

## **A Economia Solidária como Alternativa ao Desenvolvimento Econômico**

Autoria: Gabriela Scur Silva, Ana Paula Vinhas

**Resumo:** O uso de novas alternativas para alavancar o desenvolvimento econômico de países em desenvolvimento tem sido foco dos debates acadêmicos e fórum de discussão de políticas públicas. A Economia Popular e Solidária constitui-se numa inovadora política pública de apoio e fortalecimento de práticas sociais e econômicas, cooperadas e solidárias. Este artigo trata de uma política pública na área da Economia Popular e solidária no Rio Grande do Sul. O presente trabalho dividi-se em 7 partes. Na primeira parte tratou-se de introduzir o assunto, na segunda buscou-se identificar conceitos sobre economia solidária e autogestão. Já na terceira parte, debateu-se como o cooperativismo se insere dentro desses dois conceitos. A quarta parte trata da política pública em si, como ela surgiu, como fora implementada, bem como, detalhamento dos tipos de instrumentos utilizados e suas características. Finalmente, na quinta parte foram demonstrados os resultados da ação governamental em parceria com a UCPel. Na sexta parte, foram feitas as considerações finais e, por último, apresenta-se a bibliografia consultada.

### **INTRODUÇÃO**

Como se sabe, o grande desafio desse milênio é o combate ao desemprego. Ele avança na mesma proporção agressiva com que a tecnologia evolui, oferecendo novos e eficientes recursos capazes de ampliar a produtividade das máquinas industriais. Um grande número empresas estão fechando ou estão se modernizando, muitas vezes fazendo com que os trabalhadores sejam excluídos das atividades produtivas. Deste modo, os desempregados tendem a procurar soluções individualmente. Assim, o mercado de trabalho não consegue absorver toda a mão de obra excedente. Por outro lado, as pessoas que se aventuram em montar seu próprio negócio sozinhas muitas vezes não obtêm êxito, pois os mercados onde as pessoas podem ser competitivas individualmente são poucos e estão saturadíssimos em função, exatamente, da transformação econômica trazida pela Globalização. Portanto, conforme Singer (2000):

a economia solidária é, na verdade, o auto-emprego coletivo de pessoas que querem voltar à produção social. Seja em cooperativas ou de outras formas associativas de trabalho. Ao se juntarem, as pessoas ganham condições de competir no mercado com empresas médias e até grandes e, com isso, viabilizam sua reinserção.

Em recentes debates sobre a performance econômica de países em desenvolvimento, a Economia Solidária tem emergido com uma questão central. Empresas baseadas em autogestão e solidariedade já estão sendo vistas com vantagens competitivas perante as de caráter tradicional.

Geralmente, a Economia Popular e Solidária surge a partir de iniciativas de base comunitária, construídas por organizações vinculadas aos setores populares. Se trata de atividades produtivas que tanto se inserem no mercado, competindo com uma empresa tradicional como também podem fazer parte de redes de comercialização próprias (o chamado Mercado Solidário<sup>i</sup>). O campo da Economia Solidária, baseado na pequena empresa comunitária, na agricultura familiar, no trabalho doméstico, autônomo, nas cooperativas e empresas autogestionárias, paulatinamente vêm superando os desafios do mercado tradicional e viabilizando sua competitividade, constituindo-se como uma alternativa aos desempregados ou trabalhadores em condições precárias de trabalho.

No entanto, apesar de se falar muito em Economia Popular e Solidária muita gente se pergunta: afinal o que é isso? O que significa uma empresa de autogestão? Sendo assim, a

seguir serão expostos alguns dos conceitos mais utilizados na literatura os quais visam explicar esses tópicos.

## 2 O QUE É ECONOMIA SOLIDÁRIA E AUTOGESTÃO

As pesquisas sobre essa nova forma de produção ou prestação de serviços podem ser consideradas ainda muito insipientes, fazendo com que o conceito de Economia Solidária ainda não esteja totalmente concretizado.

Uma referência importante no tema são os trabalhos desenvolvidos no âmbito da Rede Unitrabalho, em que pesquisadores do tema vêm se reunindo em seu “GT Economia Solidária”, coordenado pelos professores Paul Singer (USP), Luiz Inácio Gaiger (Unisinos) e Gonçalo Guimarães (UFRJ).

Igualmente, importantes pesquisas foram e vêm sendo desenvolvidas pelo CEDOPE da Unisinos, que tem larga tradição sobre a questão do cooperativismo e que desenvolveu uma importante pesquisa sobre os “Projetos Alternativos Comunitários” (PAC’s), desenvolvidos no Brasil a partir de fundos da “Miseror”, entidade alemã ligada à Igreja Católica.

Existe também a Rede de Incubadoras Universitárias de Cooperativas Populares que já reúne 15 universidades e foi iniciada na UFRJ, através da experiência da Incubadora gerada na COPPE (Coordenação dos Programas de Pós-Graduação em Engenharia) em 1996, coordenada pelo Professor Gonçalo Guimarães. Embora a Rede tenha um caráter muito mais extensionista que pesquisador, uma vez que ela presta assessoria a esses empreendimentos, é claro que as experiências realizadas têm dado ensejo à produção científica, sobretudo em torno dos temas das metodologias de incubação de cooperativas, de gestão participativa e da definição do caráter “popular” das iniciativas.

