto por item / 2 = 0,5
1.1 – Adesão no tempo liberado do trabalho	3.7 - g, h	ponto por item / 2 = 1

QUADRO C.8 - Indicador de capacidade de concorrência

Variáveis	Itens do questionário (composição)	Forma de cálculo por variável (máx = 4 pontos)
1.1 – Imagem institucional	3.8 - a, b	ponto por item = 2
1.1 – Estratégia de mercado	3.8 - c, d, f, g	ponto por item / 2 = 2

QUADRO D - Dimensão 3 – Eficiência

Expressa o resultado que um empreendimento econômico solidário tem ao empreender em um determinado ambiente e com uma determinada capacidade.

Indicadores	- de eficiência alocativa - de eficiência locacional - de eficiência inovativa - de eficiência distributiva - de eficiência ambiental - de eficiência sócio-política
Forma de cálculo Média simples dos pontos de sete indicadores com pesos iguais Equivalência: 0 ponto = -2 ; 1 ponto = -1 ; 2 pontos = 0 ; 3 pontos = +1 ; 4 pontos = +2	Expresso em três categorias Acima da média Dentro da média Abaixo da média

QUADRO D.1 - Indicador de eficiência alocativa

Variáveis	Itens do questionário (composição)	Forma de cálculo por variável (máx = 4 pontos)
1.1 – Evolução excedente operacional	3.6 - a, b, c, d, e, f	se $d+e+f > a+b+c$ ∞ 2 pontos se $d+e+f = a+b+c$ ∞ 1 pontos se $d+e+f < a+b+c$ ∞ 0 pontos
1.1 – Evolução do Patrimônio	3.6 - g	se $g > 0$ ∞ 1 ponto se $g = 0$ ∞ 0 ponto
	3.6 - h	se $g > 0$ ∞ 1 ponto se $g = 0$ ∞ 0 ponto

QUADRO D.2 - Indicador de eficiência locacional

Variáveis	Itens do questionário (composição)	Forma de cálculo por variável (máx = 4 pontos)
1.1 – Relações de negócio a montante e a jusante	4.2 - a, b	ponto por item = 2
1.1 – Compartilhamento de ações e conhecimentos	4.2 - c, d, f, h, o, q	ponto por item / 3 = 2

QUADRO D.3 - Indicador de eficiência inovativa

Variáveis	Itens do questionário (composição)	Forma de cálculo por variável (máx = 4 pontos)
1.1 – Inovações em produto e/ou processo	4.3 - a, b	ponto por item / 2 = 1
1.1 – Inovações tecnológicas	4.3 - c, d	ponto por item / 2 = 1
1.1 – Inovações em gestão	4.3 - e	ponto por item = 1
1.1 – Acesso a novos mercados	4.3 - f	ponto por item = 1

