

GISELE CARNEIRO - GLICIMAR BUENO - GUSTAVO BIGETTI GUERGOLETTTO  
JULIO CEZAR BERNARDELLI - LOURDES MARCHI - LUCIANE DE CARVALHO HULYK  
MARCOS ANTONIO SILVERIO - MARIA LUISA CARVALHO  
MARILENE ZAZULA BEATRIZ - ROMULO DANIEL



**GESTÃO**  
**COMPARTILHADA**  
**PARA**  
**EMPREENDIMIENTOS**  
**ECONÔMICOS**  
**SOLIDÁRIOS**



GESTÃO  
COMPARTILHADA  
PARA  
EMPREENDIMENTOS  
ECONÔMICOS  
SOLIDÁRIOS

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO

**Mona Youssef Hammoud – CRB/ 9ª -1393**

C289g

CENTRO DE FORMAÇÃO URBANO RURAL IRMÃ ARAÚJO (org.) [et. al]  
Gestão compartilhada para empreendimentos econômicos solidários  
Curitiba, 2020  
130p. 15 x 21 cm - PTBR

ISBN: 978-65-992417-0-3

1. Técnico 2. Empresa 3. Negócio. 4 Solidariedade.  
5. Empreendimento solidário I.Título

CDD: 658.009

Empreendimento solidário: 658.009

Negócio: 658

GISELE CARNEIRO - GLICIMAR BUENO  
GUSTAVO BIGETTI GUERGOLETTTO - JULIO CEZAR BERNARDELLI  
LOURDES MARCHI - LUCIANE DE CARVALHO HULYK  
MARCOS ANTONIO SILVERIO - MARIA LUISA CARVALHO  
MARILENE ZAZULA BEATRIZ - ROMULO DANIEL

GESTÃO  
COMPARTILHADA  
PARA  
EMPREENDIMENTOS  
ECONÔMICOS  
SOLIDÁRIOS

CEFURIA - REDE MANDALA - TECSOL

O curso Gestão de Empreendimentos Econômicos Solidários fez parte da Meta 3, Etapa 3.2 do Projeto Rede Mandala - Rede Estadual de Economia Solidária Fortalecendo Campo e Cidade, com o objetivo de viabilizar um curso de extensão universitária sobre gestão de empreendimentos econômicos solidários, com carga horária de 80 horas.

Termo de Fomento nº 857556/2017

### **Apoio**

TECSOL - Incubadora de Economia Solidária da Universidade  
Tecnológica Federal do Paraná - Campus Curitiba

INCRA - Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária

### **Realização**

CEFURIA - Centro de Formação Urbano Rural Irmã Araújo

Secretaria Nacional de Inclusão Social Produtiva

Ministério da Cidadania

Governo Federal

Diagramação: Luciane de Carvalho Hulyk  
lucianechulyk@gmail.com

À Lourdes Marchi,  
Doutora em Solidariedade e  
em Economia Solidária,  
semeadora da Ecosol em  
Curitiba e no Paraná.



## AGRADECIMENTOS

Imensa gratidão a **Rayane Souza Costa**, **Roger Luiz Pereira da Silva**, **Lais Poloni Carvalho**, **Nabylla Fiori** e **Helena Cantão**. Vocês demonstraram seriedade, comprometimento e profissionalismo nas funções que exerceram no curso. São Jovens que irradiam Economia Solidária no seu modo de ser e agir no mundo e nos inundam de esperança na evolução da humanidade.

**Luis Alves Pequeno**, gratidão por ter sido um ótimo professor de logística e por preencher as nossas aulas e os nossos corações com alegria e a arte popular. Sua música é fermento que traz amorosidade, realça a solidariedade, traz força e energia necessária à construção da outra economia que sonhamos.

**Luciane Hulyk**, agradecemos pela sua dedicação, comprometimento, criatividade para solucionar problemas, além da imensa paciência para atuar de forma autogestionária na escrita deste livro. Suas sugestões e atuação somente enriqueceram este trabalho.

Agradecimento ao Professor **Eloy Fassi Casagrande Junior**, mestre que nos engrandece com sua atuação dinâmica, denunciadora e propositiva junto ao Meio Ambiente, o qual gentilmente disponibilizou o Escritório Verde, na UTFPR, Campus Curitiba, para a realização das nossas aulas. O ambiente, construído de acordo com os padrões da permacultura, abrilhantou o curso e permitiu que cada participante sentisse o acolhimento e a comunhão com a natureza, em pleno espaço urbano.

Agradecimento especial ao Prof. **Julio Cezar Bernardelli** que aceitou de imediato ao nosso convite para conduzir as aulas sobre Gestão. Aprendeu conosco, aprendemos muito contigo. Sua empatia, alegria e humanidade, tornaram as aulas muito mais interessantes e próximas do dia a dia e dos corações de cada uma das pessoas integrantes desta caminhada.



# REDE MANDALA

GISELE CARNEIRO  
LUIS ALVES PEQUENO

Venho hoje, com muita alegria,  
Falar por meio de poesia,  
De uma rede solidária  
Que se faz economia.

Relato a vocês,  
Pouquinho dessa história.  
Que tenho com carinho  
guardada na memória.

Tudo começou  
Debaixo de uma árvore  
Semente que brotou  
Nas terras do Contestado  
Onde mora Sem Terra, povo valente,  
Que com a injustiça não é conivente.

A rede aos poucos no tempo cresceu,  
E o nome Mandala logo recebeu.  
Fortalecida que é pelo cooperativismo  
Que ainda há de destruir o capitalismo.

Nessa força, vigor e alegria, nossa  
Rede Mandala cresce,  
E convida a sociedade  
para ver o que acontece.

Clubes de Troca da Rede Pinhão  
Trocam roupa, alimento, artesanato  
Bem como experiência, afeto, união...

Rede Maria Rosa da Anunciação  
Cuida da natureza  
Com muita beleza.  
Produz alimento saudável,  
O que nos é indispensável.

Associação Fermento na Massa:  
Comunitárias são as padarias  
Se organizam e por onde passam  
Levam delícias e alegrias.

Associação Feira Permanente  
Destemidas, as mulheres, seguem em frente  
Produzem, ocupam ruas, participam.  
E com coerência, o capitalismo dissipam.

Quem está se articulando em rede,  
se junta nos independentes.  
Alimentos saudáveis, artesanatos, saúde  
Para construir uma economia diferente

Agricultura familiar organizada  
alimentando a população  
É a Rede Copasol, enraizada  
Na união e intercooperação

E tem a rede de quem come  
Frutos da agroecologia  
Segurança Alimentar,  
resistência noite e dia.  
Povo simples e valente,  
Desgovernos sempre enfrenta.  
E no diálogo persistente,  
os seus sonhos acalenta.

E tem a Rede de Reforma Agrária  
Alimentando a multidão  
Sexta-feira buscam a cesta  
Que brotou da produção.  
Nossa luta é na cidade  
E no campo e ocupação  
Todo mundo irmanado  
Em profunda construção.

Entidades nos apoiam, como é a Tecsol  
Cuja marca é o compromisso com a Ecosol  
E tem o Cefuria, Centro de Formação  
homenagem à religiosa  
Irmã Araújo, solidária e corajosa!

A Rede Utopia surgiu prá ficar;  
Quem estava disperso, juntou-se a brilhar;  
Saúde e serviços, pôs-se a bordar;  
A hora da estreia não custa chegar.

E hoje, tem formação  
Em gestão compartilhada.  
Na Justiça e igualdade  
Atitude alinhada

Campo e cidade, em união,  
Fazendo revolução:  
Desde o consumo solidário; nova  
cultura do trabalho; até a  
economia do necessário.



## 7 AGRADECIMENTOS

### 15 • APRESENTAÇÃO

17 CURSO DE GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS

23 CEFURIA

25 TECSOL

29 REDE MANDALA

### 31 • ECONOMIA SOLIDÁRIA

33 ECONOMIA SOLIDÁRIA E POSSIBILIDADES DE FORMALIZAÇÃO

40 PRINCÍPIOS DA ECONOMIA SOLIDÁRIA

42 RESGATE HISTÓRICO, POLÍTICO E ECONÔMICO DO TRABALHO NO BRASIL

49 HISTÓRIA DA ORGANIZAÇÃO POLÍTICA DA ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL

53 COMÉRCIO JUSTO E SOLIDÁRIO E CONSUMO RESPONSÁVEL

### 55 • ORGANIZAÇÃO DE UM EMPREENDIMENTO ECONÔMICO SOLIDÁRIO (EES)

57 POTENCIAL PRODUTIVO

61 ORATÓRIA

67 CRIATIVIDADE: GERANDO NOVAS IDEIAS PARA NOSSO EMPREENDIMENTO!

72 ORGANIZAÇÃO E LOGÍSTICA

78 DIVULGAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS NA ECONOMIA SOLIDÁRIA

### 81 • DESEMBARALHANDO OS NÚMEROS NO TRABALHO AUTOGESTIONÁRIO

83 MATEMÁTICA COMO PARCEIRA DA ECONOMIA SOLIDÁRIA

86 COMO ADMINISTRAR DESPESAS DO EES

105 NOSSO TRABALHO E A AUTOGESTÃO

108 MOEDA SOCIAL E BANCO COMUNITÁRIO

### 111 • MÍSTICAS E DINÂMICAS DE GRUPO

113 MÍSTICAS

117 DINÂMICAS

120 ESTE LIVRO FOI CONSTRUÍDO ATRAVÉS DO TRABALHO DE MUITAS MÃOS

125 REFERÊNCIAS





# PRIMEIRAS PALAVRAS

Este livro se destina a quem deseja conhecer ou aprender mais sobre uma economia que se preocupa com a justiça social. Uma economia que tem como finalidade produzir e distribuir riqueza.

A riqueza a ser distribuída é material e imaterial. A primeira se relaciona ao alimento, à vestimenta, ao teto que protege, bem como outras necessidades materiais que a nossa existência física exige.

A riqueza imaterial é importante da mesma forma e podemos citar o conhecimento, a comunicação, o bem viver e o cuidado com todos os seres que compartilham o planeta conosco.

A economia solidária faz a junção entre as duas dimensões: a material e a imaterial. Precisamos de renda digna tanto quanto necessitamos de acolhimento e de afeto.

Nessa perspectiva, este livro aborda a gestão compartilhada, bem como valores e princípios da economia solidária. Contém saberes científicos e saberes populares, porque ambos são importantes e se complementam.

Que a leitura possibilite comunhão com as ideias da economia solidária e com as pessoas que a constroem.

Boa leitura!



The background is a vibrant yellow, scattered with numerous small, colorful confetti pieces in shades of blue, green, pink, and purple. A solid black horizontal bar is positioned in the upper-middle section of the page.

# APRESENTAÇÃO





## CURSO DE GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS

GISELE CARNEIRO

O curso de gestão de empreendimentos de economia solidária foi proposto para trabalhadoras e trabalhadores da Rede Mandala a partir de um desafio e uma necessidade concreta: conhecer e utilizar saberes e ferramentas de gestão compartilhada, a fim de promover condições de viabilidade e de sustentabilidade aos empreendimentos.

A demanda é antiga e permanente e tem sido um desafio não só para a Rede Mandala, mas para muitos empreendimentos e organizações de modo geral. Há coletivos que se desfazem porque não conseguem viabilizar técnica e economicamente o empreendimento devido a este desconhecimento.

A lógica da economia solidária é muito diferentes daquela das empresas capitalistas, que têm uma hierarquia, ou seja: há quem manda e quem obedece; há cargos superiores e inferiores; as tarefas geralmente são fragmentadas, seguem também uma lógica hierárquica e não se misturam. Por exemplo: numa padaria convencional, quem produz o pão não sabe e nem pode discutir o atendimento no caixa. Na padaria comunitária da Rede Mandala, todas pessoas trabalham em igualdade, têm acesso às mesmas informações e discutem todos os assuntos, inclusive os que se referem a dinheiro.

Outro exemplo: numa fábrica capitalista a pessoa que trabalha no setor financeiro dificilmente vai chamar a trabalhadora que lida com as máquinas para aprender a trabalhar com planilhas de custos. Você já ouviu falar de algum dono

de supermercado fazer reuniões com funcionárias e funcionários para decidirem em conjunto como deve ser a logística de recebimento e saída de produtos ou quanto dinheiro se deve aplicar na propaganda? Num supermercado capitalista, a pessoa que trabalha no caixa é chamada para fazer curso de gestão a fim de aprender a calcular o preço dos produtos que passam por ela? A resposta é não.

E o resultado do trabalho? Na empresa capitalista, se chama lucro. Na economia solidária, podemos chamar de resultado, sobra ou partilha que é a divisão justa do dinheiro para quem trabalhou. A dona da loja capitalista chama as vendedoras e os vendedores para decidirem juntos como o dinheiro que sobrou no final do mês deve ser aplicado? Promove uma reunião para decisão coletiva sobre quanto cada uma e cada um deve receber pelo seu trabalho? Não! Isso só acontece na economia solidária.

Vocês percebem por que um curso de gestão de empreendimentos econômicos solidários precisa ser diferente dos outros cursos de gestão que são feitos para as empresas? Nós somos diferentes, trabalhamos de forma coletiva e igualitária e para isso precisamos ter acesso ao conhecimento de técnicas diversas, de acordo com o nosso modo de ser.

Precisamos dominar a oratória, não para falar bonito e ganhar dinheiro com isso, mas para conversar com as pessoas que compram de nós, para dialogar com desembaraço em qualquer lugar que a gente esteja, para divulgar com orgulho nosso empreendimento, a economia solidária e a autogestão.

Necessitamos dominar técnicas de divulgação e logística porque queremos comercializar, obter renda justa, mostrar para a sociedade que é possível trabalhar com solidariedade e igualdade. Precisamos aprender a lidar com dinheiro, fazer contas, preencher planilhas de entradas e saídas de recursos financeiros e de produtos.

Como nosso modo de ser é diferente do modo de ser capitalista, precisamos também de uma metodologia que esteja de acordo com esta diferença. Por isso, optamos pela educação popular, proposta por Paulo Freire. Este educador dizia que só o diálogo constrói e humaniza; que o conhecimento precisa ser construído coletivamente, que todos os saberes são importantes e devem ser valorizados. Dizia que a professora e o professor precisam escutar e não só falar; que depositar conteúdos nas cabeças das educandas e dos educandos, como se elas fossem um papel em branco, é opressão. Paulo Freire propõe uma educação dialógica, amorosa, de partilha e desvelamento da realidade.

E foi assim que se deu o curso de gestão de empreendimentos econômicos solidários. Todas as pessoas tiveram voz, puderam dizer sua palavra, contar suas experiências de vida e de trabalho; mesmo quem tinha timidez para se expressar pôde se desafiar a superar essa dificuldade. Os conteúdos estudados partiam

da realidade concreta, como o relato de vivência das participantes: a carteira de tecido produzida pela artesã; o pão da padaria comunitária; o recheio do pastel comercializado na feira, o alimento oferecido na cesta agroecológica... e assim, o diálogo se dava do começo ao fim, rompendo preconceitos, superando o senso comum e fazendo nascer novos saberes.

A escrita deste livro seguiu os mesmos princípios da economia solidária e da educação popular: ele foi construído coletivamente e ninguém teve o domínio do conteúdo, do conhecimento ou da metodologia a ser desenvolvida. Todos os aspectos que envolveram esta produção foram decididos em conjunto, por exemplo: a divisão e os títulos dos capítulos, a linguagem a ser utilizada e o conteúdo.

Cada membro da equipe se responsabilizou pela escrita de um tema e disponibilizou o resultado do seu trabalho para as demais pessoas do coletivo, que leram e opinaram. Surgiram alguns impasses no meio do caminho, que foram resolvidos por meio do diálogo respeitoso e construtor.

Tudo isso é Economia Solidária e educação popular. Os princípios fundamentais, como autogestão e diálogo não se limitam à forma como atuamos nos nossos empreendimentos. São valores que permeiam nosso cotidiano e são por nós interiorizados, se transformando em modo de vida.

## --- COMO FOI CONSTRUÍDO O CURSO?

A fase que antecedeu o curso envolveu diversas pessoas integrantes do grupo de trabalho (GT) de Formação da Rede Mandala: representantes de empreendimentos econômicos solidários, do Centro de Formação Urbano Rural Irmã Araújo (Cefuria) e da Tecsol - Incubadora de Economia Solidária da Universidade Tecnológica Federal do Paraná-Campus Curitiba (UTFPR-CT). O educador principal do curso, Julio Cezar Bernardelli, desenvolveu o trabalho de forma voluntária, dedicada e empática.

Importante destacar a participação de alunas e alunos extensionistas de diversas áreas na equipe de apoio do curso. A experiência foi de grande relevância, porque permitiu que vivenciassem e aprendessem não só sobre economia solidária, ou o conteúdo específico da gestão, mas também sobre educação popular e questões como dialogicidade, relacionamento, solidariedade e cooperação. Além disso, contribuíram significativamente em todo o curso, assumindo tarefas e desenvolvendo-as com responsabilidade.

A realização do curso se deu em sala da UTFPR-CT, o chamado Escritório Verde, espaço apropriado porque leva em conta o princípio da economia solidária, que aborda a sustentabilidade ambiental, ou seja: uma construção dentro da

universidade, erigida dentro dos padrões da bioconstrução (permacultura), com material alternativo, em pleno centro da capital do Paraná.

As aulas seguiram a metodologia própria da economia solidária e da educação popular: o lanche era compartilhado; iniciava-se cada aula com música, construída pelas próprias pessoas participantes do curso, em sistema de rodízio; estabelecia-se o diálogo entre educadoras e educadores, educandas e educandos para a construção coletiva do conhecimento, e ao final de cada aula toda a equipe, composta pelo GT de formação e alunos extensionistas, se reuniam. Nesta reunião, liam-se as avaliações que as pessoas participantes escreviam a cada módulo e se debatia sobre tais avaliações. A partir destas avaliações e das reflexões da equipe de apoio, buscava-se planejar os próximos passos e encontros.

Houve momentos em que as avaliações das educandas e dos educandos apontavam a necessidade de uma readequação do conteúdo ou da metodologia. Ou então, apontavam que o caminho trilhado, em termos metodológicos, estava correto. Para ilustrar, vamos transcrever uma avaliação que confirmou a pertinência da metodologia de “desafiar” educandas e educandos para refletirem sobre suas práticas, mesmo lhes causando desconforto. Neste exemplo, tocou-se em pontos de tensão, ou seja, formas cristalizadas de pensar e agir e que são prejudiciais, requerendo mudanças para que o empreendimento prospere. Uma avaliação que sinalizou isso foi: “Conteúdo bastante pertinente e útil. Empreendimentos carecem de agitação, desestabilização, para aumentar a criatividade (...)”. Ressaltamos que o diálogo que se estabeleceu durante todo o curso permitiu que tanto as educadoras e os educadores como as educandas e educandos pudessem promover essa “agitação” ou “desestabilização” para poderem auxiliar empreendimentos econômicos solidários a avançarem.

As aulas aconteceram nas manhãs das segundas-feiras, no período de 18/02/2019 a 17/06/2019. No intervalo entre os encontros propunha-se uma atividade de reforço ou de preparação para o próximo conteúdo.

Como as pessoas participantes vinham de empreendimentos diversos da Rede Mandala, ali era um importante espaço de criação e de fortalecimento de vínculos e também de articulação; oportunidade de as pessoas se encontrarem regularmente, trocarem informações e experiências, divulgarem seus produtos, avaliarem e planejarem atividades. A abordagem de temas que diziam respeito à realidade das pessoas e dos empreendimentos favorecia o conhecimento mútuo e avaliações de práticas.

Podemos assegurar, enfim, que o Curso de Gestão de Empreendimentos Econômicos Solidários muito contribuiu para o sentimento de pertença e fortalecimento da Rede Mandala.

O CURSO FEZ PARTE DA META 3, ETAPA 3.2 DO PROJETO REDE MANDALA - REDE ESTADUAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA FORTALECENDO CAMPO E CIDADE, COM O OBJETIVO DE VIABILIZAR UM CURSO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA SOBRE GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS, COM CARGA HORÁRIA DE 80 HORAS. TERMO DE FOMENTO Nº 857556/2017.

## COMO O APRENDIZADO DO CURSO ESTÁ PRESENTE EM MINHA VIDA?

Após um ano da finalização do curso, cinco trabalhadoras da Rede Mandala compartilharam seus relatos sobre a importância que essa experiência representou em seus empreendimentos e em suas vidas.

**BERNARDETE COSME DA SILVA**  
FEIRA PERMANENTE DE ECONOMIA POPULAR SOLIDÁRIA

“O curso realmente fez muita diferença na minha vida: no relacionamento com o pessoal da feira em si; na procura de materiais - hoje eu procuro mais focada no que eu preciso e na quantidade que eu preciso; na classificação de preço e até no relacionamento com o meu cliente. Também fez diferença no meu dia-a-dia em casa. Então, mexeu no todo. Eu tenho conversado com o pessoal do meu grupo, que alguns não fizeram, e tentando repassar. Então realmente a diferença foi muito grande. Você vê teu artesanato de uma outra forma.”

AS ARTEIRAS



**EDILCINEIA DOS SANTOS**  
FEIRA PERMANENTE DE ECONOMIA POPULAR SOLIDÁRIA

“(O curso) foi ótimo. Ajudou na precificação dos produtos.”



MIL IDEIAS

**SILVANIRA DE FREITAS PEREIRA**  
REDE DE PADARIAS COMUNITÁRIAS FERMENTO NA MASSA

“(…) Foi muito bom eu fazer o curso. O que eu aprendi lá eu tenho usado bastante no empreendimento. (…) Principalmente na matemática, que eu tinha muita dificuldade de ver as coisas, de ver o preço das coisas. Então, para mim foi essencial. Foi muito bom mesmo, e até mesmo com as outras coisas, por exemplo, o fechamento do mês. Foi muito bom. Gostei muito, e para mim foi maravilhoso.”

PADARIA M. SRA. APARECIDA



## SIMONE MARIA LACTZUK

REDE DE PADARIAS COMUNITÁRIAS FERMENTO NA MASSA

“Eu Simone da rede de padarias comunitárias aproveitei muito, aprendi principalmente a parte financeira e cálculos que foi de extrema importância no meu empreendimento.”



PADARIA AMIZADE

## ZULMIRA ARAÚJO

REDE UTOPIA

UNIÃO TERAPÊUTICA



“O Curso está sendo de grande proveito, pois o mesmo me auxiliou no planejamento para minha auto sustentabilidade, bem como na organização e divulgação dos eventos coletivos na União Terapêutica da qual faço parte, melhorando a comunicação e interação com público coletiva e individualmente. Como terapeuta só tenho a agradecer a experiência que o curso agregou para meu crescimento e aprendizado de como gerenciar minhas atividades. Percebo que o curso me fez ter uma visão do todo em relação tanto ao trabalho individual quanto coletivo, alargando meus horizontes. Hoje posso e faço planejamento de pequeno, médio e longo prazo com o conceito do que posso alcançar. Agradeço profundamente a (...) oportunidade que tive de fazer este curso e toda equipe pela dedicação, carinho na construção do aprendizado . Gratidão”



TECSOL



## CEFURIA

GISELE CARNEIRO

O Centro de Formação Urbano Rural Irmã Araújo – Cefuria – nasceu oficialmente em agosto de 1981, em Curitiba, quando ocorreu a assembleia de fundação.

No entanto, a história começou bem antes, sob a forma de um sonho coletivo: o desejo de que houvesse um espaço onde a classe trabalhadora do campo e da cidade pudesse se encontrar, estudar para compreender a realidade de opressão e se organizar para transformar a sociedade.

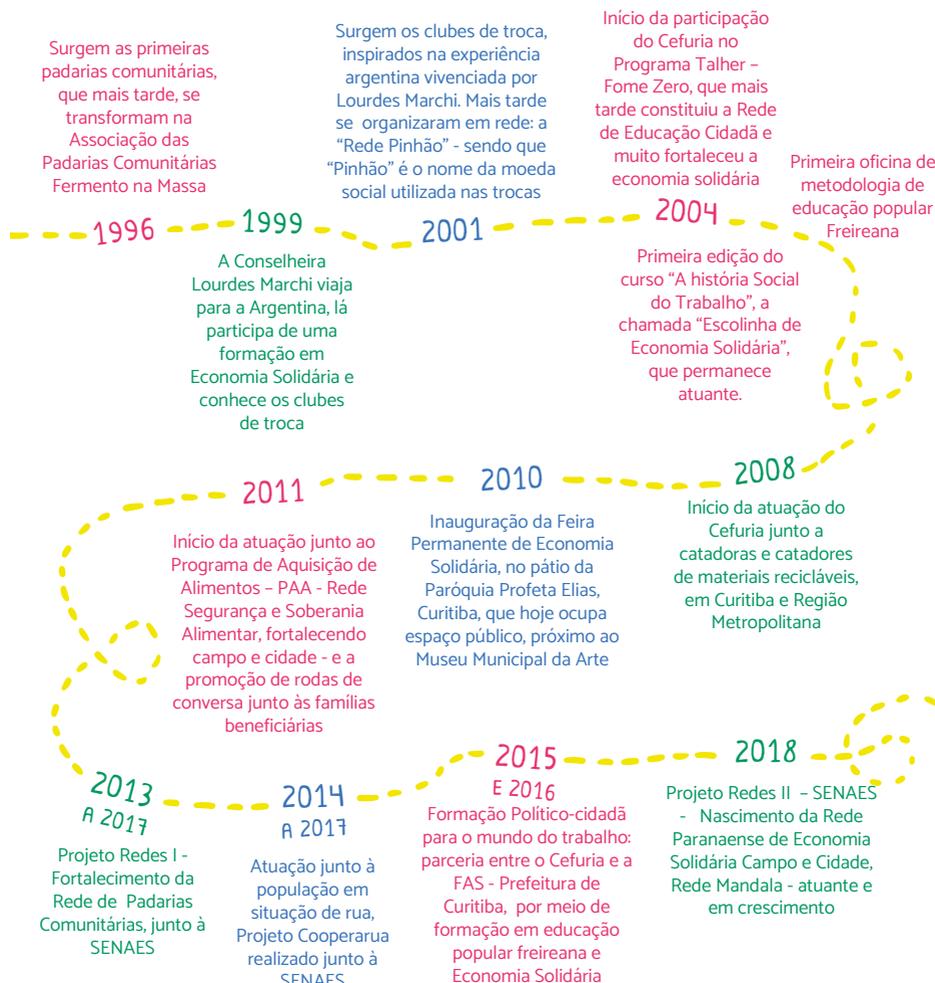
Irmã Tereza Araújo foi uma dessas sonhadoras: em tempos de ditadura militar, dedicou sua vida a caminhar com a população mais empobrecida da região Sul de Curitiba, na busca por efetivação de direitos e construção de vida digna. Além disso, apoiou presos políticos, vítimas da repressão.

O Cefuria atua com quatro eixos: (a) formação na perspectiva da educação popular proposta por Paulo Freire; (b) articulação com movimentos sociais populares do campo e da cidade, bem como entidades parceiras; (c) comunicação popular, visando democratizar a mídia e contar a história sob o ponto de vista das populações oprimidas; (d) Economia Popular Solidária, articulando campo e cidade.

No final da década de 1990, o debate sobre a economia solidária chegou ao Cefuria. Mas antes disso, desde a década de 1980, já havia experiências com empreendimentos econômicos solidários, mesmo que ainda não fosse utilizada esta denominação. Foram eles: (a) Cooperativa de Construção Civil; (b) Vídeo produtora Quem TV, que registrava as lutas populares; (c) Editora Gráfica Popular,

com produção de material gráfico para organizações populares; (d) Videoteca e Centro de Documentação Mara Vallauri.

A seguir, faremos uma breve “linha do tempo” contendo principais ações desenvolvidas pelo Cefuria com a Economia Solidária, tomando como ponto de partida a década de 1990.



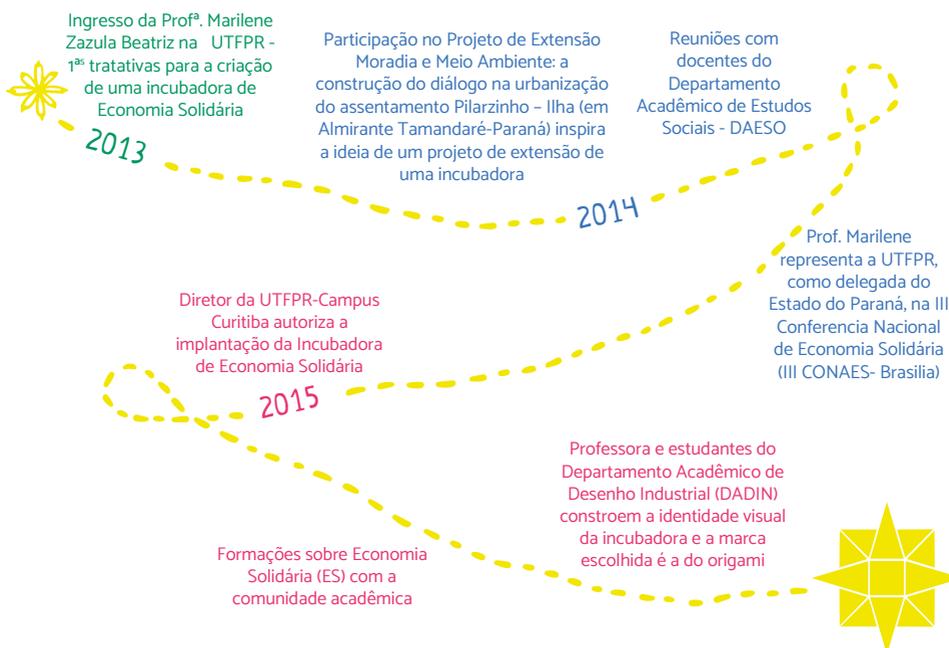
Cefuria tem sido importante apoio a entidades e movimentos sociais populares na busca por justiça social.