Fora do âmbito acadêmico, as contribuições oferecidas pela Associação Nacional dos Trabalhadores em Empresas Autogestionárias e de Participação Acionária (ANTEAG) constituem igualmente um quadro importante de análises. Há também um extenso conjunto de publicações da OCB (Organização das Cooperativas do Brasil) e de suas afiliadas regionais, que se encontra, entretanto, nos marcos do cooperativismo tradicional.

Finalmente, no campo internacional pode-se afirmar que há um conjunto importante de referências à experiências históricas, sobretudo na Europa, mas que dizem respeito a períodos históricos e conjunturas específicas muito diferentes das encontradas atualmente. Há publicações sobre cooperativismo, controle operário da produção, mercado informal, autogestão e outros temas, surgidos basicamente em períodos de ascensão do movimento operário, fundadas basicamente numa certa dimensão específica da consciência de classe dos trabalhadores em oposição a uma forte estrutura formal do mercado de trabalho. As análises mais próximas são aquelas levados a efeito pelo núcleo de pesquisadores da Universidad General Sarmiento, de Buenos Aires, ligados ao Prof. José Luis Coraggio, que iniciou suas pesquisas em torno da distribuição alternativa do espaço econômico urbano e, fora do âmbito acadêmico, as reflexões da assessoria da COLACOT, a Confederación Laboral de Cooperativas de Trabajo, iniciada na Colômbia há cerca de 15 anos (Silva, 2002).

A seguir serão apresentados alguns conceitos para ajudar a entender melhor esse tema.

Tauile (p. 1, 2002) diz que “economia popular e solidária é um conjunto de empreendimentos produtivos de iniciativa coletiva, com um certo grau de democracia interna que remuneram o trabalho de forma privilegiada em relação ao capital, seja no campo ou na cidade.”

Segundo Roca apud Tauile (p.3, 2001) “a economia solidária recobre diferentes formas de organização onde os cidadãos e cidadãs se incumbem seja para criar sua própria fonte de trabalho, seja para ter acesso a bens e serviços de qualidade ao mais baixo custo possível, numa dinâmica solidária e de reciprocidade que articula os interesses individuais aos coletivos”. Entre seus traços característicos estão:

- a reciprocidade colocada no cerne de sua passagem à ação econômica, as pessoas se associam numa base voluntária com o objetivo de satisfazer necessidades sociais e culturais,
- a vontade de empreender é coletiva. Não se busca o “retorno sobre o investimento” individual,
- tais iniciativas se perenizam combinando fontes de recursos mercantis, não-mercantis e não-monetários (financiamento híbrido: estático, receitas autogeridas e contribuições voluntárias),
- estas experiências organizam-se dentro de uma dinâmica cidadã favorecendo a criação de espaços públicos de proximidade (CRIDA apud Tauile, 2001).

Difícilmente se distingue empreendimentos populares e solidários de empreendimentos autogestionários, uma vez que é muito difícil se ter democracia nas decisões, coletividade, informações acessíveis a todos, enfim, os atributos básicos da economia solidária sem que a empresa seja gerenciada pelos próprios trabalhadores. Sendo assim, costuma-se dizer que a autogestão é uma das formas particulares de Economia Solidária.

Tauile (2001) considera que existem diversas formas de classificar as empresas autogestionárias no Brasil. Em seu texto, o autor define pelo menos dois (2) amplos conjuntos que dizem respeito à origem das atividades autogestionárias.

O principal traço característico do primeiro grupo consiste na sua formação, devido ao fato de ser composto por empresas que passaram ou ainda passam por uma situação falimentar ou pré-falimentar. Esse grupo possui situações típicas, as quais fazem com que ele possa ser subdividido em 3 subgrupos, que podem ser descritos assim:

1. O primeiro subgrupo consiste na idéia de que o funcionamento das empresas era inviável porque diversos aspectos de sua estratégia estavam (ou eram) inadequados para que elas pudessem operar no mercado a que se propunham.
2. O outro subgrupo compõe-se de empresas em que a direção anterior fazia valer taxas de exploração excessivas, apropriando-se privada e pessoalmente de uma parte substancial do excedente, sem reaplicá-lo no próprio negócio.
3. Finalmente, o terceiro subgrupo seria definido por empresas abrangidas por externalidades como quando, apesar da atualidade de seus processos de produção, ficam prejudicadas pela falência ou mudança de estratégia em geral da empresa que as subcontrata.

Um segundo grupo de empresas autogestionárias, é composto por aquelas cuja origem foi estimulada por políticas públicas ou criadas a partir de iniciativas espontâneas comunitárias. Em qualquer caso, comunidades locais organizam-se cooperativamente para buscar prover a subsistência de seus integrantes e suprir, por vezes, carências sociais próprias.

A Associação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão e de Participação Acionária – a Anteag – define a autogestão como o controle dos meios de produção e da gestão pelos trabalhadores (ANTEAG, 2000). A Anteag (apud Tauile, 2001) ainda define, é um projeto de sobrevivência... trabalha-se com os restos do capitalismo, principalmente com os setores econômicos mais fragilizados.