ANEXO 2

QUESTIONÁRIO APLICADO JUNTO AOS EMPREENDIMENTOS SOLIDÁRIOS

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO ESCOLA SINDICAL SÃO PAULO - CUT PLURAL CONSULTORIA, PESQUISA E SERVIÇOS SISTEMA DE INDICADORES DE SOLIDARIEDADE ECONÔMICA				
Número do questionário				
Data do levantamento				
Nome do pesquisador				
Nome do empreendimento (sigiloso)				
1. CARACTERIZAÇÃO GERAL				
1.1 LOCALIZAÇÃO				
a	Município onde se localiza a sede do empreendimento			
b	Zona urbana			
c	Distrito industrial			
d	Zona rural			
1.2 FORMA JURÍDICA				
a	Grupo informal			
b	Associação			
c	Cooperativa			
d	Empresa Ltda-ME (micro empresa)			
e	Outra - especificar:			
1.3 TIPO DE ORIGEM				
a	Empreendimento constituído por grupo de desempregados			
b	Empreendimento constituído para formalização e coletivização da atividade econômica dos cooperados			
c	Empreendimento constituído por ex-empregados de uma empresa para manutenção dos postos de trabalho			
1.4 ATIVIDADE PRINCIPAL <i>pergunte ao empreendimento ou consulte : http://www.rais.gov.br/cnae.asp</i>				
a	Código da atividade			
1.5 GRAU DE FORMALIZAÇÃO				
a	O empreendimento possui estatuto ou contrato social	sim	não	na
b	O empreendimento possui registro em cartório ou junta comercial	sim	não	na
c	O empreendimento possui registro na Receita Federal - CNPJ	sim	não	na
d	O empreendimento tem Inscrição na Receita Estadual - IE	sim	não	na
e	O empreendimento possui registro na prefeitura - CCM	sim	não	na
f	O empreendimento possui registro no Instituto Nacional de Seguridade Social - INSS	sim	não	na
g	O empreendimento emite Nota Fiscal	sim	não	na
h	Todos trabalhadores fixos não-sócios são registrados (tem carteira assinada)	sim	não	na
1.6 GRAU DE FORMALIZAÇÃO DO TRABALHO				
a	O empreendimento mantém ficha de matrícula assinada de todos os trabalhadores sócios (cooperados)	sim	não	na
b	O empreendimento recolhe dos trabalhadores sócios (cooperados) para o INSS	sim	não	na
c	Se tiver trabalhadores não sócios, todos têm carteira de trabalho assinada	sim	não	na
2 AMBIENTE SÓCIO-ECONÔMICO				
2.1 VANTAGENS DE LOCALIZAÇÃO				
a	O local (município/região) tem infra-estrutura de transporte (rodovias, ferrovias, hidrovias etc.)	sim	não	na
b	No local há disponibilidade das matérias-primas necessárias ao empreendimento	sim	não	na
c	No local há disponibilidade de mercado consumidor para os produtos/serviços do empreendimento	sim	não	na
d	No local há disponibilidade de energia (eletricidade, gás etc.)	sim	não	na
e	No local há empreendimentos do mesmo ramo de atividade (concorrentes ou parceiros)	sim	não	na
f	No local há empreendimentos fornecedores de matérias primas ou insumos	sim	não	na
g	No local há empreendimentos compradores dos produtos/serviços do empreendimento	sim	não	na
h	No local há empresas transportadoras dos produtos/serviços do empreendimento	sim	não	na
i	No local há instituições de qualificação de mão-de-obra no ramo de atividade do empreendimento	sim	não	na
j	No local há instituições de pesquisa e desenvolvimento no ramo de atividade do empreendimento	sim	não	na
k	No local há instituições de comercialização que atuem no ramo de atividade do empreendimento	sim	não	na
l	No local há disponibilidade de serviços de contabilidade	sim	não	na
m	No local há disponibilidade de serviços de advocacia	sim	não	na
n	No local há disponibilidade de assessoria/consultoria especializada em gestão	sim	não	na
o	No local há disponibilidade de assistência técnica especializada no ramo de atividade do empreendimento	sim	não	na
p	No local há disponibilidade de provedor de internet banda larga (por telefone, cabo, rádio etc.)	sim	não	na
q	No local há disponibilidade de serviços de suporte de informática (assistência técnica)	sim	não	na
r	No local há disponibilidade de serviços financeiros/bancários	sim	não	na