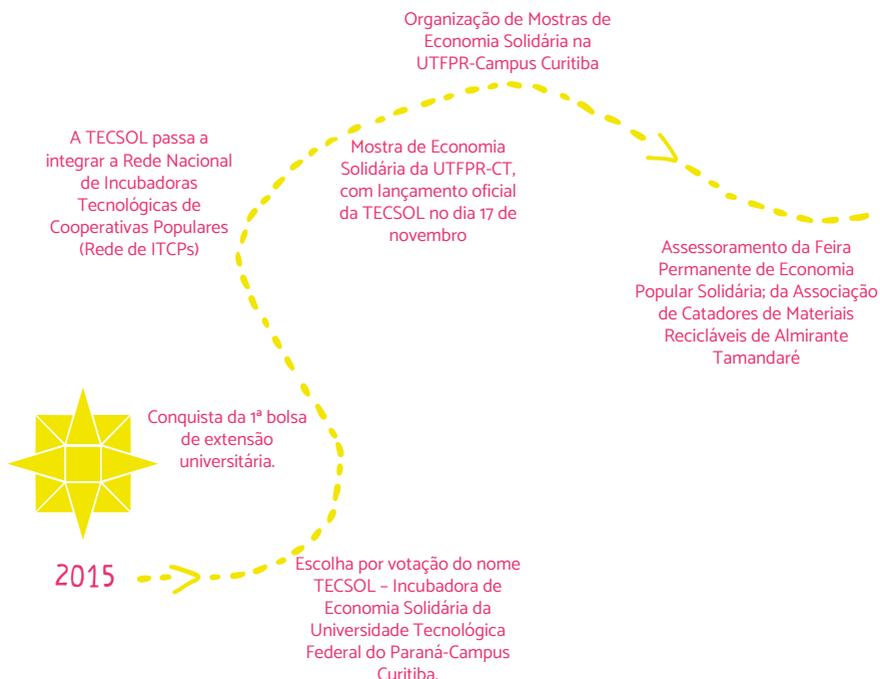
## TECSOL

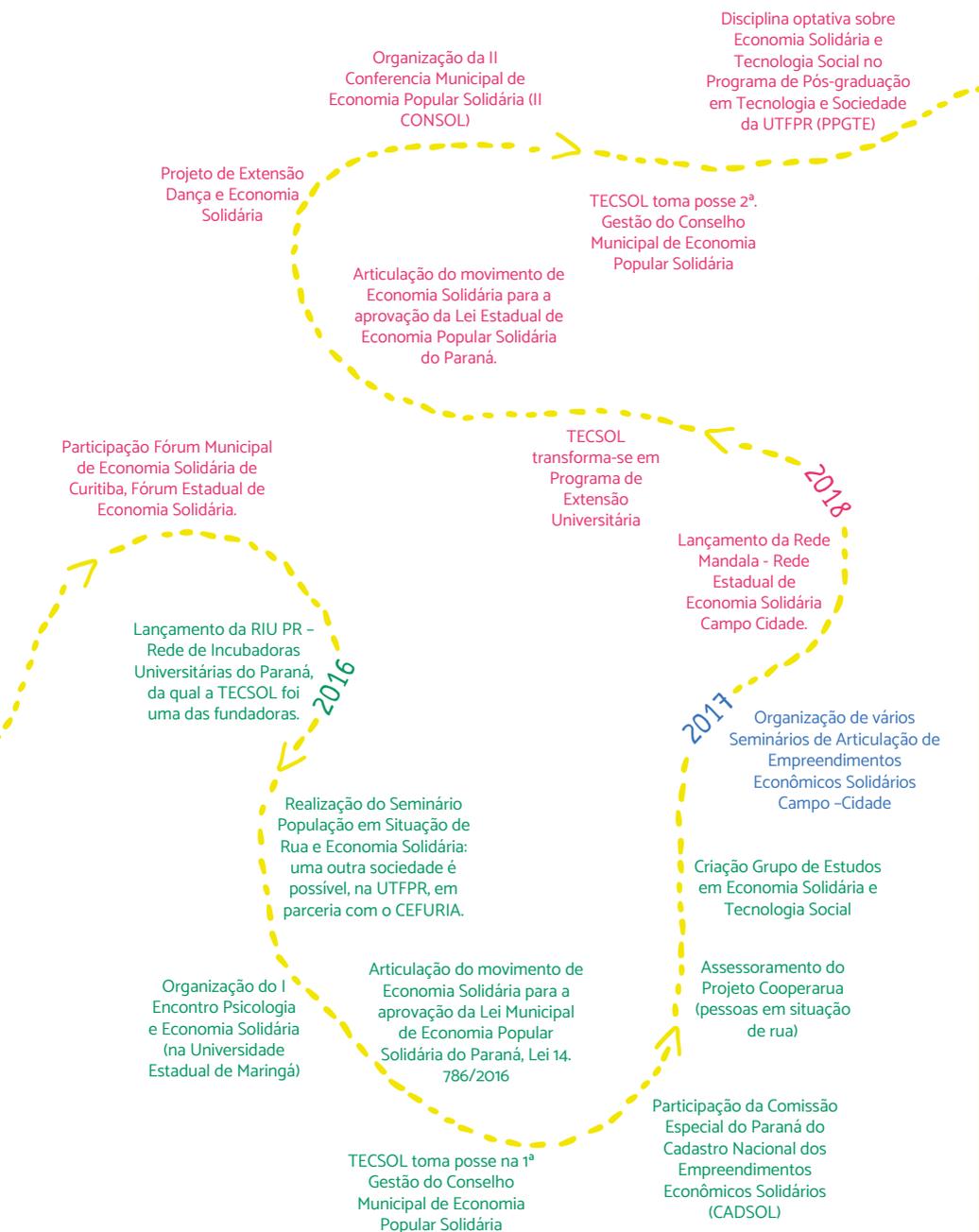
INCUBADORA DE ECONOMIA SOLIDÁRIA DA  
UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ – CAMPUS CURITIBA

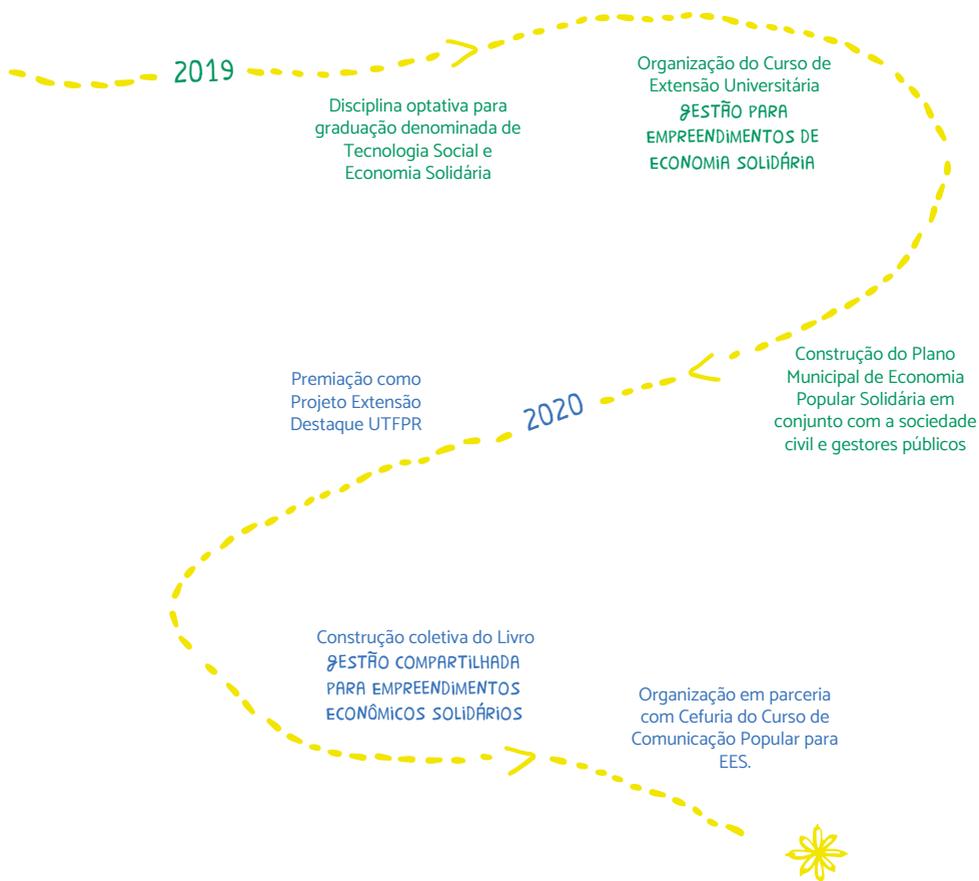
MARILENE ZAZULA BEATRIZ



**E O QUE O ORIGAMI QUER DIZER?** Ao mesmo tempo em que simboliza a dureza da tecnologia, também pode ser flexível, pois origami é uma técnica cujo objetivo é fazer dobras de papel, sem cortes e nem colas, para criar objetos e outros seres, desde formas geométricas simples a desenhos complexos, além de trazer leveza e beleza. Por isto foi escolhido, pois entende-se que a TECSOL é uma incubadora que lida com a dureza da “vida do trabalho e dos/as trabalhadores/as”, bem como pode se transformar em um espaço de místicas, encontros populares, rodas de conversas, produção de idéias e esperanças de que um novo mundo é possível.







No coletivo da TECSOL existe um corpo docente com formação interdisciplinar e que acredita que a Extensão é uma das formas de proporcionar reflexões, novas intervenções de trabalhos, de aulas e de pesquisa. Além disso, costuma atrair estudantes que têm interesse de relacionar a teoria aprendida com uma vivência prática complexa sem ter respostas “salvadoras” podendo trazer reflexões sobre suas posturas profissionais frente à sociedade.

Por fim, a incubadora fortalece o papel da universidade como vetor da transformação e da redução das desigualdades sociais. Este é o nosso trabalho!



## REDE MANDALA

### REDE PARANAENSE DE ECONOMIA SOLIDÁRIA CAMPO-CIDADE

#### COLETIVO DA REDE MANDALA

Em 2017, debaixo de uma árvore no Assentamento Contestado, na Lapa-Paraná, nascia o sonho de uma articulação que reunisse redes, empreendimentos e coletivos de economia solidária do campo e da cidade. O sonho foi alimentado, cresceu e recebeu o nome de Rede Paranaense de Economia Solidária Campo-Cidade, oficialmente batizado como Rede Mandala no dia 11 de setembro de 2018.

Integram a Rede Mandala: (a) Rede Pinhão de Clubes de Trocas; (b) Associação Feira Permanente de Economia Solidária; (c) Cooperativas de Processamento Alimentar e Agricultura Familiar Solidária da Rede Copasol; (d) Rede Utopia de produtos e serviços; (e) Rede de Segurança Alimentar; (f) Núcleo Maria Rosa da Anunciação, com produção de alimentos agroecológicos; (g) Associação de Padarias e Cozinhas Comunitárias Fermento na Massa; (h) Cooperativa Central de Reforma Agrária do Paraná, que atua com as cestas de alimentos e demais produtos da Rede Mandala. Também integram a rede duas entidades de apoio e fomento: Cefuria – Centro de Formação Urbano Rural Irmã Araújo e TECSOL – Incubadora de Economia Solidária da Universidade Tecnológica Federal do Paraná – Campus Curitiba.

São objetivos da Rede Mandala, conforme a Carta de Princípios:

(a) Articular e criar espaços permanentes e periódicos de comercialização, distribuição, prestação de serviços, consumo solidário e formação em Economia Solidária, unindo campo e cidade;

(b) Atuar em rede em toda cadeia produtiva: do extrativismo até a reciclagem ou reaproveitamento de materiais por meio da articulação de empreendimentos do campo e da cidade;

(c) Vivenciar e difundir princípios e valores da economia solidária, tendo em vista o bem viver e a sustentabilidade do planeta;

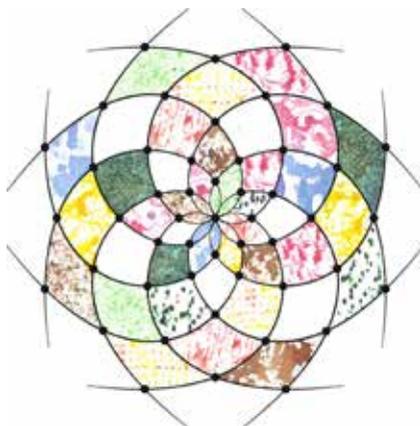
(d) Fortalecer a política pública de economia solidária no Paraná;

(e) Possibilitar viabilidade financeira aos empreendimentos da Rede Mandala.

A Rede Mandala tem como missão o fortalecimento da Economia Solidária no Paraná, articulando e agregando redes, empreendimentos, consumidoras e consumidores solidários do campo e da cidade, visando qualidade de vida, justiça social e solidariedade.

“A MANDALA que representa a nossa Rede. é composta por linhas que se cruzam, se conectam e se estendem. Assim como no cotidiano da Economia solidária: vários grupos que se encontram, se unem, se fortalecem e abraçam outros. É como costurar relações a partir de um eixo central, sendo este composto pela autogestão, pela solidariedade, pela cooperação e outros princípios estabelecidos coletivamente.”

RAYANE SOUZA COSTA



ANDERSON MOREIRA

IV MOSTRA DE ECONOMIA SOLIDÁRIA (2018)

The background is a vibrant pink color, scattered with numerous small, colorful confetti pieces in shades of yellow, blue, and green. A solid black horizontal bar is positioned in the upper-middle section of the page, containing the title text.

# ECONOMIA SOLIDÁRIA





# ECONOMIA SOLIDÁRIA E POSSIBILIDADES DE FORMALIZAÇÃO

DIMAS ALCIDES GONÇALVES  
GISELE CARNEIRO

O termo economia solidária é formado pela junção das duas palavras: economia e solidariedade.

**ECONOMIA** - A palavra vem do grego: “cuidar da casa”, ou seja: cuidar do que é comum. Tem relação também com produção, distribuição, comercialização, consumo, poupança, recursos, finanças, troca, necessidades, riqueza, trabalho.

**SOLIDARIEDADE** – significa responsabilidade mútua entre as pessoas - interdependência.

Veja como é importante o resultado da composição entre as duas palavras: economia ligada à solidariedade, ou seja: significa que uma não deve viver sem a outra.

Economia sem solidariedade é a barbárie capitalista, que busca produção de riqueza explorando o trabalho humano e a natureza, sem distribuir de forma justa e responsável.

Muitas pessoas confundem economia solidária com voluntariado, veja que não é a mesma coisa. A palavra “solidária” após a palavra “economia” mostra a existência de práticas econômicas exercidas com solidariedade. Estas práticas econômicas podem ser: produção, consumo responsável e solidário, comercialização, finanças, prestação de serviços ou trocas. A economia solidária envolve geração de renda para quem trabalha, solidariedade e consciência crítica para quem consome.

Nós somos da **ECONOMIA SOLIDÁRIA**, então nos preocupamos em desenvolver um trabalho que satisfaça as nossas necessidades e ao mesmo tempo temos responsabilidade com os outros seres.

Se você faz parte de algum coletivo de economia solidária que produz, comercializa, distribui ou presta serviço, podemos dizer que você faz parte de um empreendimento econômico solidário, que tem como abreviatura EES.

**EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS SÃO ORGANIZAÇÕES COLETIVAS SUPRAFAMILIARES, CUJOS PARTICIPANTES OU SÓCIOS SÃO TRABALHADORAS E TRABALHADORES DO MEIO RURAL OU URBANO, QUE EXERCEM COLETIVAMENTE A GESTÃO DAS ATIVIDADES, A PRODUÇÃO E A DISTRIBUIÇÃO DOS RESULTADOS, INDEPENDENTE DO GRAU DE FORMALIZAÇÃO OU REGISTRO LEGAL.**

Cadernos de Política Nacional de Economia Solidária. Termo de Referência. Nº 3. MT.Brasília DF.2013

**SEGUNDO O MAPEAMENTO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA QUE FOI REALIZADO ENTRE OS ANOS DE 2009 E 2013, HÁ CERCA DE 19.700 EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS NO BRASIL, SENDO A MAIOR PARTE DELES NA ÁREA RURAL (71,2%).**

Informalidade na economia solidária - Caderno n°1 - Observatório Nacional da Economia Solidária e do Cooperativismo - março de 2016. Brasília DF

Na economia solidária, o trabalho é coletivo, assim como é coletiva a propriedade dos meios de produção. Além disso, cada pessoa do empreendimento é encorajada a conhecer e a desenvolver todos os processos do trabalho, e não somente uma parte. O resultado do trabalho é dividido com justiça e transparência, por decisão de quem trabalhou. É comum a rotatividade de tarefas, ou seja: se um dia uma pessoa vende o artesanato, no outro dia pode produzir ou auxiliar na produção; ou então, se dedicar a limpar e organizar o espaço de serviço. Que todas as pessoas conheçam e saibam cuidar do dinheiro, preencher as planilhas de entradas e de saídas financeiras e todos os demais processos de gestão.

Na economia solidária, todos trabalhos necessários precisam ser valorizados e planejados coletivamente. As informações devem circular, bem como as oportunidades de formação.

**FORMALIZAÇÃO** ou **REGISTRO LEGAL** é a forma jurídica assumida pelos empreendimentos ou redes. Infelizmente, não há ainda um marco legal específico que atenda todas as necessidades dos EES, as referências principais são associações e cooperativas.

**SEGUNDO PESQUISA DIEESE/OBSERVATÓRIO SOBRE ECONOMIA SOLIDÁRIA E COOPERATIVISMO, REALIZADA EM 2016, 50% DOS EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS NO BRASIL SÃO FORMALIZADOS.**

Pesquisa Dieese/Observatório sobre Economia Solidária e Cooperativismo. Senaes. Brasília, DF, 2016.

Por que formalizar? Segundo a Agência de Desenvolvimento Solidário (ADS), os principais motivos são:

- possibilidade de obtenção de renda maior;
- participação de chamadas públicas e/ou editais específicos;
- inclusão produtiva;
- acesso aos conselhos populares locais;
- articulação em rede (produção, consumo, crédito e participação política nos territórios);
- segurança fiscal.

Geralmente os empreendimentos econômicos solidários desenvolvem um percurso organizativo, ou seja: iniciam como grupo informal, constituem associação, depois cooperativa, rede e cadeia produtiva.

Vamos abordar duas possibilidades de formalização para a economia

solidária: associações e cooperativas.

## --- ASSOCIAÇÕES

Associações são pessoas jurídicas compostas por quem tem objetivos e interesses comuns e são regidas pelo Código Civil Brasileiro (Lei 10.406/2002, artigo 44). Associações não têm fins econômicos, e por isso não podem emitir nota fiscal, o que limita a sua atuação.

Duas redes da Rede Mandala decidiram se transformar em associação: a Associação Padarias Comunitárias Fermento na Massa e a Associação Feira Permanente de Economia Solidária.

Abaixo, reproduzimos a fala de Bernadete, presidente da Associação Feira Permanente de Economia Solidária, que nos conta como foi importante a decisão de criar uma associação.

“Antes a feira acontecia no pátio da Paróquia Profeta Elias, em Curitiba, que nos acolhia com muito carinho. No entanto, ali não era um bom local para comercialização dos nossos produtos e por isso, resolvemos realizar nossa feira em um lugar público e de intenso movimento. Por inúmeras vezes tentamos autorização da prefeitura, mas não conseguimos. Resolvemos, então, ocupar o espaço escolhido, mas continuamos com as tentativas de regularização. No ano de 2017 decidimos criar a Associação Feira Permanente de Economia Solidária. Foi uma ótima decisão! Ter um CNPJ e documentação de pessoa jurídica nos deu força, respaldo e segurança. Conseguimos legalizar nossa situação, hoje temos alvará de funcionamento. Além disso, a associação nos abre outros caminhos: torna possível concorrer a editais para captação de recursos e nos permitiu entrar no rodízio para participação na Feira de Artesanato do Largo da Ordem”.

**BERNARDETE COSME DA SILVA**

O depoimento de Bernadete mostra que as associações contribuem na organização e segurança das redes e dos empreendimentos, e a formalização é um passo importante.

A fala seguinte é de Rosalba, presidente da Associação das Padarias e Cozinhas Comunitárias Fermento na Massa, da Rede Mandala:

“A associação fez toda diferença nas padarias comunitárias, porque conseguimos fazer projetos; conseguimos equipamentos e etiquetas para pôr no pão, dentre outros benefícios. O que nos ajudou muito foi o conselho gestor: que todos os grupos tenham um conselho gestor forte que se reúna todos os meses. Foi dentro do conselho gestor que surgiu a associação.”

**ROSALBA ELIANE GOMES WISNIEWSKI**

Rosalba concorda com Bernadete sobre os benefícios da formalização e ainda ressalta a necessidade de um conselho gestor forte. O que é um conselho gestor? Também chamado de comitê gestor - trata-se de um coletivo com

representantes de vários empreendimentos econômicos solidários da mesma rede, que se reúnem regularmente para refletir, estudar, planejar, avaliar ações e tomar decisões. Importante ressaltar que todas as pessoas pertencentes à rede são convidadas a participar, não há uma representação fixa.

Reuniões são necessárias, mesmo que o coletivo não esteja ainda formalizado. Esta observação da Rosalba é muito importante, porque para praticar a autogestão é preciso se encontrar para poder tomar decisões. Mesmo que seja em reuniões virtuais.

A seguir, vamos conhecer um pouco sobre o cooperativismo.

## --- COOPERATIVAS

Cooperativas, assim como as associações, são pessoas jurídicas, e os membros também têm objetivos comuns. A diferença é que as cooperativas têm fins econômicos, ou seja: possibilitam trabalho e renda. Então, é possível a emissão de nota fiscal por produtos comercializados e serviços prestados.

O cooperativismo tem origem na resistência de operárias e operários explorados nas fábricas da Europa, no século XIX. Trabalhadoras, trabalhadores e intelectuais daquela época, contribuíram com práticas e sonho de uma sociedade diferente, fundada na autogestão e na valorização do trabalho. São representantes desta corrente de pensamento: Owen, Fourier, Proudhon, dentre outros. Vale a pena pesquisar sobre o cooperativismo, é uma bela história.

Os sete princípios do cooperativismo, inspirados nas primeiras cooperativas e princípios e considerados pela Aliança Cooperativa Internacional, são os seguintes: (1) adesão livre e voluntária; (2) gestão democrática pelos membros; (3) participação econômica dos membros; (4) autonomia e interdependência; (5) educação, formação e informação; (6) intercooperação; (7) interesse pela comunidade.

O cooperativismo é um movimento que se consagrou e até hoje continua forte. Paul Singer dizia que cooperativas são o “protótipo” da economia solidária, ou seja: a forma como ela se expressa melhor.

Importante ressaltar que nem todas as cooperativas são legítimas, nem todas praticam os princípios do cooperativismo e, por isso, não são consideradas empreendimentos de economia solidária. Paul Singer alertava que há as cooperativas degeneradas, ou seja, funcionam como empresas capitalistas e se constituem formalmente desta forma a fim de conseguirem vantagens econômicas.

Felizmente, existem muitas cooperativas fiéis aos princípios e que se articulam em redes com outras cooperativas, associações e empreendimentos de economia solidária, movidas pelo princípio da intercooperação.

Na Rede Mandala temos as Cooperativas de Processamento Alimentar e Agricultura Familiar Solidária - Copasol - compostas por pequenos agricultores. Temos também as cooperativas ligadas ao Núcleo Maria Rosa da Anunciação, que atuam com alimentos agroecológicos.

Colhemos depoimentos de três pessoas cooperadas, participantes da Rede Mandala, sobre a sua experiência com cooperativismo.

Ilário, da Copasol, contribui com o seu depoimento:

“As pessoas sozinhas, só com a luta individual, sofriam exclusão e não tinham força. A organização em cooperativa facilitou, porque as pessoas juntas conseguem escoar os alimentos que produzem, conseguem estrutura necessária e mais canais de comercialização. Além disso, conseguem espaço para organizar, processar e agregar valor aos produtos e têm mais poder de reivindicar assistência técnica e melhorar a qualidade da produção. Também têm mais facilidade para conseguir acesso às políticas públicas. A cooperativa cria um espaço de união, solidariedade e comunhão e faz com que as reivindicações tenham força. Mesmo assim, ainda há o individualismo que permeia algumas das pessoas que estão na cooperativa. É preciso formação, para fazer crescer a solidariedade e a autogestão. A intercooperação, que é a união entre as cooperativas, é uma luta que se faz em nível de estado e de país.”

ILÁRIO ZAREMSKI

A fala de Ilário aponta para a força do coletivo, tanto no que se refere ao trabalho envolvido na cooperativa como para acessar direitos e atender demandas externas. Enfatiza a formação e os valores da economia solidária, cuja vivência é fundamental diante da proposta de se construir formas humanizadas de relação entre as pessoas e destas com o trabalho.

Quando perguntamos ao agricultor familiar Nelson, do Coletivo Triunfo – Cooperativa dos Agricultores Familiares de São João do Triunfo – Núcleo Maria Rosa da Anunciação – Rede Mandala - sobre benefícios ou dificuldades de as pessoas se organizarem em cooperativas, ele disse que vê somente pontos positivos, que são muitos. Vejam a fala do Nelson:

“A cooperativa abre um campo muito grande, se avança na solidariedade, na união entre as pessoas e na cooperação, que é o próprio sentido do cooperativismo. O objetivo maior se baseia em ter um espaço não só para comercializar os produtos, mas oportunidade de agregar valor, principalmente na produção excedente da agricultura familiar. Mesmo que a cooperativa não traga avanço, só o fato de estar trabalhando em cooperação já é importante. Vejo desvantagem na grande cooperativa do agronegócio, porque ela só pensa no lucro, no financeiro, não pensa no principal, que é a cooperação e a solidariedade. Para ela, é o lucro pelo lucro, e quem não gera lucro não faz parte do sistema deles.”

NELSON DIAS DA SILVA

Nelson percebe muitos pontos positivos na organização das pessoas em cooperativas. Seu depoimento é importante porque faz uma clara diferenciação

entre o que são cooperativas autênticas, que seguem os princípios do cooperativismo, e aquelas cooperativas “degeneradas” que Paul Singer falava, ou seja: as que funcionam como empresas capitalistas.

O próximo depoimento é de Aline, mais uma integrante da Rede Mandala, que atua na Copasol Agudos do Sul. Ela mostra que há desafios e benefícios relacionados à vivência em cooperativas da economia solidária.

“No cooperativismo, é preciso resistir à pressão e exigências de algumas empresas, que insistem em rotular e pagar preços muito baixos pelos produtos. A sociedade não está preparada para receber pessoas que têm o instinto cooperativista, ou seja: não está preparada para compartilhar, mas sim para disputar.

Importante que as cooperativas mantenham o foco, que escolham um ou mais produtos que sejam ‘carro chefe’. Focando em poucos produtos é mais fácil garantir quantidade necessária para suprir demandas que surgem.

O cooperativismo é uma das únicas formas de o pequeno se unir para disputar mercado com o grande. As cooperativas geram união e esperança, e além disso, despertam o instinto colaborativo. A união e a parceria levam à evolução da mente e à evolução espiritual”.

ALINE PAZDA

Perceba que Aline aborda as dificuldades relacionadas ao trabalho em uma cooperativa, mas finaliza enfatizando que mesmo assim, vale a pena se lançar neste desafio, porque a união possibilita superar os obstáculos e leva à evolução do ser humano.

Observando as cinco falas de integrantes da Rede Mandala apresentadas neste capítulo, percebemos que é necessário a quem atua com economia solidária força, determinação e firmeza para não abrir mão dos princípios.

O desafio é constante, porque o capitalismo engrandece a competição, o lucro e o individualismo. Na economia solidária, o foco está no coletivo, que se movimenta em cooperação. A atividade econômica não tem como único objetivo o resultado financeiro, mas também a melhoria na qualidade de vida das pessoas e o cuidado com o ambiente.

O conceito de “bem viver”, formulada por Alberto Acosta, bem expressa a filosofia de vida que orienta a economia solidária:

(...) UMA CONVIVÊNCIA HARMONIOSA ENTRE OS SERES HUMANOS CONSIGO MESMOS E A NATUREZA, A PARTIR DO RECONHECIMENTO DOS DIVERSOS VALORES CULTURAIS EXISTENTES NO PLANETA. OU SEJA: TRATA-SE DE BEM CONVIVER EM COMUNIDADE E NA NATUREZA.

## ---O QUE É UMA REDE?

Segue abaixo a definição de Redes de Economia Solidária, constante no Caderno de Política Nacional de Economia Solidária – Termos de Referência nº 3 – SENAES (2013):

**ARTICULAÇÕES FORMAIS E/OU INFORMAIS PARA A PROMOÇÃO DE APOIOS PARA A PRODUÇÃO, COMERCIALIZAÇÃO, CAPACITAÇÃO, TROCA DE EXPERIÊNCIAS, TROCA DE INSUMOS, SEMPRE DE FORMA CONJUNTA, PARA O FORTALECIMENTO E DESENVOLVIMENTO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS. COM DESTAQUE PARA A LOGÍSTICA E COMERCIALIZAÇÃO.**

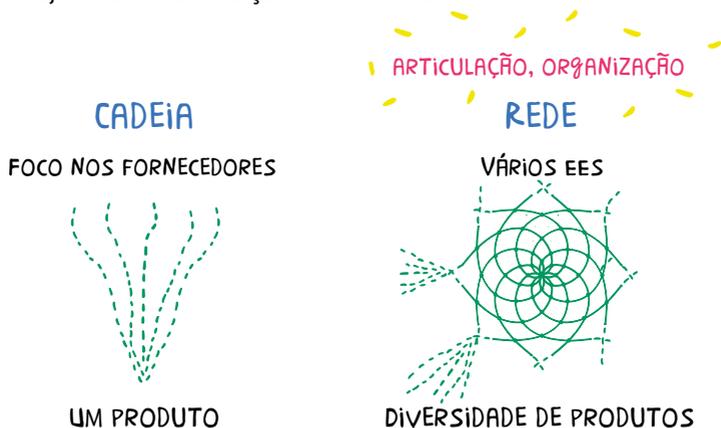
As redes unem os empreendimentos para que sejam mais fortes. Percebam que as redes significam um passo a mais! Se as cooperativas e as associações se unem para fortalecer pessoas que estavam sozinhas, as redes fortalecem cooperativas, associações, empreendimentos informais, consumidoras e consumidores que estavam sozinhos. Fortalece a produção, a comercialização, a geração de renda, a inclusão produtiva.

## ---O QUE SÃO CADEIAS PRODUTIVAS (OU REDES DE PRODUTOS)?

Cadeia produtiva é um conjunto de EES que atuam com um determinado produto. Existem muitos tipos de cadeias: do leite, da farinha, da tapioca, a cadeia de produção de artesanato, a cadeia da pesca e tantas outras.