Tauile, 2002 ressalta que a grande vantagem da autogestão é que ela protege o negócio de alguns riscos que a empresa convencional corre. Estar trabalhando num negócio que é seu e do qual o trabalhador participa das decisões permite uma maior motivação, no sentido de que os trabalhadores buscam conhecer melhor o seu negócio, conseqüentemente, isso pode trazer pequenas inovações, mesmo que feitas no cotidiano da fábrica, podem melhorar a qualidade, a produtividade e ainda reduzir o desperdício. Outra vantagem da autogestão consiste na transparência da gestão, uma vez que ela reduz as possibilidades de fraudes ou desleixo por parte dos administradores.

Além dessas vantagens, talvez a mais importante resida no fato de que esses empreendimentos têm o mérito de gerar ou preservar postos de trabalho a custos bastante reduzidos.

### 3 A ECONOMIA SOLIDÁRIA E O COOPERATIVISMO

Dentro do contexto da Economia solidária e da Autogestão é que surge a empresa cooperativa, a qual consiste em um agrupamento de indivíduos para exercer uma atividade econômica de forma autogestionária. Em outras palavras, é uma organização produtiva que as pessoas se reúnem para trabalhar e gerar renda sem ter patrões. Uma cooperativa não visa ao lucro: todos os participantes são sócios com direito a voto nas decisões e nas eleições de sua diretoria. Portanto, seus dirigentes devem ser eleitos pelos sócios e as diretrizes discutidas e aprovadas em assembleias gerais. Além disso, não existe o vínculo empregatício – os ganhos são repartidos de forma igualitária. O detalhe é que essa forma de empresa não está isolada do mundo, mas inteiramente imersa e absorvida pela economia capitalista, Singer (2000).

As cooperativas apresentam formas de atuação bastante diversificadas: podem ser de consumo (quando seus associados se unem para consumir produtos e serviços, obtendo preços mais acessíveis); de comercialização (pequenos ou médios produtores agrícolas ou artesanais reunidos para vender seus produtos e comprar equipamentos e matérias-primas); de produção (empresas de produções coletivas agropecuária, industriais ou de serviços) e as de trabalho (basicamente formadas por pessoas que trabalham prestando determinados serviços como vigilância e limpeza).

No universo da economia solidária, as modalidades de razões jurídicas variam entre as associações e as empresas cooperativas ou as empresas acionárias normais em regime de autogestão (sociedades anônimas ou limitadas). Existem, por exemplo, casos de empresas capitalistas tradicionais que, após entrarem em falência, foram assumidas por seus funcionários, transformados em acionistas, mas que continuaram existindo com a mesma razão jurídica. O exemplo mais conhecido deste tipo de organização é o caso da Companhia Geral de Fogões situada em Guaíba/RS que fechou suas portas em outubro de 2001 e deixou cerca de 600 trabalhadores sem emprego, depois de passar por um processo de falência. Em 2002 a empresa voltou a operar com 150 operários graças a um acordo judicial e um financiamento de R\$ 600 mil reais concedido pelo Banrisul. A seguir, será apresentada uma tabela para exemplificar o número de cooperativas no Brasil.

TABELA 1: Cooperativas, cooperados e empregados por ramo no Brasil

Ramo	Cooperativas	Cooperados	Empregados
AGROPECUÁRIO	1.624	.494	105.597
CONSUMO	170	1.702.387	7.873
CRÉDITO	1.066	1.127.955	21.157
EDUCACIONAL	301	73.223	2.933
ESPECIAL	7	2.035	6
HABITACIONAL	313	73.254	1.445
INFRAESTRUTURA	184	.394	5.410
MINERAL	40	51.231	41
PRODUÇÃO	147	11.094	326
SAÚDE	880	.215	19.152
TRABALHO	2.109	56.089	5.514
TURISMO E LAZER	10	263	0
TRANSPORTE	698	44.010	1.941
Total	7.549	5.258.644	171.395

\*Posição em dezembro/2002

Fonte: OCB, Organização das Cooperativas Brasileiras

O Governo do Estado do Rio Grande do Sul, através do Departamento de Economia Popular e Solidária (este ligado à SEDAI) retrata o conceito de Economia Popular e Solidária

como sendo uma ação de trabalhadores excluídos do mercado formal de trabalho que, através de sua auto-organização, constituem empreendimentos coletivos de produção e/ou serviços ou assumindo empresas falidas ou em dificuldades as quais, num primeiro momento, visam a obtenção de trabalho e renda ou a manutenção dos postos de trabalho para a sua auto-sustentação. Neste sentido, não importa a forma de organização dos trabalhadores seja em cooperativas, empresas limitadas ou associações. Segundo Tauile (p. 5, 2001), as cooperativas devem ser entendidas “apenas como um formato jurídico que se utiliza para organizar uma empresa de autogestão. A autogestão pode ser constituída a partir de uma empresa ‘Ltda’, sociedade anônima (S/A), cooperativas, associação de trabalhadores, etc.”