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO ESCOLA SINDICAL SÃO PAULO - CUT PLURAL CONSULTORIA, PESQUISA E SERVIÇOS SISTEMA DE INDICADORES DE SOLIDARIEDADE ECONÔMICA				
3. CAPACIDADE ECONÔMICA E INSTITUCIONAL				
3.1 CAPACIDADE FINANCEIRA			<i>sugere-se a presença do contador</i>	
a	Patrimônio total do empreendimento	12/03	12/05	nd
b	Capital de giro (próprio)	12/03	12/05	nd
c	Crédito bancário para capital de giro (ex. Giro Rápido - BB)	12/03	12/05	nd
d	Crédito bancário para investimento (ex. Modermag - BNDES)	12/03	12/05	nd
e	Investimento total realizado (próprio + crédito)	12/03	12/05	nd
f	Reservas (fundos e/ou investimentos financeiros)	12/03	12/05	nd
g	Dívida total	12/03	12/05	nd
3.2 CAPACIDADE DE GESTÃO				
a	O empreendimento possui e utiliza regime interno	sim	não	na
b	O empreendimento tem um plano de negócios atualizado (realizado de 2003 para cá)	sim	não	na
c	O empreendimento tem estudo(s) de mercado atualizado (realizado de 2003 para cá)	sim	não	na
d	Existe pessoa responsável apenas por vendas e recebimentos	sim	não	na
e	Existe pessoa responsável apenas por compras e pagamentos	sim	não	na
f	Existe pessoa responsável apenas pelo controle de estoque	sim	não	na
g	Existe pessoa responsável apenas pelo controle das despesas e receitas (mensais)	sim	não	na
h	Existe pessoa responsável apenas pela conciliação bancária (físico x financeiro)	sim	não	na
i	Existe pessoa responsável apenas pelas retiradas (salários) e benefícios dos trabalhadores	sim	não	na
j	O empreendimento conta com administradores profissionais assalariados	sim	não	na
3.3 PARTICIPAÇÃO				
a	São realizadas Assembléias Gerais Ordinárias (AGO) anuais com a maioria dos cooperados	sim	não	na
b	São realizadas Planejamento Estratégico anual com a participação dos trabalhadores (definição de metas etc.)	sim	não	na
c	São realizadas mensalmente Reuniões Gerais de Prestação de Contas com a maioria dos trabalhadores	sim	não	na
d	Caso exista, a Diretoria reúne-se periodicamente (ao menos uma vez por mês) e faz ata	sim	não	na
e	O Conselho de Administração (CA) reúne-se periodicamente (ao menos uma vez por mês) e faz ata	sim	não	na
f	O Conselho Fiscal (CF) reúne-se periodicamente e faz ata (mensal) e parecer (anual)	sim	não	na
g	O empreendimento possui outros conselhos/comissões permanentes além do CA e do CF	sim	não	na
h	O empreendimento possui coordenadores de "setor" eleitos ou escolhidos por assembleia ou pelo "setor"	sim	não	na
i	São realizadas periodicamente reuniões deliberativas dos "setores" (ou departamentos etc.)	sim	não	na
j	A maioria (2/3) dos atuais conselheiros/diretores estão em seu primeiro mandato	sim	não	na
k	O presidente (coordenador geral ou equivalente) está em seu primeiro mandato	sim	não	na
3.4 CONFLITOS				
a	As últimas eleições para a diretoria do empreendimento tiveram mais de uma chapa	sim	não	na
b	A maioria das decisões da última assembleia foram tomadas por consenso	sim	não	na
c	Todas as decisões da última assembleia resultaram de propostas feitas pelos conselheiros/diretores	sim	não	na
d	As decisões das reuniões de diretoria (ou do Conselho de Administração) são tomadas por consenso	sim	não	na
3.5 CONHECIMENTO LOCAL E PRÁTICO				
a	Percentual de trabalhadores com mais de 5 anos no empreendimento			na
b	Percentual de trabalhadores com mais de 3 anos de experiência em função administrativa			na
c	Percentual de trabalhadores com mais de 3 anos de experiência na mesma atividade profissional na produção			na
d	Percentual de trabalhadores com mais de 5 anos de experiência no mesmo segmento de mercado do empreendimento			na
3.6 CONHECIMENTO TÉCNICO E CIENTÍFICO				
a	Percentual de trabalhadores analfabetos funcionais (não conseguem ler e compreender um simples bilhete)			na
b	Percentual de trabalhadores alfabetizados sem ensino básico			na
c	Percentual de trabalhadores com ensino básico			na
d	Percentual de trabalhadores com ensino médio			na
e	Percentual de trabalhadores com formação técnica			na
f	Percentual de trabalhadores com nível superior			na
g	Gasto do empreendimento com capacitação dos trabalhadores (em 2005)			nd
h	Gasto do empreendimento com consultorias (em 2005)			nd
i	Gasto do empreendimento com aquisição de novos equipamentos (em 2005)			nd
j	Gasto do empreendimento com aquisição de softwares (em 2005)			nd
3.7 CAPACIDADE DE COOPERAÇÃO				
a	O empreendimento forma "comissões" para solucionar problemas comerciais, administrativos ou financeiros	sim	não	na
b	O empreendimento forma comissões ou grupos de trabalho para solucionar problemas na produção	sim	não	na
c	Os trabalhadores possuem liberdade para trabalhar em outras atividades em caso de pouca demanda por seu trabalho	sim	não	na
d	Os trabalhadores da produção são chamados ou se engajam em atividades administrativas do empreendimento	sim	não	na
e	Os trabalhadores da produção se engajam em atividades comerciais ou de representação do empreendimento	sim	não	na
f	Os trabalhadores do empreendimento são associados/filiados a sindicatos	sim	não	na
g	Os trabalhadores do empreendimento fazem reuniões fora do horário de trabalho	sim	não	na
h	Os trabalhadores do empreendimento promovem festas fora do horário de trabalho	sim	não	na
3.8 CAPACIDADE DE CONCORRÊNCIA				
a	O empreendimento utiliza o Nome de Fantasia como marca (ex. UNIVENS, COOPERBRILHA, INTEGRA, PLURAL, VERSO etc.)	sim	não	na
b	O empreendimento possui Marca Registrada ou em processo de registro (ex. JUSTA TRAMA, FIBRAS DO SERTÃO etc.)	sim	não	na
c	O empreendimento cria e lança no mercado novos produtos/serviços com frequência	sim	não	na
d	O empreendimento investe na qualidade dos seus produtos/serviços	sim	não	na
e	O empreendimento pratica preços inferiores aos do mercado	sim	não	na
f	O empreendimento personaliza seus produtos/serviços conforme o gosto/necessidade do cliente	sim	não	na
g	O empreendimento geralmente entrega seus produtos/serviços no prazo estabelecido com o cliente	sim	não	na