Cadeias produtivas buscam descobrir onde estão as organizações ou empreendimentos econômicos solidários que compram o produto que elas oferecem, sem precisar de intermediários. São uma ótima estratégia para atender editais que fazem grandes pedidos.

Veja abaixo a diferença entre rede e cadeia:



Finalizamos este capítulo afirmando que a economia solidária é caminho necessário para humanização das relações entre as pessoas e destas com a natureza. É urgente a sua expansão para reverter o processo predatório do capitalismo, que tem destruído as possibilidades de vida, tanto no campo como na cidade.

No Paraná, a Rede Mandala cresce a cada dia e articula campo e cidade. Junta quem produz alimento com quem produz artesanato e presta serviço de saúde; Promove união entre quem costura com quem produz, monta e distribui cestas agroecológicas. Mistura gente, mistura produtos, mistura sonhos, afetos, semeia solidariedade e faz crescer a dignidade e o bem viver.



## PRINCÍPIOS DA ECONOMIA SOLIDÁRIA

GISELE CARNEIRO

A economia solidária se preocupa com a dimensão ética, ou seja, com os princípios e valores essenciais da vida.

Há uma carta de princípios da Economia Solidária em nível nacional, que contém informações muito importantes como: (a) origem, (b) definição, (c) princípios gerais e específicos; (d) o que é e o que não é economia solidária.

Além disso, a carta apresenta a proposta de construção de uma política de economia solidária num estado democrático brasileiro. Vale a pena conferir o documento.



**VOCÊ PODE ACESSAR ESTA CARTA DE PRINCÍPIOS ATRAVÉS DO QR CODE AO LADO OU NO LINK ABAIXO:**

<https://fbes.org.br/2005/05/02/carta-de-principios-da-economia-solidaria/>

A Rede Paranaense de Economia Solidária Campo e Cidade – Rede Mandala – possui um regimento interno e uma carta de princípios – documentos construídos coletivamente em várias reuniões e aprovados em 30 de janeiro de 2020.

O Regimento Interno da Rede Mandala contém natureza, objetivos, valores éticos, forma de organização, adesão e desligamento de integrantes.

A Carta de Princípios contém informações sobre quem é e como surgiu a Rede Mandala. Também revela a visão, objetivos e valores.

Os valores constantes na carta de princípios da Rede Mandala são:



SOLIDARIEDADE  
DE CLASSE



TRABALHO COLETIVO,  
ASSOCIATIVO



COOPERAÇÃO



DISTRIBUIÇÃO  
JUSTA DA RIQUEZA



SUSTENTABILIDADE



CUIDADO COM  
O MEIO AMBIENTE



AUTOGESTÃO



DEMOCRACIA  
PARTICIPATIVA



LUTA PELA  
REFORMA AGRÁRIA



AGROECOLOGIA



TROCA E CONSTRUÇÃO  
DE FAZERES E SABERES



RESPEITO  
MÚTUO



RESPEITO ÀS  
DIVERSIDADES



FORMAÇÃO  
CONTINUADA



PROTAGONISMO  
FEMININO E FEMINISTA



PRIORIDADE  
NO SER



CONSUMO  
CONSCIENTE



COMÉRCIO JUSTO



ÉTICA

VOCÊ PODE ACESSAR OS DOCUMENTOS NA ÍNTEGRA POR MEIO DOS LINKS:

<http://www.cefuria.org.br/files/2020/01/Regimento-Rede-Mandala.pdf>

<http://www.cefuria.org.br/files/2020/01/Carta-de-Princ%C3%ADpios-Rede-Mandala.pdf>



# RESGATE HISTÓRICO, POLÍTICO E ECONÔMICO DO TRABALHO NO BRASIL

GLICIMAR BUENO  
MARCOS A SILVÉRIO

Economia Solidária envolve cooperação, democracia e igualdade. Será que o trabalho tem sido visto e realizado desta forma no Brasil? A resposta é não. Infelizmente, nossa história é marcada pela violência e exploração do trabalho de seres humanos. Pessoas têm sido tratadas como propriedade privada e como máquinas.

Este capítulo contém uma linha do tempo da história política, econômica e social do Brasil, com ênfase nas relações de trabalho. Isso, para refletirmos sobre as raízes da opressão e a urgência de construirmos outras relações de trabalho.

1500

## "DESCOBRIMENTO" DO BRASIL

COMO SE DESCOBRE ALGO QUE JÁ ERA OCUPADO POR DIVERSOS POVOS?

Quando os colonizadores chegaram ao Brasil, havia aproximadamente 2 a 4 milhões de pessoas, pertencentes a mais de 1.000 povos, segundo a organização dos Povos Indígenas no Brasil, estes viviam em sistemas comunais, onde a sobrevivência dependia do trabalho coletivo.

## INÍCIO DA COLONIZAÇÃO NO BRASIL

A escravização de indígenas foi o primeiro instrumento de exploração colonialista pelos portugueses, legitimada pela "guerra justa" (por serem pagãos, era justo apropriar-se dos territórios e escravizá-los). Fatores como elevada mortalidade, excesso de fugas e custos com a escravidão indígena, levou europeus, a partir de 1538, a optarem pela escravização de pessoas do continente africano.

1815 REINO UNIDO DE PORTUGAL, BRASIL E ALGARVES

O Brasil deixa de ser colônia e passa a fazer parte do Império.

Devido a pressões econômicas e políticas externas e internas, movimentos abolicionistas em todo o território e por grupos de pessoas negras que lutaram pela sua liberdade por meio da fuga ou compra da alforria, a Lei Áurea foi sancionada pela Princesa Dona Isabel. Entretanto, as motivações da sanção da lei foram mais de interesse político e econômico do que humanitário, assim o estado não implantou planos de integração das pessoas libertas à sociedade, perpetuando o cativeiro da pobreza, baseado no racismo.

DO "DESCOBRIMENTO" ATÉ A ATUALIDADE, AS RELAÇÕES CAPITALISTAS DE TRABALHO NO BRASIL SEMPRE FORAM DE FORMA EXPLORATÓRIA E SEM RESPEITO À DIGNIDADE HUMANA.

Importação de mão de obra assalariada - que até 1888 coexistiu com a escravização de pessoas negras e indígenas. Mudava-se a forma, mas perpetuava-se a exploração de um ser humano por outro, agora pela venda de sua mão de obra. Com os imigrantes, vieram as primeiras ideias socialistas e anarquistas. É nesse momento que começa a se formar o que viria a ser a classe operária brasileira.

1888

BRASIL ADOTA UMA NOVA POLÍTICA DEMOGRÁFICA 1870

Ao contrário do que contam muitos livros, quem declarou a independência do Brasil foi a princesa regente Leopoldina, na condição de chefe política interina, em 2 de setembro. Para o povo nada mudou e a escravidão persistiu. A classe social beneficiada foi a elite, em especial a latifundiária (grandes proprietários de terra). A população negra e indígena foi resistindo durante séculos à escravidão, organizando rebeliões e fugas. Havia também na sociedade, pessoas brancas que se uniram a ela em um movimento a favor da abolição da escravatura, conhecido como movimento abolicionista.

1822

INDEPENDÊNCIA DO BRASIL

QUEM DECLAROU FOI ELA E NÃO O PRÍNCIPE REGENTE D. PEDRO I

1889

PROCLAMAÇÃO DA  
REPÚBLICA  
BRASILEIRA

Aconteceu no dia 15 de novembro de 1889. Resultado de um levante político-militar que deu início à República Federativa Presidencialista, Marechal Deodoro da Fonseca foi o primeiro Presidente da República.

Mais uma vez, a população pobre foi excluída dos acontecimentos, pelas elites que se beneficiaram das mudanças.

1870

A IMIGRAÇÃO  
SUBVENCIONADA

Visava estimular a imigração de pessoas brancas (passagens financiadas, oferta de alojamento e trabalho inicial no campo ou na lavoura). A cultura escravocrata e autoritária levou muitas dessas pessoas à servidão por dívida, ou ao trabalho no sistema de colono, no qual cultivavam parte da terra entregando o maior montante da produção a quem detinha a propriedade da terra.

1900  
VIRADA DO  
SÉCULO

A mão de obra assalariada é intensificada com a chegada em maior número de imigrantes, reforçando a exclusão da população negra do mercado de trabalho. Surgem as primeiras indústrias no Brasil - com elas a exploração da classe operária, mas também a resistência se faz presente por meio de movimentos sociais, sindicatos, associações e as primeiras greves.

A primeira lei trabalhista é de 1903 e concedia às trabalhadoras e aos trabalhadores da agricultura e de empresas rurais o direito de organizarem-se em sindicatos. Em 1907, o decreto nº 1.637 garante a sindicalização de quem trabalhava na área urbana. As indústrias baseavam-se no Fordismo e Taylorismo, que foram modos de gestão criados nos Estados Unidos e que estabeleciam uma hierarquia rígida, autoritária, e dividiam o trabalho em tarefas muito simples, o que gerava monotonia e ritmo intenso de produção. Como sempre, havia resistência e luta: desde 1903, greves foram organizadas e contaram com a participação de lideranças sindicalistas, anarquistas, socialistas e de outros grupos descontentes com a situação do país.

1917

PRIMEIRA  
GRANDE  
GREVE DE  
TRABALHADORAS E TRABALHADORES FOI INICIADA PELAS MULHERES (SÃO PAULO)

Teve seu início com o golpe civil militar em 31 de março de 1964, resultando no afastamento do Presidente da República João Goulart, e tomando o poder o Marechal Castelo Branco. Este período foi marcado na história do Brasil através da implantação de 17 Atos Institucionais (AI), que colocaram em prática a censura, a perseguição política, a supressão de direitos constitucionais, a falta de democracia e a repressão às pessoas que eram contrárias ao regime militar.

DITADURA MILITAR  
NO BRASIL 1964

Os direitos da classe trabalhadora foram afetados por meio de congelamento dos salários, intervenções/fechamentos de sindicatos e repressão às greves. Mas as pessoas novamente resistiram e além de manifestações, protestos contra a censura e pela volta da democracia, realizaram em 1968 a segunda greve geral do Brasil, onde trabalhadoras e trabalhadores de Minas Gerais e São Paulo se mobilizaram para exigir aumentos salariais.

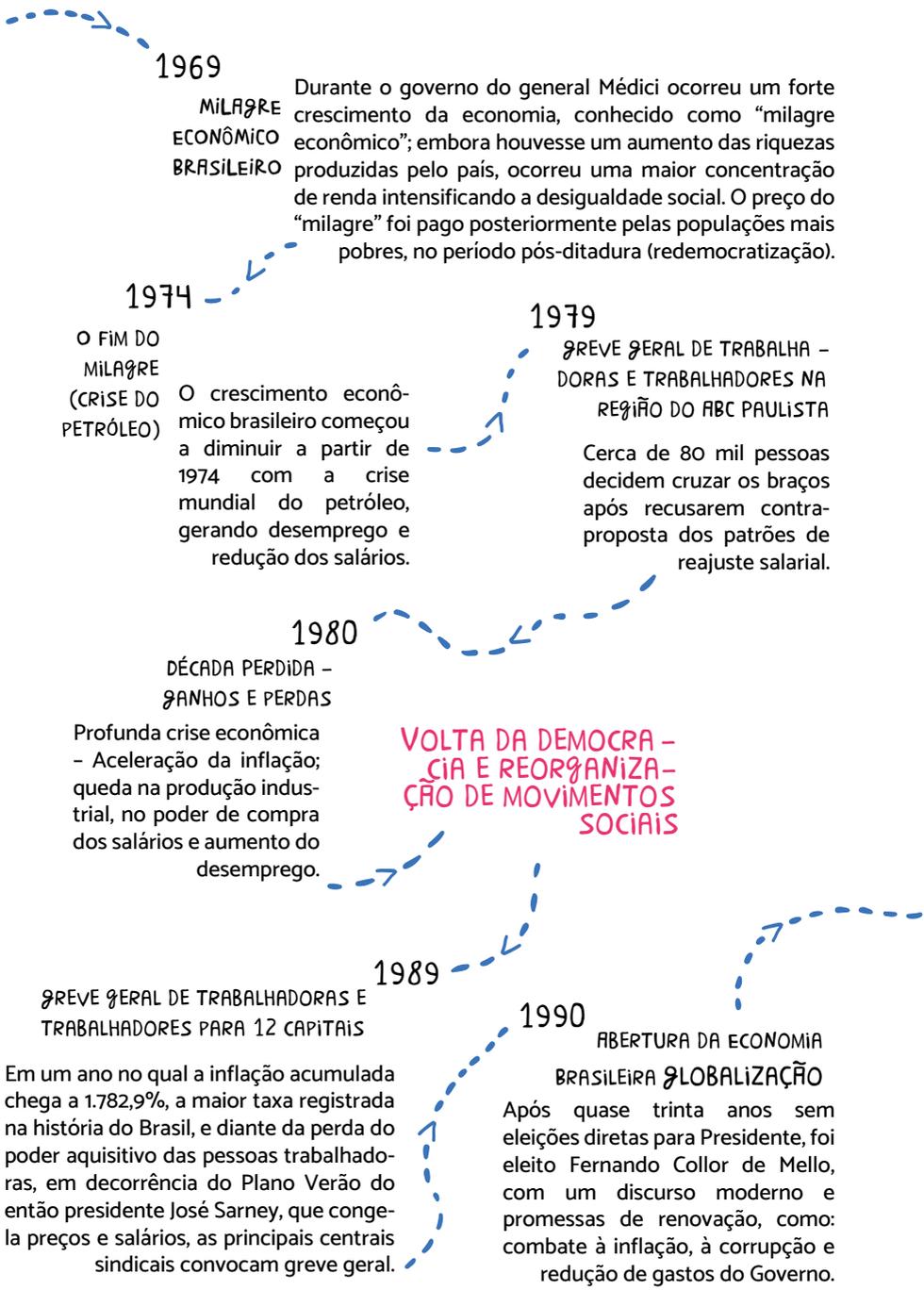
PROTESTO CONTRA  
A CENSURA

O movimento se espalhou por outras cidades do país (Rio de Janeiro, Porto Alegre e Recife), lutava contra o alto custo de vida, o trabalho infantil e os baixos salários. Na realidade, apesar da abolição, as relações entre quem empregava e quem trabalhava eram de quase servidão, sendo permitido inclusive castigos físicos. Essa greve foi muito importante, e fortaleceu o movimento operário e as lutas trabalhistas, contribuindo para outras conquistas nos anos posteriores: lei de proteção a acidentados no trabalho (1919), criação de caixa de pensão (1923), regulação do emprego de menores de 18 anos.

A ERA  
VARGAS

1930

A estratégia do governo Vargas, para manter os movimentos operários sob controle do Estado foi a implantação de uma política trabalhista com a criação da CLT (Consolidação das Leis do Trabalho); houve conquistas, como a Carteira de Trabalho, a Justiça do Trabalho, o salário mínimo, e o descanso semanal remunerado. Foi criado o Ministério do Trabalho com a intenção de diminuir a pressão da classe trabalhadora sobre os patrões (donos do capital). O direito de greve é abolido em 1946 e 234 sindicatos sofrem intervenção até 1949. Porém, a classe trabalhadora resiste e luta e, em março e abril de 1953, em São Paulo, ocorre a Greve dos 300 mil, reunindo várias categorias. Os anos 1950 assinalam também o crescimento das lutas no campo. No ano de 1962 se legalizam os sindicatos rurais.



1969

**MILAGRE  
ECONÔMICO  
BRASILEIRO**

Durante o governo do general Médici ocorreu um forte crescimento da economia, conhecido como “milagre econômico”; embora houvesse um aumento das riquezas produzidas pelo país, ocorreu uma maior concentração de renda intensificando a desigualdade social. O preço do “milagre” foi pago posteriormente pelas populações mais pobres, no período pós-ditadura (redemocratização).

1974

**O FIM DO  
MILAGRE  
(CRISE DO  
PETRÓLEO)**

O crescimento econômico brasileiro começou a diminuir a partir de 1974 com a crise mundial do petróleo, gerando desemprego e redução dos salários.

1979

**GREVE GERAL DE TRABALHADORAS E TRABALHADORES NA REGIÃO DO ABC PAULISTA**

Cerca de 80 mil pessoas decidem cruzar os braços após recusarem contraproposta dos patrões de reajuste salarial.

1980

**DÉCADA PERDIDA –  
GANHOS E PERDAS**

Profunda crise econômica – Aceleração da inflação; queda na produção industrial, no poder de compra dos salários e aumento do desemprego.

**VOLTA DA DEMOCRACIA E REORGANIZAÇÃO DE MOVIMENTOS SOCIAIS**

1989

**GREVE GERAL DE TRABALHADORAS E TRABALHADORES PARA 12 CAPITAIS**

Em um ano no qual a inflação acumulada chega a 1.782,9%, a maior taxa registrada na história do Brasil, e diante da perda do poder aquisitivo das pessoas trabalhadoras, em decorrência do Plano Verão do então presidente José Sarney, que congela preços e salários, as principais centrais sindicais convocam greve geral.

1990

**ABERTURA DA ECONOMIA  
BRASILEIRA GLOBALIZAÇÃO**

Após quase trinta anos sem eleições diretas para Presidente, foi eleito Fernando Collor de Mello, com um discurso moderno e promessas de renovação, como: combate à inflação, à corrupção e redução de gastos do Governo.

O Estado e a sociedade brasileira, até então, mantinham a mesma lógica do trabalho doméstico como sendo atividade de pessoas escravizadas, domesticadas como animais. Essa regulamentação determinou que pessoas que trabalham no ambiente doméstico têm direitos trabalhistas, assim como aquelas que ocupam outros tipos de trabalhos.

REGULAMENTAÇÃO DAS LEIS TRABALHISTAS PARA TRABALHADORAS DOMÉSTICAS E TRABALHADORES DOMÉSTICOS 2015

Também realizou medidas extremas, como início das privatizações, abertura da economia ao mercado mundial, facilitando as importações e afetando a indústria nacional; além disso, confiscou grande parte do dinheiro que a população (classe média) tinha em contas e investimentos bancários.

É NESSE CONTEXTO QUE SURTE A ECONOMIA SOLIDÁRIA.

1994

PLANO REAL

Foi um programa econômico com a finalidade de estabilizar a economia e viabilizar uma reforma.

APÓS O GOLPE, ASSUMIU A PRESIDÊNCIA O VICE MICHEL TEMER, QUE SANCIONOU A REFORMA TRABALHISTA, QUE TROUXE DIVERSOS PREJUÍZOS PARA A CLASSE TRABALHADORA

2017

Eleita pelo Partido dos Trabalhadores exerceu o cargo entre 2011 e 2016, quando sofreu o que foi o 9º Golpe de Estado vivido pelo Brasil. Intensificou políticas de proteção às mulheres e outras minorias.

DILMA ROUSSEF É A PRIMEIRA MULHER A CHEGAR À PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA 2011

O sindicalista e ex-torneiro mecânico Luiz Inácio Lula da Silva (PT), chega à Presidência da República, com críticas ao modelo econômico vigente e deixa importantes legados na área social, como ter tirado o Brasil do mapa da fome no mundo.

2002



## PRINCIPAIS MUDANÇAS:

1. Vale o que for combinado entre quem trabalha e as empresas, deixando a classe trabalhadora em desvantagem pela real ameaça de demissões;
2. Acabou a obrigação de pagar imposto sindical por parte de quem trabalha, colocando em risco a existência dos sindicatos;
3. Pode-se parcelar férias em até três períodos;
4. Flexibilidade da jornada diária;
5. Intervalo intrajornada;
6. Novas jornadas parciais e temporárias;
7. Agora pode jornada intermitente 8. Terceirização
9. Tentativa de autorizar empresas a expor gestantes e lactantes a trabalhos insalubres, barrada pelo STF, após pressão dos movimentos sociais
10. Demissão em acordo agora é legal



RETRO-  
CESSO  
OU  
AVANÇO?

Esta linha do tempo mostrou alguns acontecimentos da história do Brasil que provavelmente você não estudou na escola. O protagonismo feminino, as lutas e resistência dos povos indígenas e de povos africanos escravizados, de imigrantes, operárias e operários explorados, golpes de Estado promovidos pelas elites do país para manutenção das relações de exploração. Os poucos benefícios e direitos obtidos não foram dádivas, mas sim conquistas obtidas por meio de muita luta e resistência, e ainda assim sofrem retrocesso a cada dia.

A economia solidária pode ser vista como uma “luz no fundo do túnel”, pois representa avanço no processo civilizatório. Estamos construindo uma outra economia, que promove a vida, que valoriza o trabalho humano e distribui a riqueza. Sugerimos a leitura do capítulo **HISTÓRIA DA ORGANIZAÇÃO POLÍTICA DA ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL** (49), que conta essa construção.

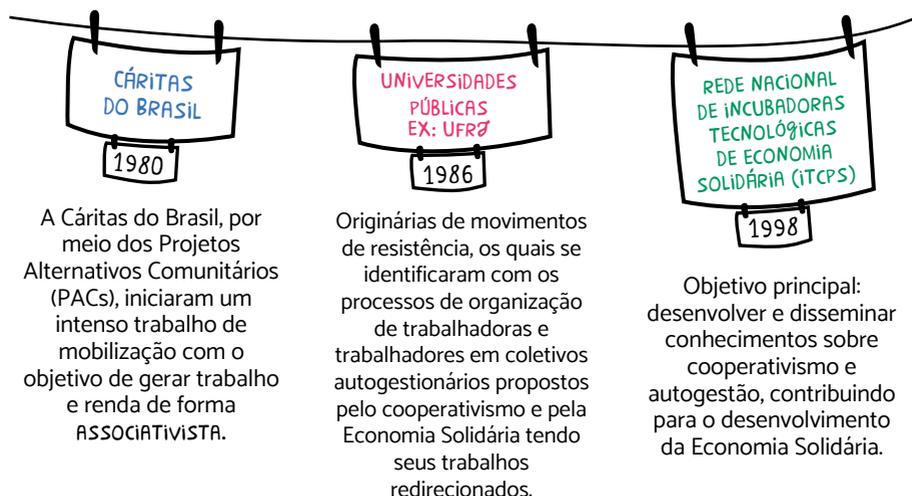


## HISTÓRIA DA ORGANIZAÇÃO POLÍTICA DA ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL

MARILENE ZAZULA BEATRIZ

Segundo Singer (2014), que foi Secretário Nacional de Economia Solidária entre os anos de 2003 a 2016, perpassando os Governos Presidenciais de Luiz Inácio Lula da Silva e de Dilma Rousseff, a Economia Solidária surge no Brasil com esta denominação nas décadas de 80 a 90 do século passado, por conta de uma ampla e profunda crise econômica e social deflagrada pela Crise do Petróleo de 1974 e de 1979. Tal crise acarretou alto índice de desemprego especialmente para a população menos favorecida, apresentando como principais características: baixa escolaridade, baixa ou nenhuma qualificação profissional, faixa etária acima de 40 anos, com poucas perspectivas de recolocação profissional ou em subempregos.

Abaixo, apresentamos uma linha do tempo para que seja possível visualizar o desenvolvimento da política pública de economia solidária no Brasil.



I FÓRUM SOCIAL  
MUNDIAL  
2001

Realizou-se a Oficina de “Economia Popular Solidária e Autogestão” a qual teve como objetivo o debate acerca da auto-organização das trabalhadoras e dos trabalhadores, das políticas públicas e das perspectivas econômicas e sociais de trabalho e renda.

I PLENÁRIA  
BRASILEIRA DE  
ECONOMIA  
SOLIDÁRIA  
2002

Aconteceu em São Paulo; houve a construção da Carta que apresentava as diretrizes gerais da Economia Solidária, além de reivindicar a criação da SECRETARIA NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA. A carta foi direcionada ao governo do Presidente Luis Inácio Lula da Silva, eleito no mesmo ano.

II PLENÁRIA  
BRASILEIRA DE  
ECONOMIA  
SOLIDÁRIA  
2003

Realizada durante o Fórum Social Mundial em Porto Alegre, onde se decidiu pelas atividades de mobilização das bases estaduais.

1ª CONFERÊNCIA  
NACIONAL DE  
ECONOMIA  
SOLIDÁRIA (I CONAES)  
2006

Discussão sobre as resoluções voltadas à participação no Conselho Nacional de Ecosol e as propostas de políticas públicas em diversas áreas como: marco jurídico, crédito e finanças solidárias, produção e comercialização, formação e comunicação.

I MAPEAMENTO  
DE ECONOMIA  
SOLIDÁRIA  
NO BRASIL  
2005-2007

Identificou a existência de 21.859 EES, entre formais e informais, rurais e urbanos.

IV PLENÁRIA  
NACIONAL DE  
ECONOMIA SOLIDÁRIA  
2008-2010

As plenárias realizadas provocaram a organização do movimento de Economia Solidária em 120 fóruns microrregionais e 27 fóruns estaduais.

3ª CONFERÊNCIA  
NACIONAL DE  
ECONOMIA SOLIDÁRIA  
(III CONAES)  
2014

Realizou um balanço dos avanços, limites e desafios da Ecosol no país, além da construção do Plano Nacional de Economia Solidária.

CADSOL  
CADASTRO NACIONAL  
DE EMPREENDIMENTOS  
ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS  
2014-2018

Criação de um cadastro Nacional de EES e Comércio Justo e Solidário, certificados por comissões estaduais com o objetivo de emitir certificação ao EES e manter um banco de dados da Economia Solidária.

PLANO PARANAENSE  
DE ECONOMIA SOLIDÁRIA  
2015

Resultado da 3ª Conferência Estadual de Economia Solidária (Paraná) foi entregue à Secretaria de Estado pelo Fórum Estadual de Economia Solidária do Paraná.

criação da  
SECRETARIA  
NACIONAL DE  
ECONOMIA SOLIDÁRIA  
(SENAES)

2003

Com o objetivo de viabilizar e coordenar atividades de apoio e fomento à Economia Solidária no Brasil, visando a geração de trabalho e renda, inclusão social e promoção do desenvolvimento justo e solidário.

III PLENÁRIA  
BRASILEIRA DE  
ECONOMIA  
SOLIDÁRIA

2003

Elaboração da Carta de Princípios criação e descrição do funcionamento do FÓRUM BRASILEIRO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA (FBES); criação dos fóruns estaduais e regionais.

I ENCONTRO  
NACIONAL DE  
EMPREENHIMENTOS  
DE ECONOMIA SOLIDÁRIA

2004

Com o objetivo de viabilizar e coordenar atividades de apoio e fomento à Economia Solidária no Brasil, visando a geração de trabalho e renda, inclusão social e promoção do desenvolvimento justo e solidário.

V PLENÁRIA  
NACIONAL DE  
ECONOMIA SOLIDÁRIA

2012

Intitulada: “Economia Solidária: Bem Viver, Cooperação e Autogestão para um Desenvolvimento Justo e Sustentável”.

2ª CONFERÊNCIA  
NACIONAL DE  
ECONOMIA SOLIDÁRIA  
(II CONAES)

2010

Promoveu a Campanha por Assinaturas pela LEI DE INICIATIVA POPULAR DA ECONOMIA SOLIDÁRIA que reconhecesse o direito ao trabalho associado e apoiasse as iniciativas de Economia Solidária. Infelizmente, este Projeto de Lei ainda não foi aprovado (ano base: 2020).

II MAPEAMENTO  
NACIONAL DE  
ECONOMIA SOLIDÁRIA

2009-2013

Foram levantados os números de Empreendimentos Econômicos Solidários, totalizando 19.644

COMISSÃO ESPECIAL  
CADSOL - PARANÁ

2017

Responsável por efetivar a participação da sociedade organizada para a gestão do CADSOL. Os empreendimentos cadastrados no CADSOL totalizavam 1.178 EES chegando a 86.755 trabalhadoras e trabalhadores.

LEIS ESTADUAIS

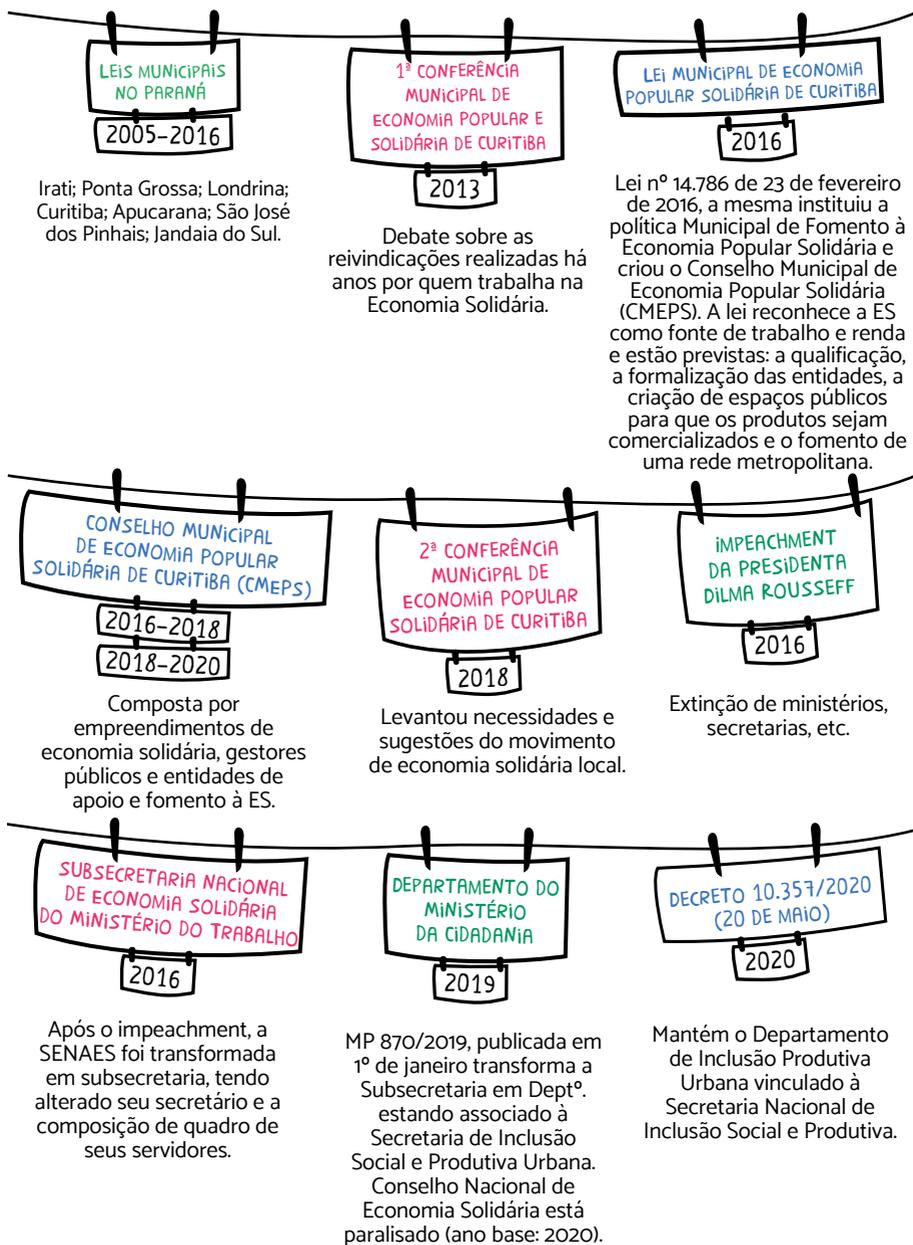
2013-2018

Minas Gerais; Bahia; Pernambuco; Pará; Mato Grosso do Sul; Maranhão; Espírito Santo; Ceará; Rio Grande do Sul; Santa Catarina, São Paulo e Paraná.