Assim, para que os empreendimentos autogestionários e solidários superem suas barreiras, Gaiger (2002) afirma que os dados já reunidos e analisados sobre o assunto permitem formular a hipótese de que a força dos empreendimentos solidários residiria no fato de combinarem, de forma original, o espírito empresarial - no sentido da busca de resultados por meio de uma ação planejada e pela otimização dos fatores produtivos, humanos e materiais - e o espírito solidário, de tal maneira que a própria cooperação funcione como vetor da racionalização econômica, produzindo efeitos tangíveis e vantagens reais, comparativamente à ação individual. Ainda segundo o Gaiger (2002), esse espírito distingue-se da racionalidade capitalista - que não é solidária nem inclusiva - e da solidariedade comunitária - à qual faltam os instrumentos adequados ao desempenho econômico na sociedade contemporânea.

#### 4 O PROGRAMA DE ECONOMIA SOLIDÁRIA DO ESTADO DO RS

O fomento à Economia Popular e Solidária sempre foi considerado como um importante eixo da estratégia de desenvolvimento do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, gestão 1998-2002. Este, através da Secretaria de Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais (SEDAI) já desenvolvia ações no sentido de apoiar a organização social destes segmentos, incentivando a cultura de participação e cidadania. Isso porque o Estado do Rio Grande do Sul já possuía experiências consolidadas na geração de trabalho e renda via Economia Popular e Solidária. Segundo a Sedai (2001), no setor coureiro-calçadista, existem 14 cooperativas voltadas para a produção de calçados. Na região de Santa Maria/RS, a Cáritas, através de recursos internacionais, cria e estimula Projetos Alternativos Comunitários e o Movimento dos Trabalhadores Sem Terra (MST) originou a Cooperativa Central dos Assentamentos do Rio Grande do Sul (COCEARGS). Além desses, existem ainda empreendimentos nos setores de vestuário e metal-mecânico. Neste sentido, a SEDAI já vinha atuando junto à aproximadamente 140 empreendimentos autogestionários, envolvendo cerca de 8.500 trabalhadores diretos de várias regiões do Estado. Neste contexto, o governo do Estado decidiu implantar o Programa de Economia Popular e Solidária que tinha como objetivo criar políticas públicas que atendam às necessidades de empreendimentos da Economia Popular e Solidária no que se refere, primeiramente, à educação e capacitação em autogestão e, posteriormente, no que se refere à capacitação técnica e gerencial, ao acesso financiamentos e aos meios de comercialização, transformando-os em agentes ativos da indução do processo de desenvolvimento econômico.

A constituição do Programa Economia Popular e Solidária iniciou por ações de Formação e Capacitação em Autogestão como forma de sensibilizar a organização para o trabalho coletivo e ainda proporcionar conhecimentos sobre o conjunto dos aspectos que envolvem um empreendimento, ou ainda de como geri-lo de forma coletiva e solidária. Essas ações davam conta da organização dos trabalhadores, da motivação para o cooperativismo e associativismo, princípios básicos da autogestão, como formalizar uma cooperativa, discussão das diferenças entre empresa tradicional e cooperativas, folha de pagamento e etc. Em resumo, tratava das questões iniciais que iam desde a organização até a operacionalização da

empresa. Esta etapa foi executada pelo convênio estabelecido entre o Estado e a Associação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão e Participação Acionária (Anteag).

Outro passo importante do programa foi a implantação do projeto Capacitação do Processo Produtivo que, através da equipe de Técnicos de Extensão em Autogestão, constituídos em parceria com as mais diversas universidades do Estado, elaboravam de diagnósticos empresariais e, posteriormente desenvolviam projetos de viabilidade econômica e de financiamento de modo que se articulasse um sistema de resolução de problemas de gestão, produtos e processos, de cunho técnico, gerencial ou tecnológico. Em outras palavras, o que se esperava dessa etapa era que ela pudesse contribuir para a criação e manutenção de postos de trabalho, através da introdução de inovações técnicas, gerenciais, tecnológicas e da elaboração de projetos de financiamentos e de viabilidade econômica de empreendimentos autogestionários. Por último, e não menos importante, era necessário disponibilizar assessoria para resolução de problemas orientar para introdução de inovações tecnológicas, identificar oportunidades de investimento e buscar caminhos quanto à melhor inserção do empreendimento na sua cadeia produtiva.

Na visão do Estado, essas ações cumpriam um papel decisivo para o terceiro eixo do Programa: o acesso ao financiamento. O programa disponibilizava, através do Banrisul, linhas de financiamento com condições e exigência de garantias diferenciadas aos empreendimentos atendidos, limitadas de acordo com seu tamanho.

Além das iniciativas já citadas, o poder público desenvolvia ações voltadas para a organização de produtores e de consumidores solidários. A idéia básica aqui era a de que a organização de produtores entre si e destes com consumidores podia conformar uma rede direta de relações sociais e econômicas, em que a maior parte do valor produzido seja apropriado pelos produtores ou repassado a quem, consome, evitando assim os elos da cadeia que encarecem os produtos. A compra conjunta de alimentos e gêneros de primeira necessidade traz economia para consumidores e ainda cria mercado para produção solidária, fechando o círculo da produção.