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO
ESCOLA SINDICAL SÃO PAULO - CUT
PLURAL CONSULTORIA, PESQUISA E SERVIÇOS
SISTEMA DE INDICADORES DE SOLIDARIEDADE ECONÔMICA

4. EFICIÊNCIA LOCACIONAL					
4.1 EFICIÊNCIA ALOCATIVA					
		<i>sugere-se a presença do contador</i>			
a	Sobra líquida anual (ou lucro líquido no caso de Ltda.-ME)	2003	2005	nd	
b	Faturamento anual	2003	2005	nd	
c	Custos fixos (sem incluir a remuneração dos trabalhadores sócios)	2003	2005	nd	
d	Custos fixos (incluindo a remuneração dos trabalhadores sócios)	2003	2005	nd	
e	Custos variáveis (variam em função do montante produzido e comercializado)	12/03	12/05	nd	
f	Capital Social do Empreendimento	12/03	12/05	nd	
4.2 EFICIÊNCIA LOCACIONAL					
a	O empreendimento possui contratos com fornecedores		sim	não	na
b	O empreendimento possui contratos com clientes		sim	não	na
c	O empreendimento tem parceria com outros empreendimentos para compra de insumos e matérias primas		sim	não	na
d	O empreendimento tem parceria com outros empreendimentos para venda de produtos/serviços		sim	não	na
e	O empreendimento tem parceria com outros empreendimentos para realizar capacitação dos trabalhadores		sim	não	na
f	O empreendimento tem parceria com outros empreendimentos para realizar inovação nos produtos/serviços		sim	não	na
g	O empreendimento tem parceria com outros empreendimentos para ter acesso a crédito		sim	não	na
h	O empreendimento tem parceria com outros empreendimentos para participar de licitações		sim	não	na
i	O empreendimento tem parceria com instituições locais para receber assistência técnica		sim	não	na
j	O empreendimento tem parceria com instituições locais para realizar capacitação dos trabalhadores		sim	não	na
k	O empreendimento tem parceria com instituições locais para compra/doação de máquinas e equipamentos		sim	não	na
l	O empreendimento tem parceria com instituições locais para facilitar a venda de seus produtos/serviços		sim	não	na
m	O empreendimento tem parceria com instituições locais para desenvolver inovações nos produtos/serviços		sim	não	na
n	O empreendimento tem parceria com instituições locais para facilitar o acesso a crédito		sim	não	na
o	O empreendimento compartilha máquinas e equipamentos com outros empreendimentos		sim	não	na
p	O empreendimento compartilha atividades administrativas com outros empreendimentos		sim	não	na
q	O empreendimento compartilha informações de mercado com outros empreendimentos		sim	não	na
4.3 EFICIÊNCIA INOVATIVA					
a	Nos últimos três anos, o empreendimento desenvolveu novos produtos/serviços		sim	não	na
b	Nos últimos três anos, o empreendimento desenvolveu novos processos de produção		sim	não	na
c	Nos últimos três anos, o empreendimento passou a utilizar novas tecnologias de gestão		sim	não	na
d	Nos últimos três anos, o empreendimento passou a utilizar novas tecnologias de produção		sim	não	na
e	Nos últimos três anos, o empreendimento mudou sua organização interna (estrutura de cargos, conselhos, setores etc.)		sim	não	na
f	Nos últimos três anos, o empreendimento teve acesso a novos mercados		sim	não	na
4.4 EFICIÊNCIA DISTRIBUTIVA					
a	Número total de trabalhadores	12/03	12/05	nd	
b	Número total de trabalhadores sócios	12/03	12/05	nd	
c	Número total de trabalhadores não sócios (assalariados)	12/03	12/05	na	
d	Número total de trabalhadores sócios ativos (trabalhando)	12/03	12/05	na	
e	Número total de trabalhadores do homens	12/03	12/05	nd	
f	Número total de trabalhadores do mulheres	12/03	12/05	nd	
g	Valor unitário das cotas-partes			nd	
h	Valor médio da participação no capital social por trabalhador			nd	
i	Valor da menor retirada mensal (ou salário) no empreendimento / quantos trabalhadores			nd	