LEI DE ECONOMIA  
SOLIDÁRIA DO  
ESTADO DO PARANÁ  
(DECRETO 3932-27 - 17 DE MARÇO)

2020

A lei nº 19784, publicado no diário oficial nº 10339 de 20 de dezembro de 2018 dispõe em seu 1º artigo: “Institui a Política Estadual de Economia Solidária visando ao desenvolvimento de empreendimentos e redes de economia solidária, por meio de programas, projetos e convênios firmados entre entidades da sociedade civil e órgãos do Poder Público, ou outras formas admitidas em lei”



Com avanços e retrocessos no campo das políticas públicas, a Economia Solidária no Brasil não deixou de existir. Esta persistindo pela resistência das trabalhadoras e trabalhadores que acreditam em uma nova economia, nova forma de estar neste mundo e desejam continuar trilhando o caminho da autogestão revolucionária e não do assistencialismo paralisante.



# COMÉRCIO JUSTO E SOLIDÁRIO E CONSUMO RESPONSÁVEL

LOURDES MARCHI  
MARIA LUISA CARVALHO  
ROMULO DANIEL

Fazemos um convite: vamos juntas e juntos, pensar brevemente sobre nossa maneira de consumir e comprar?

Você já se perguntou:

COMO SEU CONSUMO CONSUME O MUNDO?

QUANDO FAZ SUAS COMPRAS, VOCÊ PROCURA SABER A ORIGEM DOS PRODUTOS, DE ONDE ELES VÊM?

SUA COMERCIALIZAÇÃO BENEFICIA A COMUNIDADE LOCAL, OS EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS OU ENRIQUECE GRANDES EMPRESÁRIAS E EMPRESÁRIOS?

JÁ SE INFORMOU SE NA CADEIA DE PRODUÇÃO EXISTE A EXPLORAÇÃO DE TRABALHO INFANTIL, TRABALHO ANÁLOGO AO ESCRAVO OU OUTRAS FORMAS DE EXPLORAÇÃO DAS PESSOAS?

E AINDA, QUAIS OS POSSÍVEIS PREJUÍZOS PARA A NATUREZA DESDE O INÍCIO DA PRODUÇÃO ATÉ SEU DESCARTE?

Para além de atender nossas necessidades e desejos, nosso consumo gera impactos, positivos ou não, sobre as esferas social, ambiental, econômica, cultural, dentre outras. É de grande significado para o bem viver das pessoas e do planeta, no momento atual, possibilitar o consumo responsável, que valorize o trabalho digno, cooperativo e proteja a natureza. É preciso entender que o consumo é um ato político, ou seja, um ato de poder, pelo qual podemos construir uma sociedade igualitária, solidária e em harmonia com a natureza ou perpetuar a concentração de riqueza, à exploração das pessoas e a degradação ambiental.

Um consumo responsável passa pelo fortalecimento do Comércio Justo e Solidário (CJS) que foi criado na década de 90 do século passado, como uma oposição à produção e comércio capitalista e que busca:

FORTALECER A DEMOCRACIA, POR MEIO DA AUTOGESTÃO E DA TOMADA DE DECISÃO DEMOCRÁTICA, DANDO VOZ TANTO A QUEM PRODUZ COMO A QUEM CONSUME;

VALORIZAR A IDENTIDADE CULTURAL, RESGATANDO E DESTACANDO PRÁTICAS, TÉCNICAS, ALIMENTOS, ARTESANATOS, VESTUÁRIOS, IDIOMAS LOCAIS DA CULTURA POPULAR, DOS POVOS E COMUNIDADES TRADICIONAIS.

GERANTIR CONDIÇÕES JUSTAS DE PRODUÇÃO, COM RENDA E CONDIÇÕES DE TRABALHO JUSTAS E SAUDÁVEIS;

APOIAR O DESENVOLVIMENTO LOCAL, OU SEJA, FAVORECER QUE A RIQUEZA GERADA PELO CONSUMO, ADVINDA DO TRABALHO E RENDA DAS PESSOAS QUE HABITAM UM TERRITÓRIO, PERMANEÇAM NO MESMO, GERANDO MELHORIA PARA VIDA DE TODAS E TODOS QUE ALI VIVEM;

RESPEITAR A NATUREZA E SEUS DIREITOS, UTILIZANDO MATÉRIAS-PRIMAS E PROCESSOS SUSTENTÁVEIS.

VALORIZAR A DIVERSIDADE E COMBATER O PRECONCEITO, POR EXEMPLO, OFERTANDO PRODUTOS E SERVIÇOS QUE ATENDAM AS NECESSIDADES DE PESSOAS COM DEFICIÊNCIA; RESPEITE AS DIVERSIDADE DE GÊNERO; COR E ETNIA.

GARANTIR O ACESSO À INFORMAÇÃO A QUEM CONSUME, UMA VEZ QUE TEM O DIREITO DE SABER NÃO SÓ O QUE COMPÕE UM PRODUTO, MAS ATÉ MESMO A FORMAÇÃO DE SEU PREÇO.

INTEGRAR QUEM PRODUZ COM QUEM CONSUME NUMA RELAÇÃO HORIZONTAL, DE COOPERAÇÃO E SOLIDARIEDADE;

ESTABELECE UM PREÇO JUSTO, ISTO É, QUE ATENDA AS NECESSIDADES DE RENDA TANTO DE QUEM PRODUZ COMO DE QUEM CONSUME.

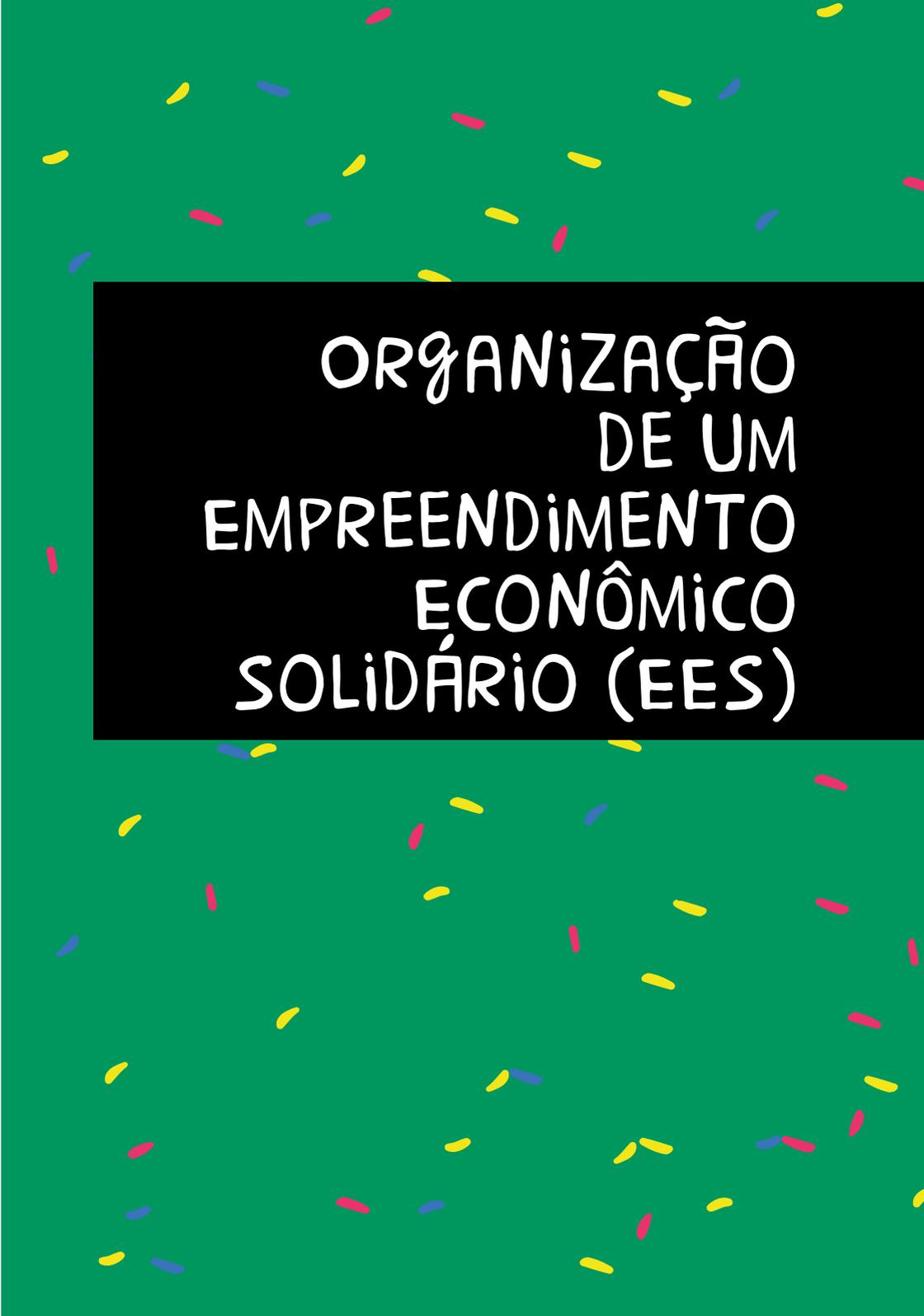
AO VALORIZAR O COMÉRCIO JUSTO E SOLIDÁRIO, Cada pessoa faz a diferença para aquelas famílias e coletivos que optaram por produzir e comercializar produtos e serviços a partir dos princípios da Economia Solidária. Nos grupos informais, associações e cooperativas da Economia Solidária que atuam na agricultura familiar, artesanato, alimentação, serviços, dentre outros, existe uma cadeia de produtoras e de produtores, de consumidoras e de consumidores que geram dignidade, trabalho e renda, justiça social, cooperação, solidariedade e cuidado com a natureza.

Há muitas maneiras utilizadas pelas redes e EES para disponibilizar produtos: feiras e eventos de Economia Solidária, como a FEICOOP (Feira internacional de Cooperativismo que ocorre anualmente em Santa Maria/RS), ou feiras públicas e de parceiros (universidades, sindicatos, etc.), pontos fixos de comercialização (empórios, lojas), Centros Públicos de Economia Solidária (como o de Londrina e o de São José dos Pinhais, ambas no Paraná) e sites para compras online.

Consumidoras e consumidores também podem ser protagonistas organizando grupos de consumo, geralmente ligados à área da alimentação (cestas agroecológicas), pelos quais reúnem pessoas que apoiam o comércio justo e solidário e auxiliam as agricultoras e os agricultores nas tarefas de comercialização.

Nas famílias e entre pessoas amigas também é comum partilhar aquilo que temos: roupas, alimentos, moradia, transporte e as emoções, o que nos mostra que também é possível atender nossas necessidades, sem o intermédio do dinheiro ou comércio. É o que nos ensinam os Clubes de Troca, que são EES por meio dos quais as pessoas se reúnem para realizar trocas de produtos, serviços, afetos, valores e saberes entre si, podendo utilizar uma moeda social, que não pode ser vendida nem acumulada (sobre moeda social, vide o capítulo MOEDA SOCIAL E BANCO COMUNITÁRIO – 108).

A partir do que você aprendeu e refletiu nesse texto, busque mais informações sobre o comércio justo e solidário em sua cidade ou região. Reveja seus hábitos de consumo: comprar o necessário; priorizar os empreendimentos da Economia Solidária ou de outras formas de economia que têm princípios semelhantes; boicotar empresas que utilizam trabalho análogo ao escravo e infantil, que discriminam as pessoas e agredem à natureza. Um outro consumo existe e você pode contribuir para seu fortalecimento!

The background is a vibrant green color, decorated with numerous small, colorful confetti pieces in shades of yellow, blue, pink, and purple, scattered across the entire surface. A solid black rectangular box is positioned in the center, containing the title text in white.

ORGANIZAÇÃO  
DE UM  
EMPREENDEDIMENTO  
ECONÔMICO  
SOLIDÁRIO (EES)





## POTENCIAL PRODUTIVO

JULIO CEZAR BERNARDELLI  
GLICIMAR BUENO

Uma máquina é programada para produzir de uma determinada forma. E ela faz o que foi definido, sem questionar e sem alterar a programação.

A humanidade não é assim, apesar de algumas pessoas usarem frases como: “EU SEMPRE FUI ASSIM E NÃO VOU MUDAR” ou “ESSE É MEU JEITO”.

Lá no fundo sabemos que não somos “assim” o tempo todo, sempre mudamos um pouquinho por dia, um pouquinho por semana, um pouquinho por mês e ao fim de um ano já não somos a mesma pessoa que éramos no começo desse mesmo ano.

E quando mudamos, percebemos que nossa forma de ver e perceber as coisas também muda. Isso afeta diretamente nossa criatividade e conseguimos nos tornar pessoas mais inovadoras.

Em nossa rotina diária produzimos, fabricamos, desenvolvemos, criamos “coisas” que nos acostumamos, “coisas” que inventamos e nos especializamos em fazer, e fazemos bem feito. Só que, quando nos limitamos a desenvolver o mesmo trabalho todos os dias, da mesma forma, o resultado que teremos será sempre o mesmo.

Temos uma mente iluminada, uma imaginação ilimitada e um potencial que não conseguimos medir.

Precisamos acreditar mais em nossa capacidade de criação, em nossas ideias inovadoras e, principalmente, em nosso coletivo que tem o poder de fortalecer e transformar ideias em realidade.

Quando falamos de nosso potencial, percebemos o quanto podemos produzir, ou quanto achamos que podemos produzir, mas se não nos organizarmos ficaremos no “nós achamos” que podemos produzir.

Para começar a identificar nosso potencial produtivo, precisamos listar o que já fizemos e fazemos, identificar o tempo que gastamos na produção de cada produto, quanto tempo trabalhamos por dia, de quantas formas esse produto pode ser diferente, o fluxo do processo de produção e como agregar valor ao produto.

Complicado? Então vamos simplificar:

### LISTAR O QUE JÁ FIZEMOS E FAZEMOS

Saber tudo o que produzimos é o primeiro passo para uma grande mudança. Quanta coisa já fizemos e deixamos no esquecimento, porque trocamos o produto e/ou nos dedicamos a outra linha de produção?

Comecem a listar tudo o que já foi feito, anotem com detalhes: cor, tamanho, utilidade, tempo de serviço, se vendeu muito, quais elogios e reclamações recebeu.

Isso ajudará a renovar e inovar no futuro.

Isso se chama “PORTFÓLIO de Produtos e Serviços”.

Podemos experimentar fazer trocas de experiências com outras pessoas do próprio empreendimento ou rede, que produzem e podem se colocar como consumidoras, exercitando algumas situações como:

### APRESENTAR O QUE ESTAMOS FAZENDO ATUALMENTE

As outras pessoas vão olhar o produto e vão dar sugestões, é importante atenção para ouvir, conforme veremos no capítulo *CRIATIVIDADE: GERANDO NOVAS IDEIAS PARA NOSSO EMPREENHIMENTO!* (67) Desse momento poderão surgir várias situações:

Receber alguma sugestão boa para o produto.

Sugestões que serão descartadas, após avaliação de serem impossíveis de implementar por diversos motivos.

Ouvir sugestões já testadas pelo EES.

É preciso compreender esse momento como uma oportunidade de receber propostas a partir de outras visões de seu produto, de pessoas que seriam suas consumidoras. Também pode ser uma oportunidade para rever suas práticas e pensar inclusive em novas opções de produtos.

Escolher alguns produtos que não fazem mais e apresentar, lembrando o motivo pelo qual pararam de fazer tais produtos. Reflexões importantes que deverão surgir:

Avaliação de que é importante voltar a fazer alguns produtos, por serem interessantes e viáveis para as pessoas que se colocaram como consumidoras.

Podemos perder a memória do que vamos fazendo, por isso é preciso resgatá-la.

Esse exercício é importante, quando resgatamos a nossa história e os produtos que fazíamos, porque ajuda na criatividade. Nós esquecemos o passado, por exemplo: as receitas que as vovós faziam. É possível trazer de volta algumas vivências. A inovação pode estar no passado. Por exemplo, apreciaríamos ter o café moído na nossa frente no momento da compra.

### IDENTIFICAR O TEMPO QUE GASTAMOS COM CADA PRODUTO

O que produzimos hoje demanda certo tempo. Algumas vezes nos empolgamos com um pedido maior e aceitamos sem mensurar quanto tempo levaremos para terminar. Será que temos capacidade para atender ao pedido

dentro do tempo necessário? Se não sabemos quanto tempo demora para produzirmos cada item, não saberemos calcular quanto tempo precisamos para atender cada pedido que chega.

### QUANTO TEMPO TRABALHAMOS POR DIA

Determinar o tempo que vamos dedicar à produção diariamente interfere diretamente em nosso potencial produtivo. Precisamos dividir o nosso dia em tempo para trabalhar e tempo para o bem viver.

### DE QUANTAS FORMAS ESSE PRODUTO PODE SER DIFERENTE

Já que fizemos o **PORTFÓLIO** dos produtos, agora é a hora de colocar a criatividade em prática. Deixe a imaginação fluir e não despreze nenhuma ideia, por mais boba que possa parecer, afinal, ela pode ser apenas o início de uma ideia inovadora e especial. Criatividade é essencial para realização dos sonhos coletivos, indicamos consultar o capítulo **CRIATIVIDADE: GERANDO NOVAS IDEIAS PARA NOSSO EMPREENDIMENTO!** (67) que traz esse tema mais detalhado.

### O FLUXO DO PROCESSO DE PRODUÇÃO

Saber exatamente como é produzido nosso produto ajuda a calcular tudo o que falamos anteriormente: tempo de trabalho; quanto podemos produzir; se podemos aceitar mais pedidos...

Podemos criar um “mapa do processo de produção”, onde colocamos no papel todas as etapas para que nosso produto seja construído. É descrever o passo a passo de como fazemos tudo e, além disso, anotar quanto tempo demora em cada etapa, em cada tarefa desenvolvida.

Por exemplo:

DESENHAR O MOLDE (8 MINUTOS)

CORTAR O TECIDO (5 MINUTOS)

COSTURAR LADO DIREITO (3 MINUTOS)

COLOCAR O FORRO (5 MINUTOS)

Esse fluxo precisa ser descrito de tal forma que qualquer pessoa que ler, entenda e, mesmo que nunca tenha feito, consiga desenvolver da mesma forma que vocês fazem.

Assim será possível saber, com certeza, quanto tempo gastamos em cada etapa de sua produção e poderemos identificar onde demoramos mais e como podemos melhorar.

### COMO AGREGAR VALOR AO PRODUTO

Podemos melhorar os valores de nossos produtos ou serviços. Não estou falando de preço, pois o preço final depende do “valor” do produto ou serviço.

Preço é quanto queremos cobrar pelo nosso produto ou serviço. Valor é

o que as pessoas percebem de benefício em nosso produto ou serviço. Desta forma, não basta produzir e colocar à venda, é preciso mostrar seus benefícios.

Imagine uma torta de morangos: bem recheada, mas somente com o glacê branco por cima; por mais que a torta seja deliciosa, toda branca pode não chamar muito a atenção, mas decorando com morangos cortados em detalhes de coração, acrescentando gotas de chocolate e a torta terá novo valor.

Imagine uma sessão de massagem. Pode ser feita por mãos habilidosas, mas se anunciar apenas “massagem”, pode não chamar atenção, mas acrescentando no anúncio a descrição da ambientação com aromatização, iluminação, uso de creme ou óleo, dos benefícios da massagem e desta forma o “valor” será maior que o custo.

Podemos perceber que nosso potencial produtivo depende muito da nossa habilidade de perceber as possíveis transformações que podemos fazer na nossa produção e serviços e em nossa forma de produzir e trabalhar.

A atenção aos detalhes, à forma de aproveitar melhor os materiais que utilizamos, o cuidado que damos aos acabamentos, a maneira de perceber as mudanças que acontecem em nosso entorno colaboram para sermos pessoas mais criativas e sustentáveis.

Não adianta todos os dias fazermos a mesma coisa, do mesmo jeito e esperarmos resultados diferentes. Temos um grande potencial de criatividade e inovação e isso nos faz muito diferentes de máquinas, por isso podemos mudar sempre e para melhor.

Quando colocamos nossa humanidade no que fazemos, criamos mais valor que preço.

Como disse Chaplin, **“MAIS DO QUE MÁQUINAS, PRECISAMOS DE HUMANIDADE. MAIS DO QUE INTELIGÊNCIA PRECISAMOS DE AFEIÇÃO E DOÇURA. SEM ESSAS VIRTUDES A VIDA SERÁ DE VIOLÊNCIA E TUDO ESTARÁ PERDIDO”**. Charles Chaplin, O Grande Ditador (1940).



## ORATÓRIA

MARILENE ZAZULA BEATRIZ

**O QUE É ORATÓRIA?** Oratória é a arte de falar com o público de forma estruturada com a intenção de informar, de influenciar ou de entreter quem ouve.

**POR QUE A ORATÓRIA É IMPORTANTE PARA QUEM TRABALHA NA ECONOMIA SOLIDÁRIA?** Bom, podemos pensar que nem todas as pessoas praticam um consumo consciente, justo e solidário. Por isso, precisamos ajudá-las a entender por que o produto de um empreendimento econômico solidário (EES) é diferente de outro produzido em empresas capitalistas. Além disso, normalmente quem consome tem pouco tempo disponível para conversar sobre um produto ou conhecer uma ideia diferente do que está acostumada/o. De forma geral, as pessoas querem um produto de boa qualidade por um menor preço, é a famosa relação “custo x benefício”. Neste sentido, não entendem, por exemplo, porque um produto agroecológico pode custar mais caro do que um produto convencional comprado numa grande rede de supermercados, ou porque o preço de um pano de prato produzido por nossas artesãs é mais alto que um pano de prato vendido nas esquinas das cidades.

Por isso, nós da Economia Solidária somos também multiplicadoras e multiplicadores dos seus princípios. Precisamos ajudar quem compra a ver outras variáveis as quais normalmente não percebem como, por exemplo, que a Economia Solidária trabalha com uma cadeia produtiva que não explora as pessoas e nem o trabalho infantil.

Portanto, a oratória serve para ajudar a passar uma comunicação clara do que é a Economia Solidária, da história de seu empreendimento econômico solidário e também do seu produto.

**A GENTE NASCE COM UMA BOA ORATÓRIA?** Ninguém nasce sabendo. Desde crianças nossas famílias nos ensinam a falar, a andar, a nos alimentar, a nos relacionarmos com as pessoas e com o mundo. Basta ver a fragilidade de um bebê. Ele precisa ser cuidado e ajudado a se emancipar dos pais ao longo do tempo. Assim acontece com a oratória, não nascemos com esta habilidade, então precisamos aprender e para isto é necessário treinar.

Antes de treinar precisamos nos conhecer também. Você é uma pessoa comunicativa? Fala demais? Tem timidez e não gosta de falar em público? Você sabe ouvir as pessoas? Sabe acolher as ideias que são diferentes das suas? Você gosta de aprender com os outros? Tudo isto pode ajudar você a desenvolver a sua oratória. Preste atenção em como você se comunica, pois os seus gestos e suas expressões faciais também comunicam como você está se sentindo. Se estivermos com raiva, alegres, com animação ou depressão entre tantos outros

sentimentos, nosso rosto e nosso corpo estarão transmitindo essas informações. Portanto, é importante você se conhecer e cada vez mais prestar atenção às suas emoções e ao que você está comunicando para o mundo.

Agora vamos voltar para a oratória propriamente dita. Uma pessoa que tem uma boa oratória é, provavelmente, aquela que sabe contar uma história e entreter a/o ouvinte. Por isso, é importante saber contar a história do seu empreendimento. Quanto mais você estiver integrada/o ao coletivo de seu empreendimento, mais fácil será falar dele. Isto exige um treino. Para começar, você pode escrever (não precisa mostrar para ninguém) a história de seu empreendimento econômico solidário. Como ele começou? Porque ele começou? Como você chegou à Economia Solidária? Qual é o nome de seu empreendimento? O que o empreendimento produz ou que serviços presta? Quem faz parte do empreendimento? Depois que você tiver estas informações, pode começar a treinar para você mesma/o, em voz alta, como contaria a história de seu empreendimento em poucas palavras para alguém que não o conhecesse.

Não se preocupe se errar. É comum que no início do treinamento a sua oratória seja grande ou curta demais, que você se perca ao falar das informações, que tenha dados desnecessários, etc. O importante é você ir ajustando as informações e se conhecendo cada vez mais. Como? Só tem um jeito: treinando diariamente até o momento em que você se sentirá segura/o para falar sobre seu empreendimento e seus produtos.

Vamos imaginar uma padaria comunitária, como ela nasceu? Qual é o nome dela? A sua padaria faz parte de uma rede de padarias? Quantas são? Há quanto tempo ela existe? Quem trabalha com você? Quais são os produtos? Como eles são produzidos?

Você consegue fazer este exercício no seu empreendimento?

Agora, vamos passar para o produto ou produtos que são feitos em seu empreendimento econômico solidário. Você sabe falar dele para a/o consumidora/or. Imagino que você possa ter um produto que seja seu “carro chefe”, ou aquele que mais vende. Pense nele para construir a sua oratória. O que é? Como ele é feito? Usa matéria prima reciclável? Qual é o diferencial? É possível ser modificado a gosto da sua/seu consumidora/or? Qual é o preço? Existe possibilidade de desconto sem prejudicar o seu trabalho? Você pode oferecer formas de pagamentos diferenciadas? No caso de alimentação, você pensou em promover a degustação, enquanto esclarece para quem consome sobre o produto? São várias perguntas para ajudar você a construir sua oratória sobre o produto.

Não podemos esquecer que para a Economia Solidária os produtos têm história. Portanto, tem passado, esperanças e expectativas. Conhecer a história

de seu EES e de seu produto ajuda a tornar a sua oratória mais interessante para a/o consumidora/or, como por exemplo, se estou vendendo o pão e falo dele com amor e entusiasmo, porque acredito que ele carrega uma história de luta, de mulheres guerreiras que sustentam suas famílias, que atuam em uma padaria comunitária, é mais provável que você consiga transmitir a informação de tal forma que realmente cativa a/o consumidora/or porque elas vêm do “coração” e não somente do mero interesse em comercializar o pão.

**OU SEJA, PARA VENDER UM PRODUTO DA ECONOMIA SOLIDÁRIA PRECISO CONHECER A HISTÓRIA DO EMPREENHIMENTO ECONÔMICO SOLIDÁRIO E TAMBÉM A HISTÓRIA DOS PRODUTOS.**

**OUTRO PONTO IMPORTANTE E QUE PODE AJUDAR EM SUA ORATÓRIA É ESTAR ABERTA PARA OUVIR QUEM CONSUME E SUAS NECESSIDADES.**

Portanto, quando alguém se aproximar da sua barraca da feira ou entrar na sua padaria comunitária ou a/o contatar por telefone, mensagem de texto podemos conversar e entender melhor as suas necessidades.

Quem consome também pode nos falar sobre como percebe nosso produto e no que podemos melhorar. O que acha de aproveitar estes momentos de trocas de experiências e de aprendizagens? Se estivermos abertas/os a novas ideias podemos melhorar os produtos e atendermos as necessidades de nossas/os consumidoras/es. É um ciclo de aprendizagens, pois como quem consome pode aprender com a gente sobre Economia Solidária, sobre consumo justo e solidário, nós também podemos aprender sobre suas sugestões e necessidades.

**CADA CONSUMIDORA E CONSUMIDOR É DIFERENTE, NÃO É MESMO? COMO POSSO PERCEBER ISTO?** Bom, se formos levar ao “pé da letra” teremos tantas consumidoras e consumidores diferentes quanto o número de pessoas existentes na terra, pois cada pessoa é educada de forma distinta e entende o mundo conforme suas experiências de vida. Mas podemos levantar algumas dicas, como por exemplo, quando você perceber que a pessoa prefere ficar mais livre para ver seus produtos, nestes momentos, é bacana que você apenas se apresente amigavelmente e deixa-a a vontade para apreciar os produtos. Não se preocupe, pois se ela precisar de ajuda, você estará por perto e uma postura de acolhimento é sempre bem vinda.

Existem consumidoras e consumidores que, mesmo você explicando sobre Economia Solidária e/ou sobre como seu produto é feito, ela/e estará mais preocupada/o em pagar um preço menor ou em criticar o movimento de Economia Solidária. Na primeira situação é importante ter consciência de até onde você pode ir com a negociação do preço final do produto, sem prejudicar seu trabalho e geração de renda. Já no segundo caso, parece mais valioso manter-se firme dentro dos princípios que regem seu trabalho do que “bater de frente” com pessoas que ainda não estão sensíveis para o consumo justo e solidário.

Caso a pessoa não possa pagar o preço que você propõe, a decisão deve ser dela. Você poderá flexibilizar as formas de pagamento desde que se respeite o que é justo para você e seu coletivo.

Existem aquelas consumidoras e consumidores que querem dar ao seu produto uma utilidade diferente do que você havia imaginado. Nestas horas, evite censurar, pois pode atrapalhar seu vínculo com elas/es. Deixe que expressem as opiniões sobre seu produto. Não precisa se sentir humilhada/o por isso. Lembre-se que você pode aprender ouvindo opiniões diferentes e alterar ou mudar seu produto.