#### 4.1 CAPACITAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO: A IMPLEMENTAÇÃO NA REGIÃO SUL, CAMPANHA E FRONTEIRA NOROESTE

Depois do empreendimento passar pelo primeiro eixo do Programa - Formação e Capacitação em Autogestão - ele passava a ser atendido pelo segundo eixo do Programa - Capacitação do Processo Produtivo. Para viabilizar esse eixo, representantes do governo gaúcho buscaram firmar parcerias com as mais importantes universidades do Estado para que elas disponibilizassem profissionais e alunos que pudessem fazer parte deste projeto até então considerado inovador, no sentido de que nenhuma iniciativa desse porte havia sido realizada anteriormente, uma vez que se constituía numa política pública de apoio e fortalecimento de práticas sociais e econômicas, cooperadas e solidárias, forjadas pelos próprios trabalhadores para resistir ao desemprego.

O escopo do Programa era todo o Estado do Rio Grande do Sul. Todavia, uma só universidade não teria condições de abarcar todas as regiões do Estado. Sendo assim, este foi dividido em 6 macroregiões. A região Sul, Fronteira Noroeste e Campanha ficaram a cargo da Universidade Católica de Pelotas (UCPEL<sup>ii</sup>), a qual operacionalizou o convênio através do seu Escritório de Desenvolvimento Regional. As outras universidades que participaram desse eixo foram: UFRGS, UNIJUÍ, UNISINOS, UPF e UNISC.

No total, a meta das 6 universidades era desenvolver 321 diagnósticos, 268 projetos de viabilidade, realizar 2.063 horas de consultoria (chamadas de visitas técnicas) e, compor 255 projetos de financiamento.

A formação universitária exigida para os Técnicos era Engenharia, Administração e/ou Economia. Na Universidade Católica de Pelotas, além de buscar esse perfil de candidato,

buscou-se também trabalhar com pessoas que já havia ligação com Movimentos Sociais, Cooperativismo e Autogestão.

#### 4.1.1 OS INSTRUMENTOS DE TRABALHO

##### 4.1.1.1 *O Diagnóstico*

O diagnóstico era dividido em 5 partes. A primeira consistia nos dados gerais do empreendimento, tais como: razão social, localização, CNPJ, data de fundação, número de sócios, capital social e enquadramento tributário. A segunda consistia no histórico do empreendimento e quem fazia parte da diretoria. Depois disso o Técnico realizava uma entrevista com um sócio que respondia questões como: importância da empresa no mercado, principais concorrentes e posição no mercado, principais fornecedores e importância da empresa para o fornecedor, sazonalidade, capacitação da mão-de-obra e capacidade produtiva e etc.

Numa segunda etapa da entrevista eram levantados dados a cerca dos aspectos sociais e autogestionários do empreendimento. Entre eles pode-se citar: necessidades de qualificação do trabalhador, como são tomadas as decisões? Há assembleias? Qual o peso do voto de cada trabalhador? Se promovem eleições diretas para a Direção? Se existe Conselho Fiscal? Como é feita a remuneração etc.

Havia também uma terceira etapa que consistia no levantamento de dados financeiros/contábeis como: financiamentos e parcelamentos, investimentos fixos, capital de giro (prazo médio de pagamento aos principais fornecedores, prazo médio de recebimento dos principais clientes, percentual de inadimplência), origem dos recursos, garantias reais (bens dados como penhor nos financiamentos junto aos bancos) e questões relativas à estrutura dos custos da empresa.

A quarta etapa referia-se à descrição do processo produtivo. Para isso buscava-se informações sobre: principais matérias-primas, principais produtos e técnicas de gestão adotadas pela empresa.

Na quinta etapa, o Técnico identificava os processos críticos nas áreas: organizacional, recursos humanos, financeira, vendas e marketing e produção, através do levantamento de problemas e suas possíveis causas. Por fim, ele emitia um parecer técnico que incluía propostas para as áreas estudadas. Esse diagnóstico era entregue ao empreendimento e era discutido com os sócios e, a partir daí, definiam em conjunto quais seriam as prioridades e como seriam implementadas as sugestões.

##### 4.1.1.2 *Projeto de viabilidade econômica*

Na verdade, muito se discutiu sobre a nomenclatura dessa etapa do trabalho. Uns diziam que o instrumento devia se chamar planejamento estratégico, outros diziam que era 5W2H, outros a chamavam de projeto de melhorias. Por fim, a Sedai pediu que se mantivesse o nome de projeto de viabilidade econômica. Nele, o Técnico se reportava ao quadro de identificação dos processos críticos. Posteriormente, explicitava cada meta ou problema a ser atacado. Então, eram respondidas questões como: o quê, por quê, como, quem, quando, onde, quanto. Por último, eram estabelecidos indicadores para o monitoramento da tarefa.