j	Valor da maior retirada mensal (ou salário) no empreendimento / quantos trabalhadores			nd	
k	Valor médio das retiradas (ou salários) mensais no empreendimento			nd	
l	Valor médio das retiradas (ou salários) mensais dos homens			nd	
m	Valor médio das retiradas (ou salários) mensais das mulheres			nd	
f	A remuneração dos trabalhadores varia positivamente conforme resultados positivos do empreendimento		sim	não	na
4.5 EFICIÊNCIA AMBIENTAL					
a	O empreendimento utiliza recursos naturais não renováveis como matéria prima		sim	não	na
b	O empreendimento utiliza matéria prima reciclada		sim	não	na
c	O empreendimento produz resíduos tóxicos ou poluentes		sim	não	na
d	O empreendimento realiza controle ambiental dos resíduos produzidos		sim	não	na
e	O empreendimento recicla os resíduos produzidos		sim	não	na
f	O empreendimento recicla resíduos de terceiros em sua atividade produtiva		sim	não	na
g	O empreendimento produz e/ou utiliza energias renováveis		sim	não	na
h	O empreendimento tem programa de controle de consumo de energia		sim	não	na
i	O empreendimento tem programa de prevenção de acidentes de trabalho		sim	não	na
j	O empreendimento realiza ações voltadas para a promoção da saúde do trabalhador		sim	não	na
k	Os trabalhadores utilizam Equipamentos de Proteção Individual (EPI) corretamente		sim	não	na
4.6 EFICIÊNCIA SÓCIO-POLÍTICA					
a	O empreendimento faz parte de conselhos ou fóruns (de políticas públicas) no município/região onde atua		sim	não	na
b	O empreendimento faz parte de conselhos ou fóruns (de políticas públicas) estaduais ou nacionais		sim	não	na
c	O empreendimento faz parte, com outros empreendimentos, de associações, consórcios ou cooperativas centrais		sim	não	na
d	O empreendimento faz parte de redes ou arranjos produtivos locais (APL)		sim	não	na
e	O empreendimento faz parte de redes de empreendimentos (extraterritoriais)		sim	não	na
f	O empreendimento recebe/recebeu apoio de instituições de microfinanças (bancos do povo, cooperativas de crédito etc.)		sim	não	na
g	O empreendimento recebe/recebeu apoio de programas de governo ou políticas públicas (qualquer nível federativo)		sim	não	na
h	O empreendimento recebe/recebeu apoio de instituições locais (universidades, ONGs, agências de fomento etc.)		sim	não	na
i	O empreendimento é/foi beneficiário de projetos sociais de Geração de Trabalho e Renda		sim	não	na
j	O empreendimento é/foi beneficiário de doações/cessões de máquinas, equipamentos, galpões etc.		sim	não	na
k	O empreendimento recebe/recebeu apoio de instituições estaduais ou nacionais (extraterritoriais)		sim	não	na
4.7 EFICIÊNCIA SOCIAL					
a	O empreendimento participa na melhoria dos equipamentos públicos da comunidade (escolas, bibliotecas, postos de saúde, praças, quadras de esporte etc.) com doações, reformas, construções etc.		sim	não	na
b	O empreendimento ajuda na constituição de novos empreendimentos como forma de Geração de Trabalho e Renda		sim	não	na
c	O empreendimento libera trabalhadores para ministrarem aulas em cursos de cooperativismo, empreendedorismo etc.		sim	não	na
d	O empreendimento participa de projetos de preservação ambiental no município/região		sim	não	na
e	O empreendimento libera trabalhadores para participarem em fóruns, eventos e/ou ações de interesse comum		sim	não	na

Revisão
LUCIANA SERENO

Diagramação
DLC - EDITORA DE JORNAIS E REVISTAS LTDA

Capa
NSA COMUNICAÇÃO

Título
METODOLOGIA PARA UM ÍNDICE DE DESENVOLVIMENTO EM EMPREENDIMENTOS SOLIDÁRIOS

Formato: 23 x 16

Mancha: 18,5 x 11

Tipologia: Times New Roman, FranklinGothCdITC, FranklinGothCdMdITC, FrnkGothITCbBT

Papel: Papel off-set 90g/m2(miolo), cartão supremo 250g/m2(capa)

Matriz: Fitolito Digital

Tiragem: 3000

1ª edição: Junho/2007