**AGORA VAMOS VER ALGUMAS DICAS PARA SE PREPARAR UMA ORATÓRIA.** Importante salientar que os exemplos abaixo foram inspirados a partir das experiências de trabalhadoras e trabalhadores que atuam com: produção de alimentos (panificados e sucos naturais), artesanato, prestação de serviços na área de saúde alternativa e cestas agroecológicas. Não temos a intenção de abarcar todos os tipos de trabalhos realizados na Economia Solidária, mas de apresentarmos algumas ideias as quais podem ser adaptadas ou inspirar a oratória no exercício do trabalho de outras pessoas.

#### **DICAS PARA PREPARAR A APRESENTAÇÃO DE PRODUTOS NA ÁREA DE ALIMENTOS:**

Além do cuidado com o “visual do seu produto” ao comentar sobre ele é importante saber:

Diferencial do seu produto, qual o prazo de validade, quanto custa e o porquê deste o valor, como se conserva o produto e também sobre as embalagens (cuidado com o meio ambiente, se tem logística reversa). Existe a possibilidade de degustação antes de efetuar a compra?

**OBSERVAÇÃO IMPORTANTE SE O SEU PRODUTO FOR ALIMENTO** – prepare-se para perguntas que podem ir além do que você conhece como, por exemplo, se o seu produto contém açúcar, pois quem comprar pode ser diabético. Procure acolher a necessidade mesmo que não produza o que a consumidora e o consumidor deseja.

Apresentação para uma Trabalhadora de Padaria Comunitária (TPC) – “Bom dia! Eu faço parte da Associação XYZ e participo de uma rede de padarias. Fazemos enroladinho recheado, uso massa bem fininha, com recheios de frango com catupiry e calabresa. Temos para veganos e vegetarianos também. Ele é assado e, por isso, mais saudável. A gente faz parte de uma economia diferente, a Economia Solidária, que busca uma vida mais saudável. Criamos produtos para atender nossos consumidores. Nós fazemos produtos e atendemos eventos também”.

### **DICAS PARA PREPARAR A APRESENTAÇÃO PARA PRESTADORES DE SERVIÇO CAMPO-CIDADE:**

Se o seu produto vier do plantio ou produtos processados pela agricultura familiar, as mesmas regras acima valem para este tipo de produto como: saber falar sobre a Economia Solidária, bem como sobre o consumo justo e solidário, sobre produção agroecológica e os benefícios para a saúde como diferenciais do seu produto; como ele é produzido ou qual a sua procedência, por exemplo, o café é produzido por 100 famílias no interior de Minas Gerais; qual o armazenamento e prazo de validade? Quanto custa? Saber explicar os motivos do valor de produtos agroecológicos serem mais altos que os convencionais; Como são embalados (cuidado com o meio ambiente, logística reversa)? - entre outras informações.

No caso de cestas agroecológicas - passar todas as informações sobre como pode-se acessar o coletivo das cestas, não se esquecendo de contar sobre a história e o propósito de existência do seu empreendimento, que é baseado nos princípios da Economia Solidária. Informar se tem uma quantidade mínima de produtos e/ou valor para ser pedido. Estar preparado para questionamentos políticos sobre ocupação e assentamento de terras.

### **DICAS PARA PREPARAR A APRESENTAÇÃO PARA PRESTADORES DE SERVIÇO DE SAÚDE:**

É preciso cuidar com o vocabulário muito técnico, certificando-se se a/o consumidor/a compreende. Além disso, são importantes outras informações, de acordo com a curiosidade da pessoa, as quais podem ser: local de atendimento, preço, benefícios das terapias integrativas e complementares em saúde, formação e tempo de experiência das terapeutas e como a terapia é aplicada.

### **DICAS PARA PREPARAR A APRESENTAÇÃO PARA ARTESÃS/ÃOS:**

Qual é o produto e o diferencial dele? Como é produzido? Qual é o valor? O local onde o produto pode ser encontrado? Dia e horário de funcionamento (exemplo: feira de economia solidária); saber explicar a diferença entre uma feira de economia solidária e a feira convencional - aproveitar para contar a história do seu empreendimento econômico solidário; apresentar a funcionalidade do produto (produto para cozinha, para decoração, para educação, etc); estar preparada/o para responder se é ou não possível fazer modificações em seu produto como, por exemplo, uma bolsa com zíper, cores do tecido da bolsa, se tem bordado ou não, se pode ter mais ou menos bolsos internos ou externos, tipo de material, se é impermeável; estar preparada/o para o aumento ou não no preço da bolsa, dependendo das solicitações do/a consumidor/a, bem como possíveis descontos que não prejudiquem o trabalho da/o artesã/ão. Saber explicar por que seu produto pode ser mais caro do que o mesmo produto

vendido por outra pessoa que não é da Economia Solidária; se tem desconto e de quanto seria, sem deixar dúvidas para o/a consumidor/a, além das formas de pagamento.

## COMENTÁRIOS GERAIS

Percebe-se que as pessoas que conhecem a história do seu empreendimento, bem como a história de seu produto terão mais facilidades para construir uma oratória para a/o consumidora/or, bem como de tirar todas as suas dúvidas.

Importante as pessoas treinarem todo dia sua oratória. Isto evitará a ansiedade em atender novos consumidores ou aqueles mais exigentes. Cuidar também em ser clara/o e direta/o, evitando dar voltas ou ser repetitiva/o em relação a sua apresentação.

É preciso saber ligar a história do produto, do empreendimento econômico solidário com a caminhada da Ecosol. Importante também conhecer e se apropriar das ideias sobre consumo justo e solidário.

Nota-se a diferença de quando a pessoa fala com o “coração” sobre o seu produto, além de ser acolhedora/or às demandas da/o consumidora/or. Isto cria uma relação de confiança. Quando se falou do pão, ela falou da paixão deste pão. A gente se imaginou comendo este pão. Por isso, não preciso falar do produto de outra organização, não preciso comparar ou até mesmo desvalorizar, pois é o meu trabalho que está em foco e não a do outro. Onde está o valor que você dá para seu produto? Você usaria seu produto? Você testou seu produto antes de oferecer aos outros?

Compreender o tipo de público que estou vendendo também é importante, pois adianta eu querer vender um produto que contém glúten para uma pessoa que não pode consumir? Ou um produto de valor mais alto para um público que não possui renda? Apesar que deve sempre haver a flexibilidade de negociação. Existem alguns produtos que podemos ir balanceando, por exemplo, a exigência mínima de compra para uma cesta agroecológica é de R\$ 50,00, mas se tiver um pedido de R\$ 10,00 porque não atendê-lo? Afinal, a Ecosol não é discriminação, não é o lucro que importa. Existem outros valores que estão em primeiro lugar.



## CRIATIVIDADE: GERANDO NOVAS IDÉIAS PARA NOSSO EMPREENDIMENTO!

LAIS POLONI CARVALHO  
MARIA LUISA CARVALHO

Diante das dificuldades na comercialização de produtos e serviços é preciso refletir com honestidade sobre a questão e buscar soluções, sair da rotina, buscar o novo, agregar valor aos produtos e serviços, destacar as qualidades além do que é visível, criar saídas, criar atividades... criatividade! Há várias definições de criatividade, mas aqui vamos entendê-la de um modo simples e bem prático:

Criatividade é criar, combinar, reorganizar, aproveitar ideias, materiais, produtos, ideias, serviços, etc. que já existem dando novas formas, utilidades, funções.

Frequentemente, pensamos que criatividade é um “dom” para poucos. Entretanto, a Psicologia, uma das ciências que estuda esse fenômeno, nos diz que qualquer pessoa pode desenvolver essa habilidade e, para isso, criaram algumas técnicas que nos ajudam nesse processo. Vamos apresentar aqui uma dessas técnicas - **O MÉTODO SCAMPER** - que utilizamos em uma oficina para a Associação Feira Permanente de Economia Popular Solidária (AFPEPS), no ano de 2019. A AFPEPS é uma associação de trabalhadoras e trabalhadores que comercializa produtos artesanais e alimentícios em uma feira semanal, na cidade de Curitiba, no Paraná, e foi uma das participantes do curso de Gestão da Rede Mandala.

**S**UBSTITUIR

**C**OMBINAR

**A**DAPTAR, AUMENTAR, ARRUMAR

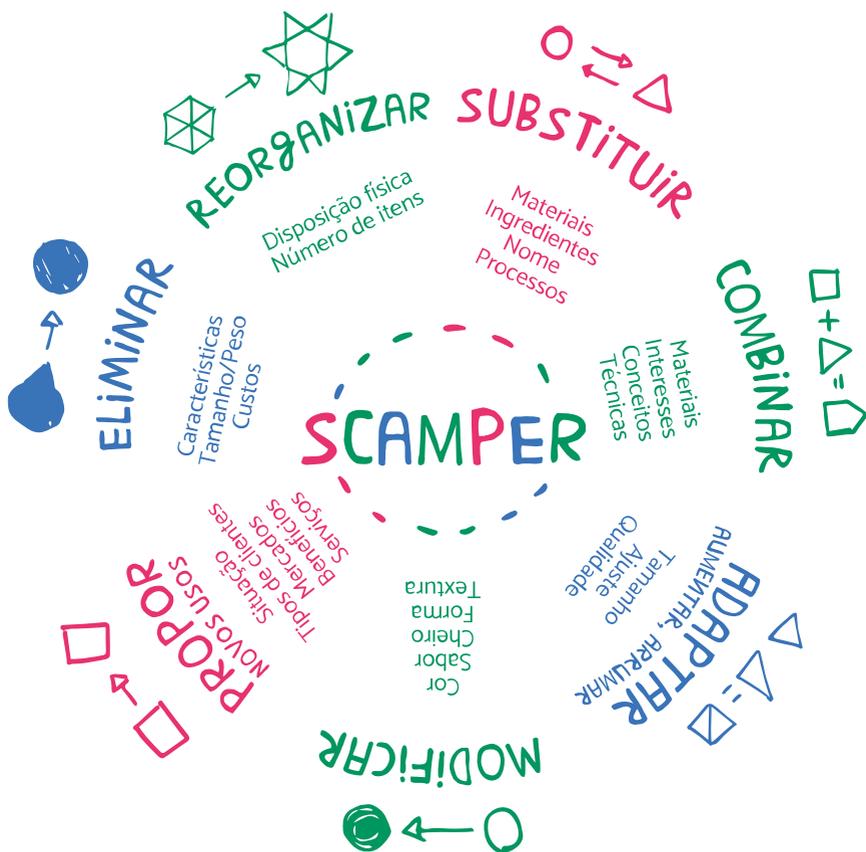
**M**ODIFICAR

**P**ROPOR NOVOS USOS

**E**LIMINAR

**R**EORGANIZAR

ESSE MÉTODO FOI CRIADO POR BOB EBERLEE, NO SÉCULO 20, COM O OBJETIVO DE MELHORAR A CRIATIVIDADE E GERAR NOVAS IDÉIAS (RUGGIERE, 2013).



Vamos agora explicar como o método SCAMPER funciona, lembrando que quando realizado coletivamente é mais enriquecedor, pois há vários olhares e ideias, que ampliam as possibilidades. Além disso, na Economia Solidária caminhamos coletivamente, por meio da cooperação!

Para usar o método, é preciso de:

- Um local com mesa e cadeiras;
- Material de apoio: canetinhas ou lápis de cor, papel craft ou papel A4 para anotações, lápis, caneta, borracha.
- Roteiros impressos com as perguntas-chaves.

A aplicação do método leva cerca de uma hora e tem as seguintes etapas:

**PASSO 1:** Formem grupos de 3 a 5 pessoas. Escolham uma delas para cuidar do tempo e outra para fazer anotações. Organizem o grupo ao redor de uma mesa, na qual é importante ter disponíveis os materiais de apoio citados acima. Pode-se forrar a mesa com o papel para que as ideias que surgirem possam ser rabiscadas, desenhadas ao longo do processo:

**PASSO 2:** Escolham um produto/serviço do empreendimento/rede e coloquem-no sobre a mesa ou usem uma foto para representá-lo.

**PASSO 3:** Comecem a primeira rodada de ideias, a partir das duas primeiras letras "S" e "C" da palavra SCAMPER. Façam uma "chuva de ideias", por 10 minutos, a partir das questões abaixo, lendo uma pergunta por vez. Ou seja, falem de forma rápida, sem detalhamentos e julgamentos as ideias que surgem a partir da pergunta feita. As questões abaixo são sempre sugestões, ou seja, o coletivo pode incluir, excluir, modificar as perguntas de acordo com suas necessidades. Importante não ter muitas perguntas (2-3) por rodada, para que a atividade não fique cansativa. Enquanto compartilham as ideias, uma pessoa do grupo anota e outra fica atenta para a discussão desta rodada não passar de 10 minutos. Não é necessário esgotar todas as possibilidades aqui.

#### REGRAS PARA CHUVA DE IDEIAS

- \* NÃO HÁ RESPOSTA CERTA OU ERRADA!
- \* VOCÊ PODE FALAR OU DESENHAR SUA SUGESTÃO!
- \* SEJA BREVE: NESTE MOMENTO NÃO SÃO NECESSÁRIAS EXPLICAÇÕES E AVALIAÇÕES DAS IDEIAS!

#### SUBSTITUIR

- Com que outros materiais/ingredientes/técnicas podemos fazer esse produto/serviço?
- Podemos reaproveitar materiais/produtos/ingredientes de modo que o produto/serviço respeite o meio ambiente?
- Podemos substituir um material/fornecedor/produto do mercado tradicional por outro que seja da Economia Solidária ou próximo de seus princípios?

#### COMBINAR

- Podemos combinar técnicas, materiais/ingredientes num mesmo produto/serviço?
- Podemos combinar produtos/técnicas/saberes/serviços de outros membros do EES, de outros EES ou Redes e propor um novo produto/serviço?

**PASSO 4:** Segunda rodada de ideias, focando as letras "A" e "M" da palavra SCAMPER. Façam novamente uma "tempestade de ideias", por 10 minutos, a partir das sugestões de questões abaixo, lendo uma pergunta por vez e sigam as outras instruções já dadas:

#### **ADAPTAR, ARRUMAR, AUMENTAR**

- Podemos produzir esse produto em tamanhos diferentes?
- Podemos ofertar o produto/serviço em quantidades variadas?
- Como podemos melhorar a qualidade do produto/serviço?
- Podemos adaptar os serviços/produtos às estações do ano e datas comemorativas (Natal, Dia das mães, etc)?

#### **MODIFICAR**

- Posso modificar esse produto/serviço para que atenda um público maior (gêneros, idade, estilos, etc)?
- Posso modificar cores e formas desse produto?

**PASSO 5:** Seguindo as instruções anteriores, analisem as ideias das letras "P", "E" e "R". Essa rodada pode ter duração menor do que 10 minutos, caso percebam que as ideias estão se repetindo.

#### **PROPOR NOVOS USOS**

- Posso propor outras formas de usar esse produto?
- Como posso encontrar novas consumidoras e consumidores para o produto ou locais de comercialização?

#### **ELIMINAR**

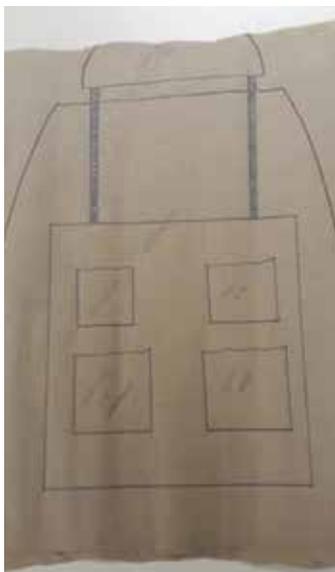
- Há algo que encarece o custo de produção/serviço e que pode ser eliminado ou substituído?
- Posso eliminar matérias-primas, produtos, serviços que são nocivos à saúde, ao meio ambiente ou não condizem com os princípios da Economia Solidária?

**PASSO 6:** Busquem agora discutir, analisar as ideias que surgiram. Concretizem o resultado, por exemplo, desenhando como poderia ser o novo produto/serviço, detalhando materiais, cores, técnicas, público-alvo, etc. Também estabeleçam responsáveis, prazos e etapas para a criação e lançamento do novo produto/serviço. Reservem 30 minutos para essa etapa.

Caso haja mais que um grupo, pode-se fazer um momento de apresentação coletiva, onde se comentem as propostas.

Após a oficina, é importante que o EES de fato ponha em ação a proposta de produto e serviço criada. Também pode-se manter um registro das outras ideias e retomá-las em outras ocasiões em que o coletivo precise de novos produtos ou serviços.

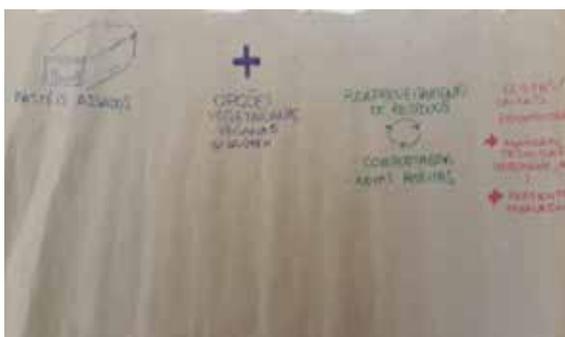
TECSOL



◀ IDEIA DE PRODUTO SURTIDO NA OFICINA: "PORTA-ObjETOS PARA BANCOS DE CARRO"

▼ CARTAZ COM IDEIAS PARA ÁREA DA ALIMENTAÇÃO

TECSOL





# ORGANIZAÇÃO E LOGÍSTICA

GUSTAVO BIGETTI GUERGOLETTTO  
MARCOS A. SILVÉRIO

## ----- ESTRUTURAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS

Vimos que é importante aprimorar a forma como contamos sobre os nossos produtos a quem consomem com o objetivo de melhorar as vendas, conscientizar sobre o consumo justo e solidário e pensar nossas estratégias de comunicação. Agora, é necessário refletir a organização da produção de nossos produtos e os demais processos logísticos envolvidos até a exposição deles nas feiras de Economia Solidária, nas mostras, nos eventos culturais, nas jornadas de agroecologia, entre outros, além dos espaços virtuais.

Antes de iniciarmos, é importante ficar claro que a logística não é apenas o transporte das mercadorias no ato da compra e venda. É também o seu processo de armazenagem e suas movimentações internas. A logística compreende todo um conjunto de atividades, e este conjunto é o que denominamos de processos logísticos.

Sendo assim, a logística inclui o atendimento da necessidade de materiais e componentes, os diferentes meios de transporte, o controle de produtos e o planejamento das vendas até o produto chegar a quem consome. Nesse sentido, cabe a nós pensarmos neste capítulo sobre o planejamento da nossa produção, desde a estimativa da demanda necessária, até a possibilidade de oferta da Logística Reversa. Ou seja, pensar desde a quantidade necessária de insumos para a produção até formas de possibilitar que as consumidoras e os consumidores nos devolvam eventuais resíduos dos nossos produtos para darmos o adequado descarte, como, por exemplo, restos de embalagens plásticas e outros resíduos que uma vez descartados de forma inadequada possam vir a causar danos ecológicos ou físicos. Um exemplo de Logística Reversa é o estímulo dado a quem consome para devolver as embalagens de sucos vendidos por empreendimentos da Economia Solidária. As embalagens que retornam para o empreendimento são avaliadas e, caso estejam em condição de reuso, são higienizadas e reutilizadas. Caso contrário, o próprio empreendimento efetua o devido descarte do material de forma adequada (material reciclável).

**LOGÍSTICA REVERSA** É UM CONJUNTO DE PROCEDIMENTOS E MEIOS PARA RECOLHER E DAR ENCAMINHAMENTO PÓS-CONSUMO A QUEM PRODUZ, PARA REAPROVEITAMENTO OU DESTINAÇÃO CORRETA DE RESÍDUOS”.

**DEMANDA** É A QUANTIDADE QUE AS CONSUMIDORAS E OS CONSUMIDORES QUEREM OU PODEM ADQUIRIR (SAÍDA), OU SEJA É A SUA PROCURA. QUEM ESTABELECE A DEMANDA É A/O CONSUMIDORA/OR.

**OFERTA** É A QUANTIDADE DISPONÍVEL DE UM PRODUTO. QUEM ESTABELECE É QUEM PRODUZ.

Até o dia do evento onde serão ofertados os produtos, muitos processos prévios devem ser pensados e sistematizados de forma a buscar uma melhor racionalização da atividade e economia em todo o processo. Além de refletir diretamente nos custos envolvidos na produção, a organização prévia permite economizar recursos como um todo, desde combustíveis que afetam o meio ambiente, até o tempo, que pode e deve ser dedicado não somente ao trabalho, mas também a atividades de lazer e cultura com a família e amigos. Sendo assim, nas próximas páginas serão apresentados alguns passos para ajudar a pensar sobre a logística em seus empreendimentos.

**PASSO 1 – DEMANDA:** A primeira informação que devemos ter em mãos é: quais são os produtos com maior saída (demanda)? É com base nessa demanda que todos os demais processos serão embasados, desde a definição da quantidade de cada insumo que deverá ser comprado, o meio de transporte que poderá ser utilizado (ônibus, bicicleta, carro, caminhão), o espaço para a armazenagem dos insumos e dos produtos acabados, e também nosso planejamento da capacidade de produção.

No caso da confecção, é tentar encontrar um equilíbrio entre o item que será produzido e a sua procura pelas consumidoras e consumidores. A produção de gorros próxima ao final da estação de frio não terá muito sentido, uma vez que há grandes chances de a mercadoria permanecer em seu estoque até o retorno da estação fria, ocupando espaço no armazenamento e implicando em “dinheiro parado”, ou seja, recursos que poderiam ser aproveitados para outro produto de venda imediata. Para efeito de exemplificação, vamos considerar que estamos próximos ao inverno e a demanda por esse produto tenha a tendência de crescimento. O conhecimento dos históricos de vendas deste produto nos últimos invernos auxiliará na previsão da saída do mesmo no futuro. Sendo assim, planeja-se a compra dos insumos de fabricação com base no que deverá ser produzido, visando economia na compra dos itens.

É normal que, ao atuarmos no nosso próprio empreendimento, desenvolvamos uma grande noção desta demanda. Mas, por mais competentes que sejamos nessa previsão, nosso “chutômetro” não será tão eficiente quanto um caderno com as planilhas de vendas e anotações diversas de cada evento participado no passado. Então, esse primeiro passo consiste em conhecer exatamente o nosso histórico de vendas de cada produto. É registrar o que deu certo ou não na estratégia de venda utilizada naqueles eventos; é anotar os itens que faltaram por terem tido grande saída e os itens que simplesmente não saíram; é registrar a localização da nossa barraca naquele evento; os itens solicitados pelas/os consumidoras/es; a quantidade de pessoas participantes no evento, etc. É com

base nesse histórico que devemos planejar nossas compras e a produção. Veja um exemplo de planilha para registro do evento:

FICHA PARA REGISTROS DOS EVENTOS						
DATA DO EVENTO	TIPO/LOCAL	POSICÃO DA BARRACA	ESTRATÉGIAS POSITIVAS	PRODUTOS QUE ESGOTARAM/FALTARAM	PRODUTOS PEDIDOS	ANOTAÇÕES GERAIS
10/ 03/ 2019 20:00	FEIRA DO PORTÃO	3ª BARRACA APÓS A ENTRADA	DIÁLOGO; A B O R - D A G E M ; P E T I S C O P A R A D E - G U S T A Ç Ã O	BOLO DE MI-LHO; BOLO DE CENOURA	BROA DE F U B Á ; BOLO RE-CHEADO; BOLO DE POTE	EVENTO BEM MOVIMENTADO E CONSUMIDORES CONSCIENTES DO CONSUMO JUSTO E SOLIDÁRIO...

Agora, veja um exemplo de planilha para controle da demanda individual de cada item comercializado.

FICHA PARA CONTROLE DE DEMANDA			
NOME DO PRODUTO:	TORTA DE LIMÃO		
DATA DA VENDA	QUANTIDADE	TIPO DE EVENTO	PREÇO/ FATIA
21/01/2020	3	FEIRA ECOSOL	R\$ 5,00
23/01/2020	4	CONGRESSO X	R\$ 5,00

**PASSO 2 – EVENTOS:** O segundo passo é pensarmos nos eventos que teremos em um determinado período de tempo. Temos que ter devidamente anotado quando ocorrerão os eventos ao longo dos próximos 12 meses, mesmo que ao produzirmos não estejamos considerando todos esses eventos. A produção pode ser limitada por nossa capacidade produtiva, pela nossa capacidade de investimento na aquisição de matéria-prima ou até pela vida útil dos nossos produtos. O importante aqui é saber quantos eventos estão agendados no curto, médio e longo prazo, mesmo que mudanças de datas e o surgimento de

novos eventos possam ocorrer. Como fazer? Criando planilhas com definições dos eventos: eventos de feiras permanentes (curto prazo); Mostra de Economia Solidária na universidade (1 vez ao ano - médio prazo); Jornada de agroecologia) 1 vez ao ano; etc.

Não podemos esquecer também daqueles “eventos” ou oportunidades que aparecem de último momento, como participar de uma festa de bairro, de uma igreja ou de uma comunidade.

**OBS: MESMO OS PONTOS DE VENDA FIXOS OU ITINERANTES DEVEM SER CONSIDERADOS COMO EVENTOS E MERECEM O REGISTRO DO HISTÓRICO DIA APÓS DIA.**

Você tem agendado todos os eventos que participará nos próximos 12 meses? Se ainda não, por que não fazer?

**PASSO 3 – PLANEJAMENTO DE COMPRA:** Tendo como base os eventos nos quais teremos a oportunidade de expor nossa produção e as demandas estimadas de cada item, devemos planejar a compra de matéria-prima para a confecção dos produtos e o transporte que será utilizado nesse processo. Ou seja, devemos verificar a quantidade de cada matéria-prima a ser comprada para a produção e o meio de transporte a ser utilizado para ir à compra e trazer os produtos.

O horizonte de tempo que deveremos atender é definido com base no tipo do produto (perecível ou não), sazonalidade da demanda, quantidade de recursos financeiros disponíveis para a compra dos insumos e o meio de transporte que deverá ser utilizado.

Voltando ao exemplo dos gorros, com o planejamento da produção e da compra evita-se o deslocamento até o fornecedor para uma segunda rodada de compra. Devemos considerar também o volume que estes insumos ocuparão no espaço do empreendimento ou da casa da artesã e do artesão, os recursos financeiros que eles exigirão e o transporte que poderei utilizar no deslocamento, considerando o seu volume.

A **SAZONALIDADE** DE UM PRODUTO REFERE-SE À ALTERAÇÃO DA SUA OFERTA AO LONGO DE UM ANO. PRODUTOS ALIMENTARES DE ORIGEM CAMPONESA, COMO FRUTAS E OUTROS VEGETAIS, DEPENDEM DA ESTAÇÃO DO ANO, E TERÃO MAIORES DEMANDAS, DECORRENTES DA SUA MAIOR OFERTA.

A **PERECIBILIDADE** DE UM PRODUTO REFERE-SE AO PERÍODO DE DURABILIDADE DO PRODUTO ANTES DE PERDER AS SUAS CARACTERÍSTICAS IDEAIS. É UTILIZADO EM ALIMENTOS.

## IDENTIFICAÇÃO DOS CUSTOS DE TRANSPORTES

Ao focarmos especificamente nos custos de transporte, diversas possibilidades devem ser analisadas. Os custos de transporte podem ser diversos, variando consideravelmente de acordo com a melhor escolha de transporte a ser utilizado, não esquecendo a sustentabilidade. Existem diversos meios de locomoção que podem ser utilizados como transportadores dos nossos insumos ou de nossos produtos acabados, como por exemplo: motocicleta, bicicleta, carro, camionetas e caminhões, sejam eles próprios ou de terceiros. Outra opção, também, é a utilização do transporte coletivo, quando se tratar de pequenos volumes que possam facilmente ser carregados em mãos.

## CONSTRUINDO PARCERIAS

**PASSO 4 - PARCERIAS:** Bom, agora que sabemos o que precisaremos produzir, para quando e o quanto de matéria-prima vamos precisar, é necessário pensar em formas de conseguir os produtos necessários com a maior economia possível.

Neste passo é importante pensar em algumas ações ou atitudes. Perguntas que podem orientar:

Há algum EES que forneça os produtos ou matéria-prima que necessito, ou seja, que compartilhe dos princípios e valores da ECOSOL e tenha o que preciso?

Existe alguém da minha rede que necessita dos mesmos produtos ou matéria-prima que eu utilizo e podemos fazer uma compra coletiva com melhores condições (preço, prazo de pagamento, etc) ou com quem eu possa dividir essas despesas?

Há na minha rede alguém que irá para a mesma região, local ou próximo ao meu local de compra dos insumos e que possa compartilhar o transporte?

Para o volume de compra que farei é possível o deslocamento através de transporte público?

É possível retardar a compra dos meus insumos para poder compartilhar do transporte de outro membro da rede que terá disponibilidade somente amanhã?

As perguntas acima buscam a reflexão e trarão alternativas valiosas na tomada de decisão. Aqui cabem duas considerações que são de importante reflexão: **A)** A busca por membros da rede que possam se tornar nossos fornecedores e compradores de produtos permitirá o fortalecimento da nossa rede de EES. Sempre que possível, considerar a compra de EES como a melhor opção; **B)** a busca por membros que possam realizar o compartilhamento de transporte, além de ser uma alternativa para a redução dos custos do nosso produto, é

ecologicamente sustentável. Outra opção nessa fase de ir às compras é montar um Grupo de Compras por meio do qual é possível adquirir uma maior quantidade de matéria-prima, podendo obter um melhor preço na aquisição. Dessa forma, nossos custos de produção serão menores e a economia no transporte tornará nossas ações mais sustentáveis.

Uma vez com toda a matéria-prima e cientes da programação da nossa produção, é necessário colocarmos as “mãos na massa” e confeccionarmos nossos produtos. Sejam eles artesanato, produção de alimentos ou prestação de serviços, é aqui que fazemos o que melhor sabemos! Junto aos demais insumos adquiridos, não podemos deixar de colocar todo nosso amor e carinho no processo.

**PASSO 5 – ARMAZENAGEM:** Aqui tratamos não apenas da armazenagem da matéria prima, mas também dos produtos acabados. A preocupação com a armazenagem é essencial para a qualidade final do nosso produto.