##### 4.1.1.3 *Projetos de Financiamento*

Além das questões básicas sobre o empreendimento, a estrutura do projeto estava dividida em: justificativa, objetivos, estudo de mercado, justificativa da localização, escala de vendas, suprimento de insumos de produção. As conclusões desse bloco, permitiam relacioná-las com os demais blocos de estudo, em especial quanto a: determinação do valor de investimento; forma de financiamento; capacidade de pagamento e planilha de amortização do investimento. Desta forma, os Técnicos tinham condições de estabelecer as melhores linhas de financiamento, as melhores condições e formas de pagamento e muitas vezes também, as empresas percebiam que a necessidade delas era diferente daquela que elas imaginavam ter. Neste sentido, o projeto contribuía para que a empresa pudesse conhecer melhor suas

carências. Uma vez aprovado pela empresa, esse projeto era encaminhado a Sedai, que por sua vez, encaminhava à instituição financeira pertinente.

#### 4.1.1.4 Visitas

As visitas referiam-se ao número de horas que o Técnico utilizava em cada empreendimento, seja para colher dados, ajudar a implementar soluções, resolver problemas, entrega de projetos ou fazer avaliação.

### 5 RESULTADOS

O convênio entre a UCPel e a Sedai terminou em dezembro de 2002 com 53 empresas atendidas. Isso corresponde a mais de 3500 sócios diretos, ou seja, a mais de 3500 famílias só na região sul, Campanha e Fronteira Noroeste. A seguir serão apresentados alguns dos resultados encontrados.

Tabela 1: Tipo de empresa

TIPO DE EMPRESA	NO.	%
CONFEÇÃO	4	7,55
PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	5	9,43
OUTROS	5	9,43
ARTESANATO	7	13,21
AGROINDÚSTRIA	9	16,98
ALIMENTAÇÃO	11	20,75
COLETA SEPARAÇÃO E RECICLAGEM DE LIXO	12	22,65
<b>TOTAL</b>	<b>53</b>	<b>100</b>

Fonte: relatório técnico

Para fins de melhor classificar os tipos de empresas com as quais foram trabalhadas, estas foram divididas em 7 categorias: coleta, separação e reciclagem de lixo, confecção, prestação de serviços, artesanato, agroindústria, alimentação e outros. A maioria delas (22,65%) trabalha com coleta, separação e reciclagem de lixo. Em segundo lugar (20,75%), estão as empresas do setor de alimentação, principalmente voltadas à produção de alimentos e, com 16,97% estão as agroindústrias, entre elas pode-se citar: abatedouros, laticínios e apicultores. Em quarto lugar estão as empresas de artesanato, correspondendo a 13,21%. Em seguida estão aquelas classificadas como outras (9,43%), as quais pode-se citar: transporte de cargas, fábrica de fraldas descartáveis, lanifício, extração de areia etc. Com essa mesma proporção estão as empresas prestadoras de serviços de limpeza, vigilância, manutenção de prédios e segurança. Por último, encontram-se as empresas de confecção com 7,55%.

Outra classificação importante utilizada foi quanto ao ano de fundação.

Tabela 2: Ano de fundação

ano de fundação	NO.	%
1997	2	3,77
1999	4	7,55
2000	5	9,43
outros	5	9,43
2001	10	18,87
1998	11	20,75
2002	16	30,2
<b>total</b>	<b>53</b>	<b>100</b>

Fonte: relatório técnico

A maioria das empresas foi constituída em 2002 (30,20%), seguidas do ano de 1998 (20,75%), 2001 (18,87%), 2000 e outros (ambos com 9,43%), 1999 (6,12%) e, finalmente 1997 representando 3,77% das incidências. Talvez esse grande número de novas empresas que surgiram em 2002 deva-se ao fato de ser praticamente o ano de início do Programa de Economia Popular e Solidária (data de publicação no Diário Oficial: 01/11/2001), cuja



publicidade foi maciça e outras cooperativas que já estavam sendo atendidas puderam dar seu relato em feiras e eventos fazendo com que se estimulasse a criação de novos empreendimentos autogestionários.

Um outro aspecto relevante é a questão da formalização da empresa. Mais da metade delas (58,5%) não havia CNPJ nem inscrição estadual. Isso pode ser reflexo do dado levantado anteriormente. Como a maioria das empresas foi constituída em 2002, talvez no momento da intervenção dos Técnicos elas ainda não haviam sido formalizadas.

Tabela 3: Empresa formalizada ou não

<b>formalizada ou não</b>	<b>NO.</b>	<b>%</b>
sim	22	41,5
não	31	58,5
<b>total</b>	<b>53</b>	<b>100</b>

Fonte: relatório técnico

Apesar do convênio abarcar uma macroregião, a maioria dos empreendimentos se concentra em Pelotas (47,17%) e em Rio Grande (28,30%). 24,53% delas se encontram em outras cidades. No entanto, isso não significa que a atuação foi concentrada, pelo contrário, 13 cooperativas estão espalhadas em por cidades. Esse resultado deve-se ao fato de Pelotas e Rio Grande terem maior número de habitantes do que as outras cidades.

Tabela 4: Localização das empresas

<b>localização</b>	<b>NO.</b>	<b>%</b>
Pelotas	25	47,17
Rio Grande	15	28,3
outras	13	24,53
<b>total</b>	<b>53</b>	<b>100</b>

Fonte: relatório técnico

Finalmente, as empresas foram classificadas quanto ao seu tamanho, isto é, quanto ao número de sócios que a formavam.