Reflitam: se vocês tivessem que escolher entre dois produtos parecidos, qual vocês escolheriam - o mais bonito e cuidado ou aquele que aparentemente não teve a mesma sorte?

Salvo algumas exceções de produtos que mesmo não tendo a melhor aparência podem apresentar um maior frescor (no caso das frutas, legumes e hortaliças em geral), é normal as pessoas escolherem as que possuem melhor aparência. Sendo assim, os cuidados na armazenagem são fundamentais. Além de evitar possíveis prejuízos com a danificação do produto, no caso do artesanato, e deterioração, no caso dos alimentos, a gestão adequada dos estoques e da armazenagem pode agregar valor à sua produção.

**PASSO 6 – TRANSPORTE:** O transporte dos produtos e o deslocamento para os eventos são atividades logísticas que também não podem ser deixadas de lado ou para um segundo plano. Da mesma forma que no passo quatro, devemos buscar possíveis parceiros para o deslocamento e analisar o meio de transporte que será mais viável economicamente para a viagem. As perguntas que devemos fazer são:

É POSSÍVEL CARREGARMOS TUDO DENTRO DE UM ÔNIBUS EM UMA VIAGEM APENAS?

SE POSSUIR TRANSPORTE PRÓPRIO, É POSSÍVEL COMPARTILHAR A VIAGEM COM OUTRO MEMBRO DA REDE, DILUINDO ASSIM PARA AMBOS OS CUSTOS DE TRANSPORTE?

QUAL O MELHOR PERCURSO ATÉ O LOCAL DO EVENTO?

Perguntas como estas são importantes, mas não são as únicas que devem pairar sobre nossas cabeças nessa etapa. No caso de transporte de produção

pronta para a comercialização, devemos dar grande atenção aos cuidados com o manuseio do nosso produto. Afinal, não podemos cuidar de todos os detalhes que vimos até aqui, buscando ter um produto de qualidade, com boa aparência e com preço justo, e acabarmos por desperdiçá-lo por um transporte e/ou embalagem inadequado. Mesmo que não tenhamos a necessidade de descartar um produto avariado no transporte, ele deixará de comunicar toda a sua beleza. Como consequência, há grandes chances de não ser comercializado em seu valor original, e muitas vezes abaixo do seu custo de produção.

**PASSO 7 – EXPOSIÇÃO:** Por fim, chegamos ao evento. Muitas vezes, não temos a opção de escolher onde montar nossas barracas, pois são locais pré-determinados e sem muitas possibilidades de adequação. Sendo assim, devemos buscar uma melhor exposição dos produtos que sejam apresentados de forma atrativa e contemplem o que estamos oferecendo. É nesta hora que a **DIVULGAÇÃO DOS PRODUTOS E SERVIÇOS NA ECONOMIA SOLIDÁRIA (78)** entrelaça com nossa logística, que visa buscar uma disposição dos produtos de forma que fiquem de fácil alcance e manuseio.



## DIVULGAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS NA ECONOMIA SOLIDÁRIA

ROMULO DANIEL  
LOURDES MARCHI  
MARIA LUISA CARVALHO

É muito importante que os empreendimentos econômicos solidários realizem ações de divulgação dos produtos e serviços a fim de promoverem a comercialização, sem a qual, não há geração de trabalho e renda.

Conhecemos a propaganda, ou seja, formas pagas de comunicação para divulgar uma empresa, produto ou serviço por meio do rádio, canais de televisão, internet, panfletos e até do carro de som que passa nas ruas do bairro. Uma vez que envolve custo geralmente elevado, a propaganda nesses moldes pode ser inviável para os empreendimentos econômicos solidários. Como então comunicar, divulgar, promover os produtos e os serviços?

Temos que pensar que comunicação se dá de várias formas e não só por materiais escritos, pela fala, pelas mensagens nas mídias sociais. Assim, é preciso

refletir sobre outros aspectos do empreendimento e o que eles comunicam:

**PESSOAS:** é importante pensar sobre quem são as pessoas que compram e/ou poderiam comprar os produtos e serviços do empreendimento. Procure buscar dados sobre o perfil delas (idade, gênero, interesses, hábitos, etc.). Reflita sobre quais são as necessidades e expectativas em relação a um produto e serviço e como atendê-los. Quando uma pessoa fica satisfeita, ela volta a comprar e fala bem do EES para outras pessoas (a famosa propaganda boca-a-boca). Além disso, consumidores e consumidoras são protagonistas na Economia Solidária e por isso, precisam ter voz e vez: serem ouvidas em suas críticas construtivas e sugestões de melhorias; indicarem necessidades; ajudarem a divulgar os produtos/serviços; participarem de formações, dentre outros, conforme vimos no capítulo sobre ORATÓRIA (61).

**PRODUTO:** Pense sobre os produtos e os serviços do empreendimento. Eles dialogam com as necessidades das pessoas? Comunicam qualidade em sua matéria-prima, na apresentação e acabamento? Com que frequência as pessoas adquirem aquele produto ou serviço? Procure repensar o que é ofertado, desenvolver novos produtos ou realizar a oferta de forma conjunta. Por exemplo, agricultoras e agricultores podem ofertar produtos in natura e processados (compotas, doces e conserva); um coletivo terapêutico pode ofertar pacotes de serviços. Na apresentação do produto, a embalagem também é um item a ser pensado e que pode agregar valor; comunicar zelo e carinho para com as pessoas e respeito à natureza quando é sustentável.

**PREÇO:** em Economia Solidária, o preço do produto/serviço precisa ser justo tanto para quem produz como para quem compra. Essa prática comunica equidade, honestidade e confiança. Também é preciso pensar se os meios (dinheiro, cartão, etc.) e formas de pagamento (à vista, parcelado, etc.) são adequados a quem produz e a quem compra. Lembre-se que os preços dos produtos/serviços devem ser claros, visíveis e acessíveis. Além disso, na própria etiqueta de preço, pode-se incluir informações sobre o EES e sobre o Comércio Justo e Solidário, comunicando às pessoas que elas não estão apenas “adquirindo algo”, mas contribuindo para o fortalecimento da geração de trabalho e renda, da agroecologia, emancipação feminina, cultura local, proteção da natureza, etc.

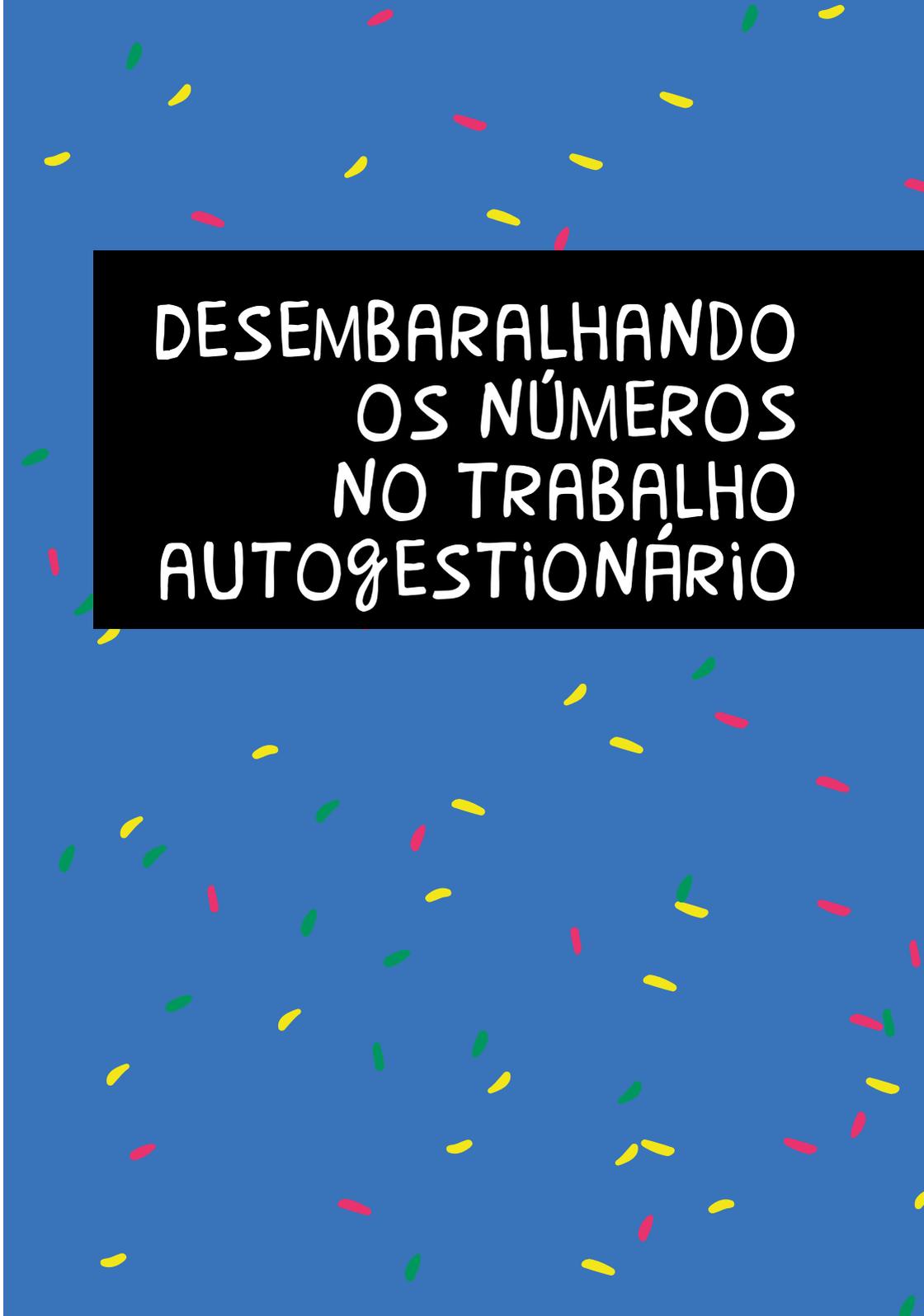
**PONTOS DE COMERCIALIZAÇÃO:** os EES podem comercializar seus produtos em vários locais (pontos fixos, centros públicos de Economia Solidária, feiras, etc). É importante que esses pontos sejam locais que aproximem, que promovam o encontro entre as pessoas que necessitam daqueles produtos e serviços com quem os produz. Importante nesses espaços ter cartazes, faixas, uso de uma vestimenta ou acessório que identifique o EES e destaque o diferencial de pertencerem à Economia Solidária, ao Comércio Justo e Solidário. A localização, a organização, a higiene, a decoração do ponto de comercialização

também dizem muito sobre o EES e seus produtos e serviços. Por exemplo, a exposição das roupas nas vitrines, dos pães no balcão da padaria; a organização da barraca são estratégias de chamar a atenção e de comunicar algo (ex. qualidade, sabor, beleza, etc.). Assim, os pontos de comercialização e de exposição de produtos podem fazer com que o EES passe despercebido; pode causar uma má impressão ou atrair a atenção e o interesse de quem passa pelo local, favorecendo a comercialização.

**PROMOÇÃO:** envolve ações mais focadas, específicas de divulgação. A internet (redes sociais, aplicativos de mensagens, sites, etc.) tem sido um canal acessível e eficaz para promover o EES. Porém, é importante que você busque algumas informações básicas sobre como produzir uma mensagem de qualidade, que valorize o produto/serviço: dicas básicas sobre como tirar fotos; escolha de cores, tipos e tamanhos de letras e texto. Sempre que possível, crie uma identidade visual (ex. uma logomarca), pois isso ajuda as pessoas a memorizarem, identificarem o EES e/ou a Rede.

Um atendimento atencioso, educado, uma gentileza, a oferta de um brinde, de uma amostra podem ser importantes para conquistar a/o consumidora/or. Porém, cabe ressaltar que na Economia Solidária essas ações não podem ser “interesseiras” (vou tratar bem para que comprem meu produto), mas pautadas nos princípios da solidariedade, no respeito à dignidade humana. Igualmente, deve-se praticar o consumo responsável, incentivando a compra do necessário e não o incentivo ao consumismo.

Nos capítulos **COMÉRCIO JUSTO E SOLIDÁRIO E CONSUMO RESPONSÁVEL (53)**, **ORATÓRIA (61)**, **CRIATIVIDADE: GERANDO NOVAS IDEIAS PARA NOSSO EMPREENDIMENTO (67)** e **MATEMÁTICA COMO PARCEIRA DA ECONOMIA SOLIDÁRIA (83)** você encontra os conteúdos que podem auxiliar a gerir e criar novas ideias na área de divulgação.

The background is a solid blue color with scattered, colorful confetti in shades of yellow, green, and red. The confetti consists of small, irregular, elongated shapes.

# DESEMBARALHANDO OS NÚMEROS NO TRABALHO AUTOGESTIONÁRIO





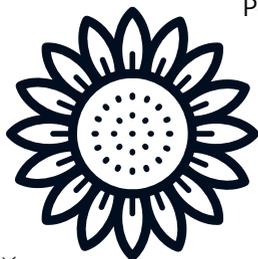
# MATEMÁTICA COMO PARCEIRA DA ECONOMIA SOLIDÁRIA

GUSTAVO BIGETTI GUERGOLETT  
JULIO CEZAR BERNARDELLI  
ROMULO DANIEL

## NOTA SOBRE A MOEDA SOCIAL UTILIZADA NOS EXEMPLOS

MARIA LUISA CARVALHO

O Girassol foi uma moeda social criada em 2011 e utilizada no início do que hoje é a Associação Feira Permanente de Economia Popular Solidária (Curitiba - PR). Uma moeda social é um instrumento para facilitar a equivalência de valor entre produtos e serviços em Clubes de Trocas e como meio de pagamento e crédito em feiras de Economia Solidária e Bancos Comunitários. Tem uma validade restrita a um território; visa desenvolver a economia local e fortalecer o vínculo de confiança entre as pessoas e a identidade de um coletivo. O valor da moeda social equivale à moeda oficial, ou seja, um Girassol equivalia a um Real (BEATRIZ et al., 2016).



FREEPIK

## OPERAÇÕES ELEMENTARES

Quando ouvimos falar que “isso é o básico”, entendemos que sem “isso” não podemos fazer alguma coisa, por isso a “matemática básica” é o mínimo que precisamos saber para trabalharmos com as contas do dia a dia.

### ADIÇÃO

É conta de SOMAR. É adicionar algo mais ao que já temos:

$$9 + 4 = 13$$

### SUBTRAÇÃO

É a conta de DIMINUIR. É quando tiramos um pouco do total que temos:

$$25 - 12 = 13$$

## **Divisão**

É a conta de **Dividir**. É quando pegamos o total que temos e repartimos em diversas partes:

$$39 / 3 = 13$$

## **Multiplicação**

É a conta de "**vezes**". É quando aumentamos o que temos de forma mais rápida, em vez de ficar somando várias vezes o mesmo número.

$$8 + 8 + 8 + 8 + 8 = 40$$

Veja, pegamos o número 8 e somamos ele 5 vezes. Em vez de fazer isso, basta escrever:

$$8 \times 5 = 40$$

(claro que para isso é preciso lembrar a velha tabuada).

## **Porcentagem**

O que é um cento? São 100 unidades.

"**POR CENTO**" significa um valor que vamos tirar em cada 100 unidades que temos.

### **EXEMPLO 01:**

Temos 100 pães e precisamos separar 15 por cento. Isso quer dizer que vamos separar 15 pães.

### **EXEMPLO 02:**

Quanto dá 26 por cento de 500?

Complicou? Que nada, veja como é fácil:

Quantos 100 tem dentro de 500?

Basta dividirmos 500 por 100 e encontraremos 5. Então para formar o número 500 precisamos de 5 vezes o número 100. E se queremos saber quanto é 26 por cento (26%) de 500, podemos fazer assim, primeiro vamos escrever 5 vezes o 100 e depois vamos tirar 26 de cada 100, ou seja, tirar 26 de cada cento, ou ainda, vamos tirar 26 por cento:

$$100 = 26$$

$$100 = 26$$

$$100 = 26$$

$$100 = 26$$

$$100 = 26$$

Como tiramos 26 de cada 100, agora é só somar todos os “26” que temos:

$$26+26+26+26+26= 130$$

ou multiplicar. O 26 aparece 5 vezes, então:

$$26 \times 5 = 130$$

Ou ainda:

Basta pegar o 500 e multiplicar por 26 e depois dividir por 100 (porque estamos tratando de porcentagem):

$$\begin{array}{r} 500 \\ \times 26 \\ \hline 13.000 \end{array}$$

Agora dividimos por 100 e encontraremos 130.

### REGRA DE 3

Usamos a regra de 3 para encontrar valores proporcionais. Por que chamamos de regra de 3? Porque sempre teremos 3 valores conhecidos e um que queremos descobrir, que é o nosso famoso “X”.

Se eu sei que 1Kg de arroz custa ☀ 3,50, quanto custará 500g desse mesmo arroz?

Veja que temos 3 valores conhecidos: o peso (1 kg), o preço desse peso (☀ 3,50) e o outro peso (500 g) que não sabemos quanto custa (que é o “X”).

Sabemos que 1Kg é o mesmo que 1.000g

Montamos a equação desta forma:

$$\begin{array}{r} 1000 \text{ --- } 3,50 \\ 500 \text{ --- } X \end{array}$$

Agora basta multiplicar em “X”:

$$\begin{array}{r} 1000 \text{ --- } 3,50 \\ 500 \text{ --- } X \end{array}$$

$$\begin{array}{l} 1000X = 3,5 \times 500 \\ 1000X = 1750 \end{array}$$

(vamos deixar o “X” sozinho do lado de lá da equação. Como o 1000 está multiplicando o “X”, ele passa para o outro lado do “=” dividindo)

$$X = \frac{1750}{1000}$$

$$X = \text{☀ } 1,75$$

(que equivale ao preço de 500g de arroz)

EMPÓRIO COPASOL





## COMO ADMINISTRAR DESPESAS DO EES

GUSTAVO BIGETTI GUERGOLETTTO  
JULIO CEZAR BERNARDELLI  
ROMULO DANIEL

Agora que relembremos um pouco sobre as operações matemáticas e voltamos a ter contato com os números, podemos pensar na formação dos preços dos nossos produtos. A formação dos preços é uma etapa fundamental para o êxito e manutenção do nosso empreendimento, visto que nele devem estar embutidos além de todos os custos de matéria prima, os custos logísticos (transporte e outros) e de produção.

Vamos pensar: **O QUE CADA PESSOA NECESSITA PARA VIVER?**

Para quem pensou apenas dinheiro, ainda vamos pensar mais um pouco! O que mais?

Algumas necessidades básicas são: alimentação (comida e água), proteção (moradia, roupas, saúde), descanso (sono) e na vida atual também, transporte (público ou próprio), educação (estudo informal ou formal), passeios (lazer) e outros itens que cada um pode ter pensado. Também necessitamos de afeto e relacionamentos humanos saudáveis. Neste capítulo vamos refletir sobre os custos envolvidos em um processo (tipo) de produção realizado por trabalhadoras e trabalhadores da Economia Solidária (Ecosol), em Empreendimentos Econômicos Solidários (EES). Os exemplos se referem a situações vivenciadas na região de Curitiba (PR), em empreendimentos formalizados como Associação ou Cooperativa e, ainda, outros não formalizados (trabalho autônomo e informal). Essas atividades podem envolver pessoas que trabalham no campo e na cidade, participando em um sistema de cooperação e autogestão para realizar atividades de alimentação (barraca de pastel, geleias, bombons), artesanatos (couro, fios, madeira, tecido, pedras semipreciosas e outros) e prestação de serviços (terapias corporais, cestas agroecológicas).

### --- PARA PENSAR SOBRE OS CUSTOS PARA PRODUZIR E COMERCIALIZAR

É provável que você tenha muitas informações pela prática pessoal, essa é mais uma oportunidade para reforçar essa sabedoria e ampliar a dignidade do trabalho.

Da mesma maneira que a família tem despesas, os empreendimentos para sobreviver necessitam gastar antes de produzir, ou seja, precisam comprar os itens que serão necessários para as suas atividades.

Alguns custos podem se manter independentemente da quantidade produzida (custo do espaço/local da produção e de venda) e outros custos podem

aumentar, quanto mais aumentar a quantidade de itens produzidos (quanto maior quantidade de costuras, aumenta o gasto dos tecidos, fios, agulhas, zíperes). Cada tipo de produto necessitará dos materiais daquele item e serão variadas as quantidades para produzir uma unidade ou dez unidades. Faz sentido?

Outros custos aparecem após a produção, na etapa de comercialização: taxas de máquinas de cartão, taxas de transporte para entrega (frete, logística), custo da mensalidade da associação ou valor de participação em cooperativa, custos para participar em feiras locais para comercializar a produção, custos para vender por internet (plano de internet, dividir o custo com as despesas de internet da família).

Para isso tudo chamamos de **CUSTOS FIXOS** e **CUSTOS VARIÁVEIS**. Lembrar que para garantir a aposentadoria é necessária a contribuição mensal para o INSS (previdência pública). É necessário também, incluir eventuais custos de alvará e tarifas da Prefeitura ou do Estado, mesmo que ocorram uma vez por ano (dividir por 12 para ter um custo mensal proporcional).

**E QUAL SERÁ O CUSTO DO PRODUTO?** Esta e outras respostas veremos logo a seguir.

## CUSTOS VARIÁVEIS

Para explicar como calculamos os custos variáveis, vamos usar uma situação que ocorreu durante o curso de gestão, utilizada pelo Professor Júlio: a fabricação de uma carteira que usa tecido, botão e zíper como materiais.

Com a relação dos materiais (**INSUMOS**) em mãos, devemos realizar o rateio, quer dizer, a distribuição dos valores gastos com os materiais no custo unitário do produto. Por tratar de um **CUSTO VARIÁVEL**, ou seja, **QUE VARIA DE ACORDO COM A QUANTIDADE PRODUZIDA**, essa divisão pode ser feita utilizando a **REGRA DE TRÊS** anteriormente apresentada. Fazemos então uma regra de três para cada um dos materiais listados. Lembrando que para tanto, precisaremos saber o valor que foi pago no material e a quantidade que é necessária para a produção de uma unidade, no exemplo utilizado, uma carteira.

### CUSTO DO TECIDO:

Para 1 metro (100 centímetros) de tecido foi pago  21,90.

Para a produção de 1 carteira são utilizados 13,5 centímetros de tecido.

Então, para saber quanto pago por 13,5 centímetros do tecido comprado, basta utilizar a Regra de Três.

	QUANTIDADE (cm)
 21,90	100
x	13,5

$$\begin{aligned}
 100 \times X &= 21,90 \times 13,5 \\
 100 \times X &= 295,65 \\
 X &= 295,65 \div 100 \\
 X &= 2,95
 \end{aligned}$$

Ou seja, dos ☀ 21,90 gastos inicialmente com o metro do tecido, apenas ☀ 2,95 é utilizado na produção de uma carteira.

### CUSTO DO BOTÃO

Para sabermos o custo de um botão, o cálculo é semelhante. Veja abaixo:

Para 1 cento (100) de botões foi pago ☀ 14,90.

Para a produção de 1 carteira é utilizado apenas 1 botão.

Então, para saber quanto foi pago por 1 botão, basta utilizar a Regra de Três.

☀	QUANTIDADE (un)	
14,90	100	
x	1	

$$\begin{aligned}
 100 \times X &= 14,90 \times 1 \\
 100 \times X &= 14,90 \\
 X &= 14,90 \div 100 \\
 X &= 0,149 \sim 0,15
 \end{aligned}$$

Ou seja, dos ☀ 14,90 gastos inicialmente com o cento do botão, apenas ☀ 0,15 (15 centavos) são utilizados na produção de uma carteira.

**DICA:** OUTRA OPÇÃO PARA CALCULAR O CUSTO DO BOTÃO, É DIVIDIR O VALOR PAGO NO CENTO POR 100 UNIDADES. OU SEJA,  $100 = 14,90$ , ENTÃO  $1 = 0,149$  (ARREDONDANDO 0,15).

### CUSTO DO ZÍPER

Para 10 metros (1000 CENTÍMETROS) de zíper foi pago ☀ 4,06.

Para a produção de uma carteira são utilizados 44 CENTÍMETROS de zíper.

Então, para saber quanto pago por 44 centímetros do zíper comprado, basta também utilizar a Regra de Três.

☀	QUANTIDADE (cm)	
4,06	1000	
x	44	

$$\begin{aligned}
 1000 \times X &= 4,06 \times 44 \\
 1000 \times X &= 178,64 \\
 X &= 178,64 \div 1000 \\
 X &= 0,178 \sim 0,18
 \end{aligned}$$

Ou seja, dos ☀ 4,06 gastos inicialmente com os 10 metros de zíper, apenas ☀ 0,18 são utilizados na produção de uma carteira.

Em resumo, o custo variável para a produção de uma carteira é de ☀ 3,28 conforme a tabela abaixo:

INSUMOS	QUANTIDADE	CUSTO 	FCA* (FATOR DE CORREÇÃO DE ALIMENTOS OU ARTESANATO)	CUSTO 
TECIDO	13,5	21,9	-	2,95
BOTÃO	1	14,9	-	0,15
ZIPER	44	4,06	-	0,18
CUSTO VARIÁVEL TOTAL				3,28

(\*) O FCA (FATOR DE CORREÇÃO DE ALIMENTOS) será visto logo mais adiante. neste caso, não usamos o FCA, por não ter no artesanato uma tabela pronta e testada. Por isso, CADA ARTESÃ OU ARTESÃO, AO LONGO DE SEU TRABALHO PODE CRIAR SUA PRÓPRIA TABELA, A PARTIR DA QUANTIDADE DE MATERIAL QUE SOBRA SEM POSSIBILIDADE DE UTILIZAÇÃO. Para alimentos existe a tabela FCA, com informações como, por exemplo, de que para ter 2 kg de batata descascada, necessita-se comprar 16% a mais, ou seja: 2 kg e 320 gramas.

## CUSTOS FIXOS

Após a conclusão do levantamento dos custos variáveis incidentes na produção de uma unidade de carteira, o professor Júlio estimulou outra reflexão: **QUAIS SÃO OS CUSTOS FIXOS DO SEU EES?**

Antes de avançarmos para os cálculos de distribuição dos custos fixos, é importante lembrar que os **CUSTOS FIXOS SÃO GASTOS QUE OCORREM INDEPENDENTEMENTE DA QUANTIDADE DE CARTEIRA PRODUZIDA**. Por exemplo: Produzindo ou não a carteira, nós teremos que arcar com a conta de água do local em que produzimos nossa mercadoria. O mesmo ocorre com o aluguel: produzindo ou não, deverá ser pago no final do mês. Aqui cabe uma observação: para efeito dessa aprendizagem a energia elétrica e o transporte serão considerados como custo fixo na definição do custo do nosso produto.

Tendo como base os custos fixos identificados, uma forma simples de distribuir esses custos ao nosso produto é identificar qual o custo relativo a uma (01) hora destas despesas.

Vejamos o exemplo abaixo:

Imagine que tenhamos como custos fixos em nosso empreendimento, a ENERGIA ELÉTRICA, a ÁGUA, o ALUGUEL e o TRANSPORTE que aparecem na tabela.

DESPESA	ENERGIA ELÉTRICA	ÁGUA	ALUGUEL	TRANSPORTE
☀️ /MÊS	108,00	70,00	550,00	160,00

### COMO ENCONTRAR O CUSTO POR HORA DOS GASTOS ACIMA?

Segundo o Professor Júlio, para encontrarmos o custo de uma (01) hora de cada uma destas despesas, basta dividirmos o valor total pelo número de dias do mês. Em seguida dividimos o resultado pelo número de horas do dia. Vejamos o exemplo abaixo:

#### CÁLCULO DO CUSTO POR DIA DA ENERGIA ELÉTRICA:

Devemos dividir o valor de energia (☀️ 108,00) por 30 dias. Ou seja, em 01 dia gastamos ☀️ 3,60 de energia elétrica.

#### CÁLCULO DO CUSTO POR HORA DA ENERGIA ELÉTRICA:

Devemos dividir o custo diário de energia (☀️ 3,60) por 24 horas. Ou seja, em uma hora gastamos ☀️ 0,15 de energia elétrica.

O mesmo raciocínio devemos realizar para encontrar os valores por hora dos demais fatores. Os resultados destes valores estão expressos na tabela abaixo:

CUSTO FIXO	☀️ /MÊS	☀️ /DIA	☀️ /HORA
ENERGIA ELÉTRICA	108,00	3,60	0,15
ÁGUA	70,00	2,33	0,09
ALUGUEL	550,00	18,33	0,76
TRANSPORTE	160,00	5,33	0,22
<b>CUSTO FIXO TOTAL</b>			<b>1,22</b>

Portanto, os custos fixos nesse exemplo são proporcionais a ☀️ 1,22 por hora.

### RESULTADO PARCIAL

Se considerarmos que a artesã utiliza duas horas e trinta minutos (2h30min = 2,5h) para produzir uma carteira, então o custo fixo que devemos considerar será de ☀️ 3,05 (2,5h x ☀️ 1,22).

Até o momento temos como custo da nossa carteira o total dos custos variáveis mais o total dos custos fixos, ou seja:

	
CUSTOS VARIÁVEIS	3,28
CUSTOS FIXOS	3,05
<b>TOTAL</b>	<b>6,33</b>

## ---QUAL O VALOR DO MEU TRABALHO?

Apesar de parecer termos encontrado o custo final da nossa carteira, o levantamento dos custos relacionados à produção não param por aqui. Falta incluirmos um fator fundamental. Falta incluirmos aquilo que é a essência humana. Estamos falando do Trabalho. O Trabalho exercido pela artesã e pelo artesão sobre a matéria bruta inicial é de extrema importância. Envolve tempo, envolve energia e envolve criatividade. Criatividade esta que é fruto de nossas experiências de vida, nossa cultura, nossas relações, enfim da nossa história. Podemos pensar em algum critério para mensuração do custo do nosso trabalho, ou seja, do tempo que despendemos exercendo o nosso ofício.

Para refletirmos sobre o custo do nosso trabalho, o Professor Júlio nos trouxe alguns questionamentos:

**QUAIS NECESSIDADES VAMOS GARANTIR POR MEIO DO NOSSO TRABALHO, PARA UMA VIDA DIGNA?**

**QUAIS AS SUAS DESPESAS PESSOAIS?** Exemplo: com alimentos, limpeza, higiene, farmácia, roupas, saúde, educação/escola para a família, cadernos, livros, passeios (lazer), entre outras.

**O QUE NÃO ENTROU NA LISTA ACIMA?**

**VOCÊ PODE ACRESCENTAR ALGO NESSA LISTA?**

Com base nesses questionamentos o Professor Júlio pede que estipulamos um valor que necessitamos para viver dignamente e assim cobrir esses nossos gastos. Foi sugerido pelas artesãs e artesãos a renda de  1.800,00 mensais apenas para efeito de exercício. Como existe uma renda esperada, experimentamos acrescentar ao custo do produto, o valor do trabalho de  1,00 (um girassol) por hora de produção.

Vejam como exemplo: Se o custo da hora do trabalho for estimado em  1,00 (um girassol) esse valor também necessita ser acrescentado ao custo do produto.

	
CUSTOS VARIÁVEIS	3,28
CUSTOS FIXOS	3,05
CUSTO DO TRABALHO	1,00
<b>TOTAL</b>	<b>7,33</b>

Até aqui conseguimos calcular o custo de produção, ou como se diz, o preço de custo do nosso produto. Poderá ser esse o valor de venda dessa carteira produzida? Ou podemos partilhar outros saberes? Na sequência seguimos na busca pelo nossos custos totais.

## ---O QUE FALTA PARA DEFINIR O PREÇO DE VENDA (PRECIFICAÇÃO)

Você deve estar se perguntando: **NÃO É MAIS FÁCIL DEFINIR O PREÇO DO MEU PRODUTO SOMENTE OBSERVANDO A MÉDIA DE PREÇOS PRATICADOS NO MERCADO?**

Sim, é bem mais fácil, porém existe o risco de prejuízos nesta forma de formular o preço de venda da nossa produção. Fazendo desta forma, há grandes chances de estarmos oferecendo uma mercadoria por um preço que não considera o mínimo dos esforços (financeiros e dos saberes envolvidos).

Aprendemos juntos que precisamos, sim, pensar nos custos de produção de um produto. Dessa forma, podemos enxergar inclusive quais são os principais insumos (materiais) e quais deles são os que consomem mais recursos (tempo e dinheiro). Podemos então fazer uma estimativa de qual será a quantidade de vendas (recebimentos) e quanto será utilizado de dinheiro em gastos básicos pessoais e do EES (despesas).

Perceberam como é fundamental levar em consideração tudo o que se gasta para fazer o produto e para se manter durante o mês?

Lembre-se que cada EES terá custos de manter os utensílios e máquinas (tesouras, máquina de costura, agulhas, correias), comprar equipamentos e ferramentas novas (mesmo que vá demorar alguns anos). Alguns utensílios, equipamentos e maquinários têm vida útil de 10 anos, 5 anos ou 1 ano. Ao desgaste desses utensílios e equipamentos chamamos de depreciação (perda do valor inicial).

Podemos pensar que o resultado da venda dos produtos gere uma parte de dinheiro para ser guardado (reservas) e para fazer a manutenção (custo fixo, caso seja feita mensalmente). Se for um gasto de manutenção eventual, no

entanto, coloca-se na tabela de Insumos (ver no fim do capítulo).

Vamos continuar?

A possibilidade das (os) consumidoras (es) fazerem pagamento com a “maquininha” de cartão pode aumentar as vendas?

Pode sim, entretanto é preciso lembrar que do total vendido será descontada uma parte do valor a ser recebido (taxa da “maquininha”).

Vamos utilizar o mesmo exemplo do Professor Júlio e considerar a taxa da máquina de cartão 4% (quatro por cento). No dia a dia o custo da máquina (4%) deve ser calculado sobre o valor de venda do produto. No entanto, por não termos ainda o preço de venda, utilizaremos o resultado parcial dos custos de produção (☀️ 7,33).

☀️	TOTAL (%)	
7,33	100	
X	4	

$$\begin{aligned}
 100 \times X &= 7,33 \times 4 \\
 100 \times X &= 29,32 \\
 X &= 29,32 \div 100 \\
 X &= 0,2932 \sim 0,30
 \end{aligned}$$

O custo da maquininha (4%) será somado aos custos anteriores.

	☀️
CUSTOS VARIÁVEIS	3,28
CUSTOS FIXOS	3,05
CUSTO DO TRABALHO	1,00
TAXA DA MÁQUINA (4%)	0,30
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>7,63</b>

Até aqui percebemos que para não “perder” dinheiro (e tempo) o preço do produto deve ser acima de ☀️ 7,63 (custo calculado). É importante que não esqueçam de que até aqui não foram considerados os custos com manutenção e reservas para a troca de equipamentos e de utensílios, ou seja, esses valores devem ser considerados em cada caso. Outro fator importante a ser considerado na definição do preço de venda deste produto do EES (carteira) é a arte realizada. Nela as trabalhadoras depositam valores que vão além de questões monetárias, que é resultado de aprendizagens e de saberes de valor inestimável. Um importante princípio da Ecosol, aprendido no capítulo Consumo Justo, Solidário e Responsável é que o preço atenda tanto às necessidades de quem produz quanto de quem consome (preço justo).

As consumidoras e os consumidores podem comparar o que está sendo oferecido: a qualidade, o atendimento, os materiais utilizados. Além disso, podem perceber qual o valor que as pessoas envolvidas (que produzem e que comercializam) estão entregando junto com esse produto. A história desse coletivo, e que destino poderá ter o dinheiro que os consumidores estão trocando pelo produto em si, também tem significado.

Portanto, não se trata apenas do preço de venda, mas sim do significado (valor) que a venda de cada produto irá representar.

### O QUE É A SOBRA FINANCEIRA?

Na Economia Solidária, o resultado das vendas deve satisfazer as necessidades com dignidade para as pessoas que produzem e comercializam (e de suas famílias), garantir a possibilidade de manter e renovar máquinas ou utensílios e ainda formar uma reserva (financeira) para tempos futuros. Isso chamamos de **SOBRA** (financeira), que é diferente do entendimento do Lucro (= exploração do trabalho, da natureza e do dinheiro).

Em nosso trabalho no EES, podemos criar o hábito de anotar e acompanhar o quanto geramos de renda (dinheiro das vendas) e o que gastamos para fazer os produtos (custos) para viver com dignidade (bem viver). Fazendo essas anotações e acompanhamentos, poderemos encontrar eventuais desperdícios. Pode-se também fazer uma **FICHA TÉCNICA DE CADA PRODUTO**, organizando um documento para o EES com todos os componentes e gastos.

### ONDE É POSSÍVEL ECONOMIZAR UM POUCO, OU SEJA, ONDE O EES ESTÁ DEIXANDO O DINHEIRO ESCAPAR?

São nos detalhes onde cada trabalhadora e trabalhador e EES podem começar a economizar, a valorizar o trabalho e a evitar desperdícios. Sugere-se anotar todas as despesas do dia a dia. Todas! Começar com o controle de seus gastos e do custo dos produtos do empreendimento. Com isso será possível planejar o valor que necessita receber pelo seu trabalho para atender às suas necessidades e do coletivo (despesas fixas ou não).

Sugere-se fazer isto com o produto principal (escolher um para começar) e fazer este exercício utilizando as planilhas disponíveis no fim do capítulo. Depois ampliar para cada um dos itens que produzem. É possível fazer! Mas tem que ser feito por partes, com calma. Assim, você terá ânimo para entender como gasta (quanto paga) e o valor que recebe pelo trabalho.

## ---CONTROLANDO O SEU CAIXA (RECEBIMENTOS E PAGAMENTOS)

É muito importante anotar todo o dinheiro que entra e que sai, porque é comum nos esquecermos e acabamos não lembrando para onde foi o dinheiro. O registro de entradas e saídas torna transparente para o coletivo a situação financeira do EES e evita desconfianças entre as pessoas. O valor das vendas (em dinheiro ou na maquininha) é o recebimento pelo trabalho. Em um caderno ou no computador, pode registrar as vendas realizadas e os valores recebidos. Em outra folha (ou coluna da planilha no computador) anotar as despesas que foram realizadas. No fim de um período (mês, por exemplo) é possível somar o total de vendas e comparar com a soma total das despesas. Basicamente, esse é o **CONTROLE DE CAIXA (OU FLUXO DE CAIXA)**.

Para exemplo, vamos considerar como poderia acontecer no controle de caixa de uma associação Ecosol que envolve diversos EES. Considerar a contribuição de ☀ 40,00 e 20 EES associados.

	MÊS 01 (INÍCIO DAS ATIVIDADES)	ANO 2020	ASSOCIAÇÃO ECOSOL
RECEBIMENTOS (=ENTRADAS)	VALOR ☀	PAGAMENTOS (=SAÍDAS)	VALOR ☀
CONTRIBUIÇÃO PARA O FUN- DO COMUM (40,00 X 20 EES)	800,00	PAGAMENTO DO ESTACIONAMENTO	300,00
		DESPESAS COM CONTABILIDADE	100,00
		DESPESAS COM CARTÓRIO	70,00
		DESPESAS COM MATERIAL DE LIMPEZA	50,00
<b>TOTAL DE RECEBIMENTOS</b>	<b>800,00</b>	<b>TOTAL DE PAGAMENTOS</b>	<b>520,00</b>

Nesse caso, a Associação Ecosol recebeu ☀ 800,00 (de contribuições para despesas comuns) e gastou ☀ 520,00. A **SOBRA (FINANCEIRA)** será 800 - 520. Ou seja, ☀ 280,00.

Conferiu?

Vamos seguir para o mês 02?

RECEBIMENTOS (=ENTRADAS)	VALOR ☀	PAGAMENTOS (=SAÍDAS)	VALOR ☀
SOBRA MÊS ANTERIOR	280,00	PAGAMENTO DO ESTACIONAMENTO (2 FEIRAS)	600,00
CONTRIBUIÇÃO PARA O FUNDO COMUM (40,00 X 20 EES)	800,00	DESPESAS COM CONTABILIDADE	100,00
PROMOÇÃO DIA ESPECIAL	60,00	DESPESAS COM A PROMOÇÃO NO DIA ESPECIAL	20,00
		DESPESAS COM MATERIAL DE LIMPEZA	80,00
		DESPESAS COM CARTÓRIO	40,00
<b>TOTAL DE RECEBIMENTOS</b>	<b>1.140,00</b>	<b>TOTAL DE PAGAMENTOS</b>	<b>840,00</b>

No mês 02, a Associação Ecosol recebeu ☀ 1.140,00 (diferentes recebimentos) e gastou ☀ 840,00. Você também fez as somas na sua calculadora, no caderno ou no celular?

A **SOBRA (FINANCEIRA) TOTAL** no mês 02 será 1.140,00 – 840, ou seja, ☀ 300,00.

Na Associação, ao acompanhar e registrar os valores **RECEBIDOS** (=entrada de dinheiro) e os **PAGAMENTOS** (=saída de dinheiro), as pessoas que trabalham nos EES podem verificar mês a mês a sobra (financeira) que vai fortalecer o resultado do trabalho pela contribuição de cada EES. Durante o ano ou após um ano, por exemplo, os valores de sobra podem ser utilizados para adquirir utensílios e materiais de uso comum aos EES, ou da forma que estiver definido no Estatuto (documento) criado na formação da Associação.

Para cada um dos EES participantes da Associação, os **RECEBIMENTOS** podem ser: recebimentos de venda em dinheiro, recebimentos de venda com maquininha, outros recebimentos (detalhar sempre). Já as **DESPESAS** podem ser: despesa com contribuição para a associação, despesa com taxa de maquininha, compra de tecido, compra de zíper, compra de botão e outras (detalhar em cada linha).

Cada trabalhadora e cada trabalhador e sua família podem fazer de maneira parecida com os recebimentos e os pagamentos do dia a dia. Assim também terão o acompanhamento chamado de Orçamento Doméstico.

O acompanhamento financeiro do EES servirá também como histórico de vendas, para verificar quais meses venderam mais, qual promoção do dia especial fez mais sucesso e se os recebimentos e as despesas estão em equilíbrio. Assim, evitando o aumento demasiado das despesas e ampliando os recebimentos, todas(os) estarão trabalhando e fortalecendo os coletivos na produção através de EES. Sem esse planejamento, trabalhadoras, trabalhadores, EES e as entidades representativas (Associações, Cooperativas) correm o risco de gerar prejuízos e endividamentos.

## -----FCA - FATOR DE "CORREÇÃO" DE ALIMENTOS

Quando compramos um alimento e pagamos o preço que está determinado, esse preço nem sempre é real, sabe por quê?

Muitos alimentos trazem consigo partes que não aproveitamos, mas pagamos por eles. Em alguns perdemos mais em outros menos.

Ex: Quando compramos 1 kg de batatas e pagamos 🌻 4,00. Estamos pagando pela batata e pela casca. Depois de descascar não teremos mais 1 kg de batatas e sim algo em torno de 0,8 kg (oitocentos gramas). Veja que você pagou, 🌻 4,00 mas perdeu 200g. Então, é preciso calcular quanto realmente custam esses 0,8 Kg.

**EM UMA TABELA DE FCA** encontraremos que a batata perde em torno de 16% após descascada.

Na tabela aparecerá assim: 1,16

Se multiplicarmos o preço da batata por esse número, teremos o preço real da batata após descascada, ou seja:

$4,00 \times 1,16 = \text{🌻 } 4,64$  (esse é o custo que você deverá trabalhar em suas receitas)

Mas se multiplicarmos o FCA da batata pelo peso, saberemos quanto devemos comprar para fazer a receita. Como assim?

Vamos pensar juntos. Temos uma receita que pede 2 kg de batatas, mas se compramos exatamente 2 kg, depois de descascar não teremos mais 2 kg e sim algo em torno de 1,680 kg. A receita pode não sair de acordo com o esperado.

Se conhecemos o FCA da batata, basta multiplicar o peso que precisamos para a receita por ele, assim:

$$2 \text{ kg} \times 1,16 = 2,320 \text{ kg}$$

Isso quer dizer que se comprarmos 2,320 kg, após descascar a batata teremos os 2 kg que precisamos para a receita.

**VOCÊ PODE ENCONTRAR TABELAS PRONTAS NA INTERNET, QUE TRAZEM UMA MÉDIA DAS PERDAS EM ALIMENTOS, OU PODE CRIAR A SUA.**

Para isso tome nota sempre de tudo o que compra, anote o peso dos alimentos como chegaram e depois anote o peso deles limpos, prontos para o uso, desta forma saberá quanto perde em cada um deles e consegue achar seu custo real. Veja abaixo um exemplo de aplicação da tabela de correção.

PESO	INGREDIENTE	FCA	CUSTO/KG	TOTAL
1 kg	CEBOLA	1,11	3,99	
500 g	CENOURA	1,21	2,87	
1 kg	AIPIM	1,31	3,45	
2 kg	ACÉM COM OSSO	1,36	9,75	

Ou seja,

Para 1 kg de cebola (tirar as cascas) eu perco 110 gramas por kg.

Para 1k de cenoura eu perco 210 gramas por kg.

Para a cebola, o cálculo no mercado farei a seguinte conta:

$$3,99 \times 1,11 = \text{☀} 4,43$$

Para a cenoura, o cálculo que deverá ser realizado no mercado é o seguinte:

$$2,87 \times 1,21 = \text{☀} 3,47$$

Observação: Como na receita utilizaremos somente 500 gramas o custo deverá ser a metade desse valor, ou seja, 1,74.

Para o Aipim, o cálculo que deverá ser realizado no mercado é o seguinte:

$$3,45 \times 1,31 = \text{☀} 4,52$$

Para o Acém com osso, o cálculo no mercado será:

$$9,75 \times 1,36 = \text{☀} 13,26$$

Agora, a tabela novamente, com o preço corrigido:

PESO	INGREDIENTE	FCA	CUSTO/KG	 TOTAL
1 kg	CEBOLA	1,11	3,99 VIROU 4,43	4,43
500 g	CENOURA	1,21	2,87 VIROU 3,87	1,74
1 kg	AIPIM	1,31	3,45 VIROU 4,52	4,52
2 kg	ACÉM COM OSSO	1,36	9,75 VIROU 13,26	26,52

Se multiplicar pelo peso, vou descobrir quantos quilos tenho que comprar verdadeiramente:

Para comprar a cebola realizo a seguinte conta:  $1 \text{ kg} \times 1,11 = 1,11 \text{ kg}$

Para a cenoura:  $1 \text{ kg} \times 1,21 = 1,21 \text{ kg}$

Para o aipim:  $1 \text{ kg} \times 1,31 = 1,31 \text{ kg}$

E, por fim, para o acém com osso:  $1 \text{ kg} \times 1,36 = 1,36 \text{ kg}$

Então, teria que comprar as seguintes quantidades:

PESO	INGREDIENTE	FCA	PESO X FCA	TOTAL
1 kg	CEBOLA	1,11	$1 \text{ kg} \times 1,11$	1,11 kg
500 g	CENOURA	1,21	$500 \text{ g} \times 1,21$	605 g
1 kg	AIPIM	1,31	$1 \text{ kg} \times 1,31$	1,31 kg
2 kg	ACÉM COM OSSO	1,36	$2 \text{ kg} \times 1,36$	2,72 kg

Outros exemplos:

PARA 3 KG DE	FCA/KG	PARA 3 KG LIMPO (FCA X 3)	PREÇO/ KG	PREÇO 3 KG LIMPO
PONTA DE PEITO COM OSSO *	1,87	5,61 kg	7,76	$7,76 \times 5,61 = 43,53$
ASA FRANÇO	2,24	6,72 kg	11,4	$11,40 \times 6,72 = 76,61$
COSTELA SUÍNA	1,65	4,95 kg	9,8	$9,80 \times 4,95 = 48,51$

PARA 3 KG DE	FCA/KG	PARA 3 KG LIMPO (FCA X 3)	PREÇO/ KG	PREÇO 3 KG LIMPO
MELANCIA	1,81	5,43 kg	2,29	$2,29 \times 5,43 = 12,43$
BATATA	1,16	3,48 kg	2,29	$2,29 \times 3,48 = 7,97$
ALHO	1,08	3,24 kg	12	$12 \times 3,24 = 38,88$
BACALHAU	1,86	5,58 kg	47	$47 \times 5,58 = 262,26$
BATATA DOCE	1,21	3,63 kg	2,29	$2,29 \times 3,63 = 8,31$

## ELABORAÇÃO DE PLANILHAS PARA CONTROLES FINANCEIROS

### MODELOS DE PLANILHAS (TABELAS)

As planilhas são sugestões e devem ser adequadas para a realidade de cada EES.

Para cada EES os cálculos são diferentes. Variam conforme modelos dos produtos, o jeito de produzir e os valores que gastam para comprar os materiais (insumos).

Escolha o produto principal para começar. Vá devagar e persista, com calma. Se necessário, solicite apoio e orientação complementar no EES ou em outros EES de sua região.

Arregaçar as mangas e trabalhar. É possível.

Seguem as tabelas (planilhas).











## NOSSO TRABALHO E A AUTOGESTÃO

GLICIMAR BUENO

É preciso ter cuidado com as relações de produção, que na Economia Solidária se dão de maneira diferente do modo capitalista. Na Economia Solidária deve haver o exercício da autogestão e para que isso ocorra o diálogo é essencial.

Um grande desafio é como fazer a partilha dos ganhos e das tarefas de produção no empreendimento sem que haja situações de conflito, exercitando a confiança.

Alguns empreendimentos conseguem fazer a partilha igualmente entre as pessoas participantes, outros fazem por quantidade de trabalho realizado, entre outras realidades muito diversas. Ao mesmo tempo, observamos que é preciso exercitar o diálogo aberto e franco para que não permaneça a sensação de que há exploração entre as pessoas que trabalham coletivamente.

Importante considerarmos que cada integrante do empreendimento tem necessidades diferentes, como por exemplo as diferenças na composição familiar, além de apresentarem dificuldades diferentes durante a produção.

A produção de um regimento interno é importante para que juntas, as pessoas dediquem tempo e conversem sobre suas facilidades e dificuldades, exercitando a solidariedade e estabelecendo regras que deverão ser lembradas e relidas sempre que houver a entrada de novas pessoas no empreendimento ou dúvidas, quando algum conflito se iniciar. As regras podem e devem ser alteradas a qualquer momento, sempre que as pessoas participantes sentirem necessidade, desde que decididas coletivamente.

Cada tarefa não tem um preço, mas tem um valor e na Economia Solidária, todos os trabalhos necessários ao grupo são valorizados de igual forma. Como por exemplo: a limpeza do espaço de trabalho, ensinar uma nova participante a produzir ou a representação em espaços de decisão: comitê gestor, grupos de trabalho (GTs), entre outros. Essas relações entre quem trabalha são diferentes do que acontece na empresa capitalista, onde há uma hierarquia nos cargos, que podem representar poder e pagamentos diferenciados.

Existem experiências diversas de produção nos empreendimentos, como várias pessoas trabalhando num mesmo produto, nas várias etapas. Outras, onde cada pessoa é responsável pela produção completa de determinados produtos. Isso acontece também na coordenação das redes, onde algumas vezes quem cumpre essa função consegue se dedicar exclusivamente; ou como acontece

na maioria dos casos: umas poucas pessoas assumem as tarefas pelo coletivo maior, ainda com a responsabilidade por tarefas assumidas no empreendimento, o que as sobrecarrega em grande parte das vezes. Entretanto, essas pessoas que gostam de estar na frente, com perfil mais de coordenação e podem assumir outras tarefas além da produção, são fundamentais, pois podem perceber detalhes, fazendo mediação de conflitos e contribuindo com a valorização de potenciais individuais.

As atividades agregam o mesmo valor? Como colocar todas essas diferenças nas planilhas apresentadas no capítulo COMO ADMINISTRAR DESPESAS DO EES (86), já que os empreendimentos têm necessidades diferentes e complexas?

Por exemplo, alguém sabe produzir o produto, mas não sabe vender ou não gosta, então prefere não participar do momento da venda. Qual o significado desta parte dentro do EES? Cada tarefa não tem um preço, mas tem um valor. As planilhas de FICHA TÉCNICA DE PRODUÇÃO (101) são para se calcular quanto custa a produção e não o valor do nosso trabalho. Estaremos fazendo na planilha qual é o preço do nosso produto, para vender ao mercado, e não para calcular o valor do nosso trabalho.

Além do cálculo do valor pessoal do trabalho, a planilha também pode ser usada para o cálculo do valor do trabalho coletivo, pois é necessário calcular custos para os trabalhos realizados coletivamente. Muitas vezes, o trabalho coletivo acontece em locais diferentes, que possibilitem a reunião de todas as pessoas e é preciso calcular as necessidades para que ele ocorra, como cafezinho ou transporte. Esses itens podem ser colocados na planilha, mas não na planilha pessoal e sim em outra onde vamos anotar tudo o que precisamos para os momentos de trabalho com todas as pessoas do empreendimento reunidas.

Se a necessidade de renda pessoal de alguém que participa do EES é de R\$ 1.500,00 e quando preencher as planilhas, não se chega a esse valor é preciso tirar o valor que falta de algum custo ou terá que aumentar as vendas, essa informação não pode ser ignorada.

Precisamos exercitar a autogestão e essa exige vínculo de confiança. Para entendermos que não tem chefe, nem patrão, mas também não tem empregado, precisamos passar por uma reeducação e principalmente vivenciarmos algo diferente e novo para quem vive em uma sociedade capitalista. A partir do momento que as pessoas se sentem pertencentes ao grupo, facilita, mas isso é um processo de vivência no grupo. Esse vínculo de confiança está diretamente

relacionado com a transparência nos ganhos financeiros, por isso a necessidade de cada empreendimento anotar o dinheiro que entra e o dinheiro que sai, isso reforça a importância do uso das planilhas apresentadas no capítulo COMO ADMINISTRAR DESPESAS DO EES (86) que nos ajuda a fazer os lançamentos das despesas e receitas.

## -----IDENTIFICANDO PERDAS

No cálculo de preço do produto são incluídos materiais que algumas vezes têm sobras. Para o artesanato, essas sobras são aproveitadas quase 100%, só que elas já estão pagas porque foram consideradas no cálculo do material de outro produto. Dá para recalcular o produto pensando nas sobras ou ainda considerar a existência da sobra para calcular o preço de outro produto com valor mais baixo e que poderá ser um atrativo para as pessoas que consomem.

É importante também identificar a intensidade do consumo na medida em que o mês passa, pois pode ocorrer variação nas vendas entre o início do mês e o final dele. Este cuidado pode prevenir perdas para as pessoas que trabalham no empreendimento. Além disso, alguns EES que produzem alimentos notam que quem consome também enjoa de alguns produtos e vai trocando suas preferências; só que o EES demora um pouco para perceber, assim pode ocorrer perdas.

No caso dos alimentos é importante relacionar o que estamos perdendo e identificar a porcentagem de perda, conforme aprendemos sobre o FATOR DE CORREÇÃO DE ALIMENTOS (FCA) (97), por exemplo, 10%. Estes 10% têm que ser somados no valor final do produto. Não é para deixar o produto mais caro, mas ter nitidez que há uma margem para esta perda. Também podemos observar uma vantagem de se trabalhar em rede na Economia Solidária, a partir dessa articulação identificamos os produtos que correm o risco de perda e os destinamos a outros locais onde podem ser comercializados, disponibilizando imediatamente esses produtos.



## MOEDA SOCIAL E BANCO COMUNITÁRIO

MARIA LUISA CARVALHO

Certa vez, durante o intervalo de uma assembleia para criação de uma padaria comunitária, em Porto Alegre (RS), uma das participantes comentou:

*“As vezes tenho comida em casa, mas não consigo cozinhar porque não tenho dinheiro para o gás... Em dia de sol, eu junto uns gravetos e improviso um fogão com tijolos, mas se chove não tem jeito.”*

Essa fala nos faz refletir sobre como o dinheiro, ao invés de ser um instrumento para facilitar as trocas para atender nossas necessidades, tornou-se o “personagem central”: sem ele parece que ficamos de “mãos atadas”, “sem comer, mesmo tendo comida”! Que contradição, não?

Podemos pensar em outras situações: os EES muitas vezes precisam de recursos para investir em equipamentos, reformas, matéria-prima, mas será que conseguem crédito num banco tradicional? As taxas de juros, de administração, prazos de pagamento são viáveis e justas?

Se por um lado, há dificuldade de acesso ao crédito, por outro lado, há ciladas do “crédito fácil”: cartões de crédito, empréstimos consignados fazem as pessoas entrarem numa “bola de neve”, pagando duas, três vezes o valor do produto, do empréstimo.

Você já imaginou se tivéssemos uma moeda, um banco do povo para o povo? Parece impossível, não? Mas os bancos comunitários e as moedas sociais existem em várias partes do Brasil e do mundo!

Em 2011, no início do que é hoje a Associação Feira Permanente de Economia Popular e Solidária (Curitiba - PR), por meio de recursos obtidos por meio de um EDITAL\* do Programa Petrobras - Desenvolvimento e Cidadania (2010), fez-se uma experiência de criação de uma moeda social (denominada de Girassol) com objetivo de ampliar a capacidade de produção e consumo da feira. O projeto foi coordenado por entidades de apoio e atuava em três frentes: emissão, distribuição e controle da moeda social no espaço da feira; microcrédito às pessoas que trabalhavam nos EES, durante a realização da feira, para adquirirem produtos e câmbio (troca de moeda social por Real e vice-versa). Como vimos no verbete da página (79), uma **MOEDA SOCIAL** é um instrumento para facilitar a equivalência de valor entre produtos e serviços e o meio de pagamento em feiras de Economia Solidária, Clubes de Trocas e territórios específicos, com objetivo de desenvolver, fortalecer o vínculo de confiança e a identidade de um determinado grupo e território. A moeda social não é uma moeda fictícia, falsa, mas ela tem lastro, uma garantia, que costuma ser a moeda oficial, ou seja, uma Girassol equivalia a um Real.

\* **EDITAL: É UM DOCUMENTO LEGAL E PÚBLICO QUE NESSE CASO COMUNICA A OFERTA DE RECURSOS FINANCEIROS PARA PROJETOS SOCIAIS, DEFININDO OBJETIVOS, REGRAS PARA RECEBER O RECURSO, PRAZOS, ETC.**

Devido a dificuldades, a moeda social Girassol e o projeto de criação de um banco comunitário não seguiram adiante. Mas há várias experiências exitosas de Moedas Sociais e Bancos Comunitários no Brasil e no mundo como o Banco Palmas, em Fortaleza (CE). Foi o primeiro banco comunitário brasileiro, sendo criado em 1998, no conjunto Palmeiras, um bairro da periferia de Fortaleza, por iniciativa da associação de bairro. Tudo começou com um questionamento feito à comunidade em uma assembleia: "POR QUE SOMOS POBRES?". A resposta inicial foi: "PORQUE NÃO TEMOS DINHEIRO". Veio uma nova pergunta "MAS POR QUE NÃO TEMOS DINHEIRO?" e a resposta: "PORQUE SOMOS POBRES". Parecia um "beco sem saída": "SOMOS POBRES, PORQUE NÃO TEMOS DINHEIRO. NÃO TEMOS DINHEIRO, PORQUE SOMOS POBRES...". Então, a comunidade buscou mais dados para entender o problema a fundo e descobriu-se que a renda das moradoras e moradores do Palmeiras somava 1 milhão de reais, mas a maioria consumia produtos e serviços fora do bairro. Ou seja, a renda enriquecia a economia de outras regiões, enquanto a comunidade continuava empobrecida. Então, se organizaram coletivamente e fundaram o Banco Palmas, que é um banco comunitário, um serviço financeiro solidário, que funciona em rede, de forma cooperativa. Tem com objetivo gerar trabalho e renda em um determinado território, a partir dos princípios da Economia Solidária, promovendo o desenvolvimento desse território, ou seja, das pessoas que lá habitam.

Os bancos comunitários oferecem serviços financeiros como:

- **EMIÇÃO DE MOEDA SOCIAL E CÂMBIO DA MESMA POR MOEDA OFICIAL E VICE-VERSA;**
- **CRÉDITO PARA CONSUMO:** ofertado em moeda social com objetivo de estimular a economia local;
- **FUNDO SOLIDÁRIO:** voltado para empreendimentos que atuam no mesmo ramo (alimentação, artesanato, etc). Cria-se uma lista de compra comum, o Banco comunitário realiza a compra direto do fornecedor, com melhores condições de negociação (preço, pagamento, entrega, etc);
- **CRÉDITO PRODUTIVO:** feito na moeda oficial com objetivo de apoiar a criação e ampliação de EES.