Tabela 5: Número de sócios

<b>no. de sócios</b>	<b>NO.</b>	<b>%</b>
menos de 20	14	26,42
de 20 a 50	26	49,06
de 51 a 100	9	16,97
mais de 100	4	7,55
<b>total</b>	<b>53</b>	<b>100</b>

Fonte: relatório técnico

Como pode observar, foram criadas 4 categorias. Menos de 20, de 20 a 50, de 51 a 100 e mais de 100 sócios. Para legalizar uma cooperativa é necessário que haja mais de 20 sócios. Sendo assim, na categoria “menos de 20 sócios” são consideradas empresas ou associações e não cooperativas. Já a partir da segunda categoria, a idéia foi classificá-las em uma escala que se pudesse mensurar seu tamanho. Os resultados encontrados foram: de 20 a 50 (26 empresas – 49,06%), menos de 20 (14 empresas – 26,42%), de 51 a 100 (9 empresas – 16,97%) e mais de 100 (4 empresas – 7,55%). Como é possível perceber, as cooperativas formam a maioria dos empreendimentos atendidos, seguidas das associações (menos de 20). As empresas com mais de 100 sócios são: laticínios e derivados, lanifício, cooperativa de comércio de livros e empresa de beneficiamento e armazenagem de arroz, respectivamente.

Quanto aos projetos de financiamento, a UCPel desenvolveu 42 projetos de financiamento, totalizando uma quantia recursos na ordem de R\$ 1.663.824,00. Desses, apenas quatro projetos foram para capital de giro (R\$ 438.000,00) sendo o restante destinado à compra de equipamentos. Do montante de recursos solicitados, 25,18% (R\$ 418.976,00) foram aprovados pelas instituições de crédito e liberados, 74,82%, que corresponde à R\$ 1.224.848,00, foram recursos solicitados pelas cooperativas, no entanto, o projeto não foi

encaminhado ao banco pela própria desistência dos empresários. Uma delas, por exemplo, estava passando por problemas de reestruturação interna de pessoal, outras decidiram esperar o mercado melhorar para, então, assumirem novas dívidas.

Ao contrário do que o próprio Governo do Estado, na época da elaboração das diretrizes do Programa imaginava, as empresas estavam muito receosas quanto ao momento de assumir dívidas. Quando se falava em projetos de financiamento, muitas delas já encerravam o assunto, temendo ficar com o nome sujo na praça devido a possível não capacidade de pagamento. Talvez isso se deva ao fato de muitas delas originarem-se de processos de falência, cujos fornecedores ou instituições financeiras de crédito levaram calote ou pouco escaparam disso pelo antigo dono. Assim, os atuais empresários desejavam esperar algum tempo para que o mercado readquirisse a confiança no sucesso do empreendimento. Outras não achavam necessário contrair dívidas pelo simples fato de não se sentirem capazes de cumprir com a obrigação de pagamento.

Tal comportamento contrariou o que se tinha dado como certo por parte do Governo do Estado. Esse acreditava fielmente que o grande problema das empresas autogestionárias e populares era a falta de recursos financeiros e, conseqüentemente, as dificuldades do acesso ao crédito. Vale ressaltar que essa crença surgiu da própria experiência dele com esse tipo de empreendimento. Quando se faz a primeira abordagem a estas empresas, a primeira reclamação vinda por parte dos cooperados residia, justamente na dificuldade financeira. Praticamente todos, alegam a dificuldade na obtenção de recursos, muitas vezes imposta pelas garantias exigidas pelas instituições de crédito. Pensando nisso, o Governo resolveu assessorar os projetos via parceira com as universidades de modo que os Técnicos corroborassem na elaboração e acompanhamento dos projetos, diminuindo, assim o risco da inadimplência.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Sem sombra de dúvida, a Economia Popular e Solidária surge como uma alternativa ao problema do desemprego no Brasil. Neste sentido, o governo do Estado do Rio Grande do Sul, na gestão de 1998 até 2002, elaborou uma política pública, considerada, até então inédita pelo seu caráter abrangente. Abrangente porque contempla desde a educação para a autogestão, passando pela assessoria ao processo organizacional, produtivo e de comercialização, crédito e, finalmente, incentivando ações que aproximem o produtor do mercado consumidor, como é o caso das Feiras de Economia Solidária que acontecem em Pelotas, Santa Maria e Porto Alegre.

O grande objetivo do eixo Capacitação do Processo Produtivo do Programa de Economia Popular e Solidária foi oferecer assessoria técnica aos empreendimentos de modo que fizesse com que os empreendimentos pudessem ser igualmente competitivos se comparado a uma empresa de mesmo porte, atuando no mesmo mercado, porém com uma estrutura tradicional.

É claro que as dificuldades encontradas nesse tipo de organização são inúmeras, as quais podem ser enumeradas principalmente como: o baixo grau de instrução formal dos trabalhadores e o próprio caráter inovador da forma de gestão. Inicialmente, os Técnicos tinham dificuldade em se fazer compreender ou mesmo conseguir expressar precisamente os problemas e soluções que poderiam viabilizar o empreendimento, pois acreditavam no caráter implícito do conhecimento por parte dos trabalhadores.