À seguir, temos um comparativo entre os bancos tradicionais e o banco comunitário:

## BANCO CONVENCIONAL

Há um dono ou acionistas, a propriedade é individual.

Visa o lucro, ou seja, gerar capital extra, acumulação de riqueza privada para donos e acionistas.

Valoriza e diferencia as pessoas pelo poder aquisitivo, restringe o acesso de quem tem pouco dinheiro.

Vende produtos (crédito, seguros, etc.) para aumentar a lucratividade e o ganho privado.

O dinheiro é o centro.

Justifica sua existência pelo lucro.

Promove a concorrência, a competição e a disputa.

É de grande porte, poderoso e distante das pessoas.

As decisões são centralizadas, hierárquicas.

## BANCO COMUNITÁRIO

A comunidade decide criar o banco e é sua proprietária.

Visa desenvolver a comunidade, especialmente a geração de trabalho e renda. A riqueza circula, é coletiva.

Aberto a todas as pessoas, principalmente as que têm acesso restrito ao sistema financeiro tradicional.

Oferece produtos para atender necessidades da comunidade.

A vida digna é o centro.

Justifica sua existência pela função social.

Promove a colaboração, a cooperação e a solidariedade.

É de pequeno porte, democrático, próximo das pessoas.

As decisões são coletivas, autogestionárias.

Como vimos, se queremos construir uma **"OUTRA ECONOMIA"**, precisamos de um outro sistema financeiro: solidário, justo, cooperativo. Isso passa pela criação das moedas sociais e dos bancos comunitários!

The background is a vibrant yellow, scattered with numerous small, colorful confetti pieces in shades of blue, green, pink, and teal. A solid black horizontal rectangle is positioned in the upper-middle section of the page, containing the title text in white.

# MÍSTICAS E DINÂMICAS DE GRUPO





## MÍSTICAS

### CONTAÇÃO DE HISTÓRIAS

**CONSIGNA:** A/o educadora/r iniciará uma história, depois de um certo tempo pegará na mão de alguma/m participante. Esta pessoa deverá escolher uma das frases que estão sobre a mesa e continuar a história.

**OBJETIVO:** Estimular a criatividade e a união entre as pessoas, por meio de uma história contada por todas/os.

**MATERIAL:** Várias frases diferentes impressas dispostas sobre uma mesa.

### TROCA DE QUALIDADES

**CONSIGNA:** Educadora ou educador entrega uma folha em branco para cada participante escrever uma qualidade sua. Depois se faz um círculo, em pé e cada uma e cada um se apresenta e apresenta sua qualidade. Em seguida, todos/as farão um “clube de trocas” de qualidades. Pode-se trocar quantas vezes quiser e com quem quiser. Volta-se para o círculo e fala novamente seu nome (memorizar nomes de todos/as) e as novas qualidades adquiridas.

**OBJETIVO:** Trabalhar a apresentação entre as pessoas, bem como o autoconhecimento em relação às suas qualidades.

**MATERIAL:** Folhas em branco.

### TROCA DE DIFICULDADES

**CONSIGNA:** Educadora ou Educador solicita que cada pessoa de pé ou sentada (como preferir) faça um círculo (no ar) com a mão direita. Depois pede para fazer com a mão esquerda uma cruz. Em seguida, solicita que faça os dois ao mesmo tempo. Normalmente, as pessoas não acertam. Então a/o educadora/r comentará que “Não somos bons em tudo. Temos mais facilidades/dificuldades em algo do que outras pessoas.” Agora em pé, pede para todos e todas circularem pela sala. Quando a/o educadora/r tocar em alguém esta pessoa deve falar uma dificuldade sua. Quando ela terminar, todas as pessoas que se identificarem com ela devem se aproximar. Realizar umas 6 ou 7 rodadas, dependendo da quantidade de pessoas. Depois, debater no grupo que as dificuldades que temos, outras pessoas podem ter também.

**OBJETIVO:** Perceber que as dificuldades que temos outras pessoas também podem possuir.

**MATERIAL:** Nenhum

## CONECTAR COM A NATUREZA E COM O OUTRO (1)

**CONSIGNA:** Saudação de bom dia e acolhida

Iniciamos a mística recordando o nosso dia de luta pela democracia, vivido no dia (pode ser qualquer dia de luta). Trazendo presente nossos guerreiros e guerreiras que deram suas vidas em prol da liberdade coletiva. E, em gratidão, a todas estas pessoas, precisamos continuar unidos (as), para que este ideal sobreviva, deixando um legado para nossas futuras gerações.

Para isso, é necessário estarmos conectadas(os) com a Mãe Natureza, com o divino e com nossos semelhantes.

1) Fomos convidadas/os a fortalecer a conexão com a energia universal, fazendo exercício de aterramento. Ex: posicionados em pé com as mãos espalmadas e sobrepostas, voltadas para cima, altura do chakra básico (abaixo do umbigo) trazendo a energia da Mãe Terra, passando pelos outros chakras (altura do timo (entre os seios) e na altura do 3º olho), numa inspiração profunda, até o topo da cabeça. Em seguida, descendo devagar expirando (repetir 7x).

2) Após aterramento, entramos em contato com nossa respiração de forma fluida (respiração natural). Em seguida, nos colocamos de forma enfileirada dentro do círculo, iniciando uma massagem coletiva, relaxante e espontânea.

Finalizando com uma corrente de união, para que esta energia continue a fluir, mantendo a nossa união e os cuidados umas (uns) com as (os) outras (os).

**OBJETIVO:** Conectar-se consigo.

**MATERIAL:** Música: Promete para mim (Tata Alves, Tiago K. Thiago, Daniel Pessoa, Samuel Samuca, Isabela Moraes, Gisele Maia, Rodrigo Reges, Daniel Conti, Marcia Cherubin, Andre Marchiori e Victor Cali.); Caixa de som.

## CONECTAR COM A NATUREZA E COM O OUTRO (2)

**CONSIGNA:** Saudação de bom dia e acolhida

Inicia-se a mística com alongamentos, para estarmos mais centradas(os) em nossa respiração e movimentos, eliminando tensões em várias partes do corpo.

Movimentos simples e naturais seguindo a nossa intuição e necessidades.

Em seguida: iniciamos o exercício de aumentar as vibrações positivas:

1) Vibrando com os 4 dedos moderadamente na área frontal central em cima do 3º olho (repetindo a frase: Eu sou a alegria de viver)

2) Na altura do externo (em cima do timo ou entre os “seios”) por 3, repetindo a frase.

3) Vibrando igualmente na altura do umbigo, por 3 minutos, repetindo novamente a frase.

4) Com as energias já renovadas, nos colocamos em círculo, com as mãos dadas, fazendo trocas energéticas, ao som de uma música sugestiva “Promete para mim”, onde fala para não soltarmos as mãos e que a nossa resposta será sempre o Amor/ esta é a nossa vingança. E ser resistência do intolerante. E que vamos partilhar sempre com partes iguais.

**OBJETIVO:** Conectar-se consigo.

**MATERIAL:** Música a escolher; caixa de som.

## COMUNICAÇÃO: OUTRAS FORMAS – NÃO VERBAIS

**CONSIGNA:** Fazer um círculo. Qualquer pessoa pode começar uma comunicação não verbal (por meio de gestos: abraços, sopro, um som, etc.) que fará a uma pessoa de sua esquerda ou direita. Necessário prestar atenção em todas as comunicações que acontecerem e repassar. Não deixar a comunicação morrer na roda. Cuidar com o tipo de comunicação (evitar violência).

Depois de uns 5 a 10 minutos, verificar no grupo o que aconteceu. Muitos não perceberam a comunicação chegando a seu corpo; outros pegaram uma comunicação e incluíram mais algum item. Outros mudaram a comunicação quando chegou, etc. Conversar com o grupo sobre o que aconteceu.

**OBJETIVO:** Observação dos vários tipos de comunicação que nos chegam.

**MATERIAL:** Nenhum

## AS PEGADAS

**CONSIGNA:** Nós temos dois tipos de pegadas a de curto prazo onde as pessoas fazem o seu dia a dia e a de longo prazo no sentido de construir a Ecosol.

Arruma-se no chão, em círculo (cadeiras) vários pés que foram recortados em tamanho natural. Pede-se para todas e todos ficarem em círculo, dando a seguinte consigna:

1) Cada pessoa pegará um pé e escreverá o que entende por Economia Solidária; depois andará em círculo até a música parar e se encontrar com um par para discutir sobre o que escreveram sobre Ecosol e se for o caso fundir num só conceito. Em seguida, no grupão maior falar sobre o mesmo.

2) Cada pessoa pegará outro pé e escreverá como é sua caminhada no dia a dia (andar para comprar insumo, participar de feira, vender seu produto, trocar experiências, estudar, fazer cursos tudo o que envolva a Ecosol).

**OBJETIVO:** Refletir sobre o movimento da Economia Solidária.

**MATERIAL:** Papéis recortados em formatos de pés. Música calma. Caixa de som.

## SAUDAÇÃO AO SOL - DOADOR UNIVERSAL

**CONSIGNA:** 1) Fazer saudação ao sol duas vezes, curvando-se com as mãos em prece no coração dizendo: Obrigada a Deus.

2) Bater palma duas vezes (purifica o espaço a sua volta)

3) Fazer uma prece no seu íntimo. Sugestão:

“Senhor, limpa tudo”.

“Purifica tudo”.

“Protege tudo”.

“Faça todas pessoas felizes”.

4) Cantar um mantra: Nós somos seres de amor, de luz, de paz (3 x)

5) Dizer três vezes: “Seja como Deus quiser. Faça a sua vontade e não a minha”. (Atitude interna de confiança, colocando nas mãos da Existência)

6) Exercício: Banho de energia solar, purificação e energização. Captar energia do sol e levar a terra e captar energia da terra para levar ao céu (repetir no mínimo três vezes)

7) Faça a saudação final uma vez, curvando-se ao sol com as mãos em prece e agradecendo a Deus: Obrigada, obrigada, obrigada!

8) Relaxar por um instante e sentir os efeitos.

**OBJETIVO:** Conectar-se consigo.

**MATERIAL:** Nenhum



## DINÂMICAS

### LEVANTAMENTO DE EXPECTATIVAS DO CURSO

**CONSIGNA:** Solicitar que a turma divida-se em grupos de cinco pessoas para conversarem sobre as expectativas com o curso. Em seguida, devem escrever em um papel “cartolina” o que for acordado no grupo para apresentar a/ao Professora/r e à Turma.

**OBJETIVO:** Levantar as expectativas dos participantes sobre o curso.

**MATERIAL:** Papel, canetas e cartolina.

**TEMPO:** até 90 minutos.

### APRESENTAÇÃO DA HISTÓRIA DE UM OBJETO

**CONSIGNA:** Escolham uma pessoa para ser sua dupla. Depois, selecionem uma das embalagens que está sobre a mesa. Somente você e sua dupla saberão o que o pacote contém, não mostrem para ninguém da sala. Em seguida, deverão criar uma história com o objeto que está no pacote. Vocês terão até 20 minutos para criá-la. Cada dupla deverá contar a sua história (que pode ser verdadeira ou não) até o público descobrir o que consta no pacote. Para isto, terão até 2 minutos para narrá-la, sendo que as duas pessoas devem contar. Se não terminarem a história neste tempo, ficaremos sem saber o final. A educadora ou o educador controlará o tempo.

**OBJETIVO:** Mostrar como apresentamos uma história em pouco tempo. Como somos ou não ajudados pelos nossos parceiros. Como administramos o tempo? Como conquistamos a consumidora e o consumidor com a nossa história?

**MATERIAL:** Vários pacotes embrulhados contendo objeto diferente em cada um deles.

**TEMPO:** 20 minutos para a dupla montar a história. 2 minutos para a dupla apresentá-la ao grupo maior.

## CONTAR UMA HISTÓRIA

**CONSIGNA:** Educadora ou educador conta uma mesma história sobre a comercialização de um produto de 2 formas diferentes: uma desanimada e outra animada. Depois pergunta para o grupo qual das duas formas gostariam de ouvir de um vendedor/a/r. Debater com o mesmo sobre as impressões.

**OBJETIVO:** Mostrar que a forma como contamos uma história pode impactar na comercialização de um produto.

**MATERIAL:** Nenhum.

**TEMPO:** 5 minutos.

## PROBLEMA DO EMPREENDEDIMENTO ECONÔMICO SOLIDÁRIO

**CONSIGNA:** Educadora ou educador entrega um papelzinho para cada grupo de 5 pessoas, pedindo para escreverem **UM PROBLEMA** que seu empreendimento tem. Depois de escrito, enrola o papelzinho, coloca dentro da bexiga e enche-a.

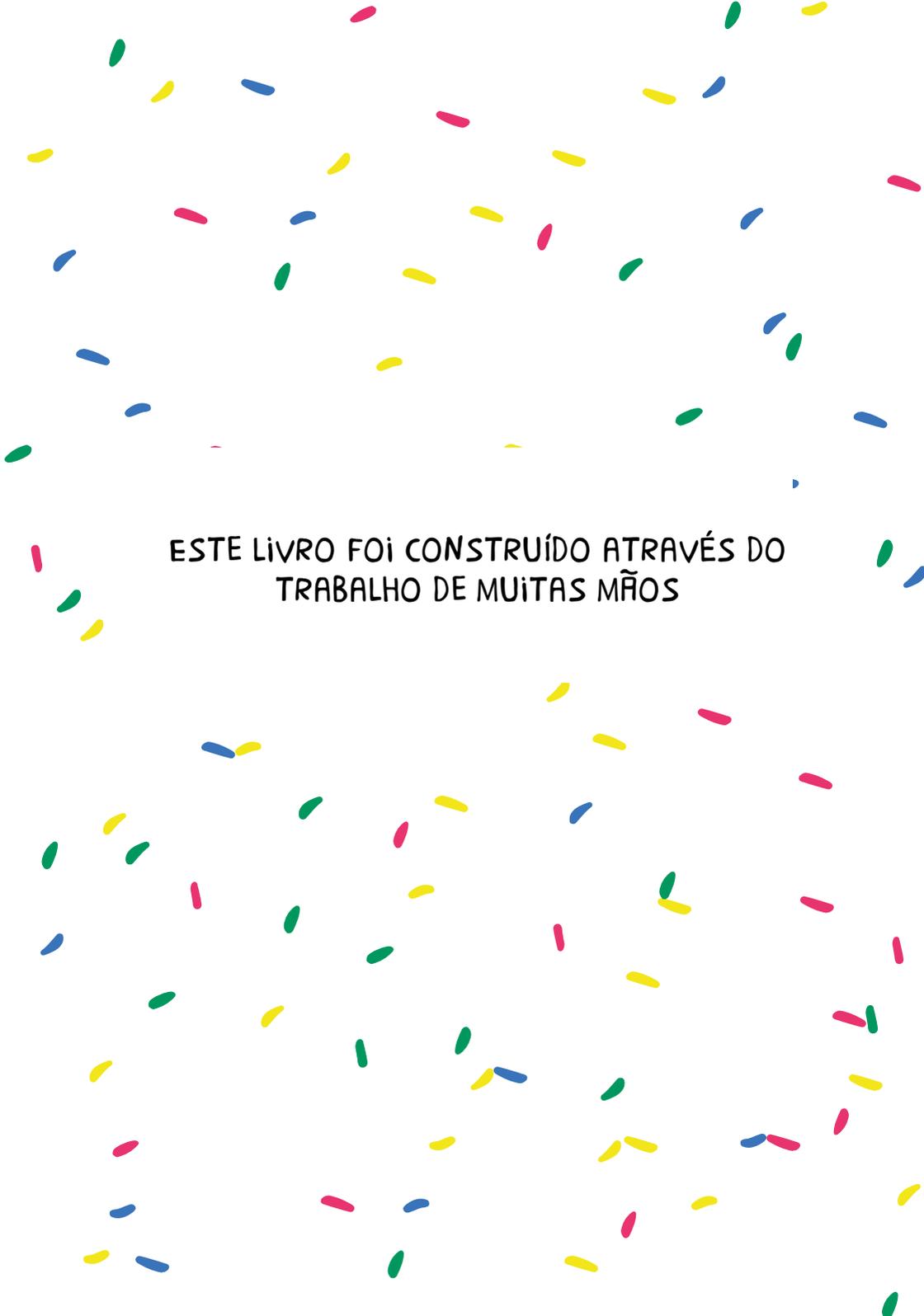
Fiquem em pé. Enquanto a bexiga estiver no ar, significa que seu empreendimento está vivo. Não pode deixar a bexiga cair, porque significa que o EES morreu. À medida que a/o educadora/r for tocar em uma pessoa do grupo, esta deve sentar e não pode mais tocar na bexiga. Assim, o grupo deve manter as bexigas no ar com menos pessoas sendo 5 inicialmente, depois 4, 3, 2 e 1.

**OBJETIVO:** Trabalhar a cooperação entre as pessoas, bem como a distribuição de tarefas e o comprometimento individual para com o grupo.

**MATERIAL:** Papezinhos em branco, bexigas coloridas.

**TEMPO:** 15 minutos.





ESTE LIVRO FOI CONSTRUÍDO ATRAVÉS DO  
TRABALHO DE MUITAS MÃOS



< **GISELE CARNEIRO**

Assistente social, educadora popular, pós-graduada em Sociologia Política, mestra em Direito Cooperativo, membro do Cefuria

**GLICIMAR BUENO >**

Educadora popular, ativista pelos direitos das mulheres, cientista social, gestora de projetos e apoiadora dos movimentos sociais e populares



< **GUSTAVO BIGETTI GUERGOLETTO**

Doutorando em Tecnologia e Sociedade na UTFPR; mestre em Educação Profissional e Tecnológica pelo IFPR; pós-graduação em Comunicação Organizacional como Gestão Estratégica pela UEL; docente na área de Administração no IFPR e membro da TECSOL



**JULIO CEZAR BERNARDELLI >**

Professor universitário. Mestre em Tecnologia e Sociedade. Administrador e palestrante.



**LOURDES MARCHI >**

Atuação na Rede Pinhão dos Clubes de Troca e na Associação da Feira Permanente de Economia Popular Solidária



**< LUCIANE DE CARVALHO HULYK**

Estudante de Design Gráfico UTFPR, voluntária TECSOL. Professora da educação básica pública no estado do Paraná

**MARCOS ANTONIO SILVERIO >**

Mestrando em Educação, pós-graduado em Metodologia de Ensino, Geografia pela UFPR. Docente na área de Geografia na UTFPR, membro da TECSOL - Incubadora de Economia Solidária da UTFPR- Curitiba



**< MARIA LUÍSA CARVALHO**

Doutora em Psicologia (PUCRS), Mestre em Administração (UFRGS), Psicóloga (UEM), Professora Associada de Psicologia na UTFPR, membro da TECSOL - Incubadora de Economia Solidária da UTFPR-CT

**MARILENE ZAZULA BEATRIZ >**

Doutora em Psicologia Social.  
Docente e pesquisadora do Programa de Pós-Graduação em Tecnologia (PPGTE) e do Deptº Acadêmico de Estudos Sociais  
Professora da UTFPR-Campus Curitiba. Organizadora e Integrante da TECSOL. Presidente do Conselho Municipal de Economia Solidária da Cidade de Curitiba (2018-2020)



**< ROMULO DANIEL**

Membro da TECSOL desde 2017.  
Graduado em Administração, pós graduação em Gestão Estratégica / UTFPR e em Inovação Empreendedora. Especialista em Educação financeira (ABEFIN)



Nós, Rede Mandala, agradecemos pela sua  
colaboração na construção do Curso de Gestão de  
Empreendimentos Econômicos Solidários, turma  
Guilherme Cabral Nunes.

Foram 80 horas/aula de muita solidariedade,  
troca de saberes, cooperação e amor!

Agradecemos também ao professor  
Julio Cezar Bernardelli,  
pelo carinho, disposição, ensinamentos e  
vontade de aprender.

“...os participantes da  
Economia são propostos  
dentro do único método da  
comunidade, no laboratório e  
dispositivo da certidão e  
histórias da certidão”  
Paul Singer

Realização:

**UTFPR**  
UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA  
FEDERAL DO PARANÁ

**TECSOL**  
INICIALIZAÇÃO DE ECONOMIA  
SOLIDÁRIA EM ESPAÇOS



## REFERÊNCIAS

ACOSTA, Alberto. O bem viver: uma oportunidade para imaginar outros mundos. Fundação Rosa Luxemburgo, São Paulo, 2016. Disponível em <https://rosalux.org.br/wp-content/uploads/2017/06/Bemviver.pdf>

ALBUQUERQUE, Marcos Cintra Cavalcanti de. Quatro Séculos de História Econômica Brasileira.SP: McGraw-Hill do Brasil, 1977 - Disponível em: <https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/14291/Quatro%20s%C3%A9culos%20de%20hist%C3%B3ria%20econ%C3%B4mica%20brasileira.pdf>. Acesso em: 02 mar. 2020.

ALBUQUERQUE, Paulo P. Moeda Social II. In. CATTANI, Davi (org). A outra Economia. Porto Alegre: Veraz Editores, 2003, p. 199 - 205.

Aliança Cooperativa Internacional - <https://www.ica.coop/en/about-us/international-cooperative-alliance>

BARBOSA, Alexandre de Freitas. O mercado de Trabalho antes de 1930. Emprego e “desemprego” na Cidade de São Paulo. Novos Estudos CEBRAP, mar. 2008, pp.91-106. Disponível em: <https://www.scielo.br/pdf/nec/n80/a07n80.pdf> - Acesso em: 02 mar. 2020.

BARRUCHO, Luis. 50 anos do AI-5: Os números por trás do ‘milagre econômico’ da ditadura no Brasil, 2018. Disponível em: <https://www.bbc.com/portuguese/brasil-45960213>. Acesso em: 10 jun. 2020.

BEATRIZ, Marilene. Z. et al. Moeda social: possibilidades e limites - reflexões a partir da implantação do Ecobanco em uma Feira de Economia Solidária. Otra Economía, vol. 10, n. 19, julio-diciembre, 2016.

BEZERRA, Juliana. Lei Áurea. [s/d]. Disponível em: <https://www.todamateria.com.br/lei-aurea/> Acesso em: 5 fev. 2020.

BRASIL. Decreto nº 4.764, de 24 de junho de 2003. Dispõe sobre a Criação da Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES) e do Conselho Nacional de Economia Solidária (CNES). Disponível em: [https://www.normasbrasil.com.br/norma/decreto-4764-2003\\_54820.html](https://www.normasbrasil.com.br/norma/decreto-4764-2003_54820.html) Acesso em 31 mar. 2020.

BRASIL. Lei nº 10.683, de 28 de maio de 2003. Dispõe sobre a organização da Presidência da República e dos Ministérios, e dá outras providências. Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/2003/lei-10683-28-maio-2003-496772-publicacaooriginal-1-pl.html>. Acesso em: 31 mar. 2020.

Cadernos de Política Nacional de Economia Solidária. Termo de Referência. N° 3. MT.Brasília DF.2013

Carta de Princípios da Economia Solidária – Fórum Brasileiro de Economia Solidária - <https://fbes.org.br/2005/05/02/carta-de-principios-da-economia-solidaria/>

Carta de Princípios da Rede Mandala - Cefuria - <http://www.cefuria.org.br/files/2020/01/Carta-de-Princ%C3%ADpios-Rede-Mandala.pdf>

CEFURIA. Outro consumo é possível. Curitiba: Gráfica Popular, 2009.

Conferência da ONU Eco 92 - Rio de Janeiro, 1992. Disponível em <https://www.oeco.org.br/dicionario-ambiental/28588-o-que-e-desenvolvimento-sustentavel/>

CURITIBA. Lei nº 14.786, de 23 de fevereiro de 2016, institui a política Municipal de Fomento à Economia Popular Solidária e cria o Conselho Municipal de Economia Popular Solidária (CMEPS). Disponível em: <https://leismunicipais.com.br/a/pr/c/curitiba/lei-ordinaria/2016/1478/14786/lei-ordinaria-n-14786-2016-institui-a-politica-municipal-de-fomento-a-economia-popular-solidaria-e-cria-o-conselho-municipal-de-economia-popular-solidaria> Acesso em 31 mar. 2020.

DIAS, Marco Aurélio P. Administração de materiais: uma abordagem logística. 5º ed. São Paulo, Atlas, 2010.

FBES. RELATÓRIO FINAL - V Plenária Nacional de Economia Solidária. 2013. Disponível em: [https://fbes.org.br/wp-content/uploads/Acervo/Institucional/Documento\\_final\\_V\\_Plenaria\\_es.pdf](https://fbes.org.br/wp-content/uploads/Acervo/Institucional/Documento_final_V_Plenaria_es.pdf) Acesso em: 04 jul. 2020.

FÓRUM BRASILEIRO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA. Plataforma Online. Disponível em: <http://www.fbes.org.br/>. Acesso em: 11 jun. 2017

GAIGER, L.I.G. (Coord.), KUYVEN, P.S.; OGANDO, C.B.; KAPPES, S. A. e SILVA, J.K. da. A Economia Solidária no Brasil: uma análise de dados nacionais. São Leopoldo, Oikos, 2014.

GEDIEL, José Antonio Peres (Org). Estudos de direito cooperativo e cidadania. Programa de Pós Graduação em Direito da Universidade Federal do Paraná. Curitiba, 2007. Disponível em [http://www.itcp.coppe.ufrj.br/hotsite/Revista\\_Direito\\_Cooperativo\\_2.pdf](http://www.itcp.coppe.ufrj.br/hotsite/Revista_Direito_Cooperativo_2.pdf)

Imigração no Brasil. Em: Britannica Escola. Web, 2020. Disponível em: <https://escola.britannica.com.br/artigo/imigra%C3%A7%C3%A3o-no-Brasil/487840> Acesso em: 20 mar. 2020.

Informalidade na Economia Solidária – Caderno nº1 – Observatório Nacional da Economia Solidária e do Cooperativismo - março de 2016. Brasília DF

INSTITUTO BANCO PALMAS. O que é um banco comunitário?. Disponível em: <https://www.institutobancopalmas.org/home/>. Acesso em: 03 mai. 2020.

IPEA [Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada]. Conferência Nacional de Economia Solidária. Instituto de Pesquisa Econômica. 2019. Disponível em [https://www.ipea.gov.br/participacao/images/pdfs/conferencias/Economia\\_Solidaria/deliberacoes\\_1\\_conferencia\\_economia\\_solidaria.pdf](https://www.ipea.gov.br/participacao/images/pdfs/conferencias/Economia_Solidaria/deliberacoes_1_conferencia_economia_solidaria.pdf). Acesso em 31 mar. 2020.

MANCE, Euclides A. Comércio Justo e Solidário. Caderno 1. Trocando Ideias. Brasília: Instituto Marista de Solidariedade, 2010. Disponível em: <http://www.unisolbrasil.org.br/2015/wp-content/uploads/2011/08/cartilha-comercio-justo-solidario.pdf> Acesso em: 04 mai. 2020.

MARANGONI, Gilberto. A longa jornada dos direitos trabalhistas. IPEA Desafios do Desenvolvimento, 2013. Disponível em: [https://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2909:catid=28&Itemid=23](https://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&view=article&id=2909:catid=28&Itemid=23). Acesso em: 02 mar. 2020.

MARANGONI, Gilberto. Anos 1980, década perdida ou ganha?. IPEA Desafios do Desenvolvimento, 2012. Disponível em: [http://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com\\_content&id=2759:catid=28&Itemid=23](http://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&id=2759:catid=28&Itemid=23). Acesso em: 02 mar. 2020.

PARANÁ. Lei nº lei nº 19784, de 20 de dezembro de 2018, dispõe sobre a política estadual de Economia Solidária. Disponível em <https://leisestaduais.com.br/pr/lei-ordinaria-n-19784-2018-parana-dispoe-sobre-a-politica-estadual-de-economia-solidaria>. Acesso em 31 mar. 2020.

Pesquisa Dieese/Observatório sobre Economia Solidária e Cooperativismo. Senaes. Brasília, DF, 2016.

Plataforma Redes II - Economia Solidária. Disponível no link <https://www.redesdois.com.br/#/> Acesso em 04 jul. 2020

PRIMAVERA, Heloisa. Moeda Social I. In. CATTANI, Davi (org). A outra Economia. Porto Alegre: Veraz Editores, 2003, p.193 - 198.

Regimento Interno da Rede Mandala – Cefuria <http://www.cefuria.org.br/files/2020/01/Regimento-Rede-Mandala.pdf>

Relatórios de aulas do Professor Dimas Gonçalves, da Agência de Desenvolvimento Solidário, para o Curso de Comunicação Popular, realizado em junho de 2020.

RUGGIERI, R. Método SCAMPER: melhorar a Criatividade e no Desenvolvimento de Ideias Criativas. Disponível em: <https://www.tiespecialistas.com.br/metodo-scamper-melhorar-o-a-criatividade-e-no-desenvolvimento-de-ideias-criativas/>. Acesso em: 27 mai. 2010.

SINGER, Paul. Introdução à economia solidária. Perseu Abramo, São Paulo, 2002.

SINGER, Paul. SOUZA, André Ricardo. Economia solidária no Brasil. Autogestão como resposta ao desemprego. Contexto, São Paulo, 2000.

SINGER, Paul. (2014) Prefácio. Em: Gaiger, L.I.G. (Coord.), Kuyven, P.S.; Ogando, C.B.; Kappes, S. A. e Silva, J.K. da. A Economia Solidária no Brasil: uma análise de dados nacionais. São Leopoldo, Oikos, 2014.

#### PÁGINAS CONSULTADAS

<https://twitter.com/Savagefiction/status/1260537363752792064>

<https://twitter.com/LeviKaique>

<http://www.cefuria.org.br/cartilhas/>

<https://www.geledes.org.br/historia-da-escravidao-negra-brasil/>

[https://pib.socioambiental.org/pt/Quantos\\_eram%3F\\_Quantos\\_ser%C3%A3o%3F](https://pib.socioambiental.org/pt/Quantos_eram%3F_Quantos_ser%C3%A3o%3F)

[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp150.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp150.htm)







APOIO



REALIZAÇÃO



SECRETARIA NACIONAL  
DE INCLUSÃO SOCIAL E PRODUTIVA

MINISTÉRIO DA  
CIDADANIA



PÁTRIA AMADA  
**BRASIL**  
GOVERNO FEDERAL

TERMO DE FOMENTO Nº 857556/2017