Com o decorrer dos meses isso foi mudando e os Técnicos acabaram mensurando as dificuldades de cada empresa e puderam, então, adaptar até mesmo a linguagem utilizada. Neste sentido, pode-se dizer que Governo obteve êxito com essa estratégia de desenvolvimento, a qual se propunha a aproximar o conhecimento técnico e científico dos trabalhadores.

Todavia, a questão central das dificuldades encontradas em trabalhar com esse tipo de organização se dá nas relações interpessoais e intergrupais dentro dos empreendimentos. Havia muito conflito entre lideranças, desconfiança e muita dificuldade em fazer com que os trabalhadores incorporassem a idéia de que eles eram responsáveis pelo controle da gestão e pelo controle dos meios de produção.

O que foi possível concluir depois de inúmeras reuniões com as outras universidades envolvidas do projeto, ONGs e com os próprios técnicos da Anteag que faziam o trabalho inicial (que consistia na parte de educação e motivação para a autogestão) é que os trabalhadores não se consideravam donos do seu negócio. Muitos ficavam aborrecidos em fazer reuniões, assembléias. Além disso, aconteciam também até tentativas de furto e roubo de dinheiro e complôs internos para fazer alguns sócios se retirarem das cooperativas. A equipe dos técnicos achava inconcebível tais atitudes, uma vez que antes da cooperativa entrar em funcionamento, todos lutavam juntos pela manutenção de seus postos de trabalho e, conseqüentemente, lutavam pela concretização daquele sonho de colocar a empresa em funcionamento.

O que se quer dizer com o exposto anteriormente é que a questão da Economia Solidária e da própria Autogestão vai além dos aspectos organizacionais, produtivos, mercadológicos e financeiros. A assessoria técnica muitas vezes esbarra na cultura e na história de vida de cada trabalhador. A idéia da figura do empregado e do patrão ainda está muito arraigada neles. Somado a isso a situação de serem donos de seu negócio associada a idéia da participação e democratização de opiniões, decisões, informações é nova para eles e, portanto, muito difícil de se lidar.

Através das reflexões feitas ao longo desse texto, espera-se que ações como as do governo do Estado do Rio Grande do Sul se espalhem por todo o Brasil, mas que elas não estejam isoladas. É necessário que além do aspecto técnico também se leve em consideração a questão cultural e histórica de cada trabalhador, bem como do grupo a ser beneficiado, pois corre-se o risco da política pública não obter todo o êxito esperado e, conseqüentemente, não ser capaz de responder ao problema do desemprego.

## 7 BIBLIOGRAFIA

- ANTEAG. [Associação Nacional de Trabalhadores em Empresas de Autogestão e Participação Acionária]. São Paulo: Anteag, 2000.
- GAIGER, Luiz Inácio. Solidariedade como uma alternativa econômica para os pobres. Estudos e Pesquisas, Porto Alegre, 2002. Disponibilidade e Acesso: <http://www.ecosol.org.br/textos/contexto.doc>. Data de acesso: 20 de abril de 2003.
- GOVERNO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. Delegação de Competência ao Secretário de Estado do Desenvolvimento Econômico e dos Assuntos Internacionais. Celebração de Convênio entre a Secretaria e a Universidade Católica de Pelotas. *Diário Oficial do Estado do RS*, Porto Alegre, RS, 01 nov. 2001, p. 32.
- MANCIE, Euclides. *Redes de Colaboração Solidária: Aspectos Econômico-filosóficos*. 2ª. Ed. Petrópolis: Vozes, 2002.
- Silva, Gabriela et al. *Levantamento, Conceituação e Tipologia de Iniciativas de Economia Solidária – Um Estudo de Caso: A Metade Sul do Rio Grande do Sul*. Pelotas: Núcleo Unitrabalho, 2002. 73 p. Relatório.
- SINGER, Paul. Economia Solidária: Autogestão, alternativa viável. *Jornal do Conselho Regional de Psicologia*. São Paulo, vol.123, ano 18, jul-ago 2000. Disponibilidade e acesso: <http://www.crpasp.org.br>. Data de acesso: 20 de abril de 2003.
- TAUILLE José Ricardo, DEBACCO, Eduardo. Autogestão no Brasil: A Viabilidade Econômica de Empresas Geridas por Trabalhadores. Estudos e Pesquisas, Porto Alegre,

2002. Disponibilidade e Acesso: <http://www.ecosol.org.br> . Data de acesso: 20 de abril de 2003.

TAUILE, José Ricardo. Do Socialismo de Mercado à Economia Solidária. Estudos e Pesquisas, Porto Alegre, 2001. Disponibilidade e Acesso: <http://www.ecosol.org.br> . Data de acesso: 20 de abril de 2003.

---

<sup>i</sup> Cf. Mance, 2002.

<sup>ii</sup> Vale ressaltar que esse artigo é resultado somente da intervenção da Universidade Católica de Pelotas.