

GOVERNO DA BAHIA

Governo do Estado da Bahia
Paulo Ganem Souto

Secretaria do Planejamento
Armando Avena

Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia
Cesar Vaz de Carvalho Junior

Assessoria Técnica
Carlota Gottschall

FICHA TÉCNICA

Coordenação Editorial
Carlota Gottschall
Gabriel Kraychete

Bolsistas
Daiane Cerqueira (SEI)
Clarissa Teixeira (UCSal)
Francisco Mariano (UCSal)

Normalização
Gerência de Documentação e Biblioteca - GEBI

Coordenação Gráfica
Dadá Marques

Revisão de Linguagem
Ana Guerreiro

Editoração
SAC

Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia.
Empreendimentos solidários na Região Metropolitana de Salvador e no Litoral
Norte da Bahia. — Salvador : SEI, 2004.
95 p. il. — (Série estudos e pesquisas; 69).
ISBN 85-85976-52-7

I. Economia solidária – Região Metropolitana de Salvador e Litoral Norte da
Bahia. I. Série. II. Título.

CDU 334.78(813.8)

■ SUMÁRIO

5	PREFÁCIO
7	APRESENTAÇÃO
11	EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS NA RMS E NO LITORAL NORTE DA BAHIA
33	EMPREENDIMENTOS CULTURAIS EM SALVADOR
45	EMPREENDIMENTOS SOLIDÁRIOS: UMA AFIRMAÇÃO DE CIDADANIA
49	SOLIDARIEDADE NA ECONOMIA: UMA ALTERNATIVA À COMPETIÇÃO CAPITALISTA (entrevista <i>Paul Singer</i>)
53	REFERÊNCIAS
55	ANEXOS TABELAS E QUADROS LOCALIZAÇÃO ESPACIAL INFORMAÇÕES

PREFÁCIO

Esta publicação é mais uma contribuição relevante do Núcleo Estudos do Trabalho – UCSAL e da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia – SEI para o entendimento das formas associativas de organização do trabalho que se estendem cada vez mais pelo território brasileiro. O estudo se soma a outros esforços importantes, embora ainda não muito numerosos, de investigação direta sobre os empreendimentos de economia solidária no país. A novidade deste trabalho é a inclusão, no âmbito da economia solidária, dos empreendimentos associativos voltados à produção de bens e serviços simbólicos (os grupos culturais). Desta forma a economia solidária é considerada em sua concepção mais ampla, para além das transformações do mundo do trabalho passando a ser compreendida como uma construção social que se contrapõe à racionalidade instrumental do mercado capitalista incluindo a sua indústria cultural.

A pesquisa aplicada na Região Metropolitana de Salvador (RMS) e no Litoral Norte do Estado da Bahia, indica como a economia solidária é um fenômeno recente nessa realidade territorial. Tal constatação reafirma uma hipótese que está sob apreciação – que existe relação entre a emergência da economia solidária e o impacto das transformações no mundo do trabalho para os/as trabalhadores/as. Tudo leva a crer, que a economia solidária surge como sendo uma alternativa ao fenômeno do desemprego.

Justamente por ser um fenômeno recente, está posto o desafio de compreender as suas perspectivas históricas, até estão tratadas a partir de duas dimensões: uma relativa as potencialidades de sustentabilidade econômica dos empreendimentos. Quais as bases e condições da autogestão como resposta ao desemprego? Este estudo aponta um conjunto de dificuldades e demandas. Uma *“travessia no deserto”*, para utilizar a expressão usada no texto. Na análise dos empreendimentos, a partir de itens como crédito, conhecimento e apoio tecnológico, equipamentos, comercialização, fica explícito quão precária é a viabilidade econômica destes. Isto é importante porque os *“ganhos econômicos”* servem ao fortalecimento de segunda dimensão considerada na análise: o caráter associativo, democrático e auto-gestionário dos empreendimentos. Em verdade, este é o principal limite da economia solidária. Sem viabilidade econômica esta segunda dimensão apresenta-se igualmente frágil. Disto resulta uma constatação fundamental do estudo: *“uma mudança de qualidade dos empreendimentos da economia solidária depende de aportes econômicos e sociais que não são reproduzíveis atualmente no seu interior e que limitam seu desenvolvimento”*.

Assim significando que a economia solidária tem as suas potencialidades vinculadas à expansão da cidadania (do conjunto de direitos da classe trabalhadora aos trabalhadores associados) e a extensão das políticas de fomento e de proteção, que hoje são destinadas as empresas capitalistas (crédito, assistência técnica etc...), para os empreendi-

mentos solidários. Em todos os casos, na atualidade, a economia solidária depende, fundamentalmente, de seu caráter associativo, democrático e auto-gestionário, reafirmados pelo envolvimento coletivo, pela definição de mecanismos de participação e de distribuição do produto do trabalho entre os sócios. Conforme descrito "*a união é essencial à viabilidade econômica*". Por isso, a construção de indicadores que atestem situações de autogestão é fundamental. Este é também um dos méritos do presente estudo.

Por fim, resta reafirmar a necessidade, já assumida pelo movimento da economia solidária no país, de aprofundar o conhecimento sobre os seus empreendimentos. Neste sentido, este trabalho deve ser visto como sendo uma contribuição relevante para a definição metodológica de identificação dos empreendimentos e, principalmente, para a construção de indicadores que permitam caracterizá-los e analisá-los. Mais ainda, aponta para a observação de que tal proposta metodológica deve respeitar o fato de que estamos tratando de empreendimentos que se pautam por uma outra racionalidade – aquela do trabalho associativo não subordinado e da organização econômica não concorrencial.

Valmor Schiochet

Diretor de Estudos e Divulgação

Secretaria Nacional de Economia Solidária – Ministério do Trabalho e Emprego

APRESENTAÇÃO

As transformações que inquietam o mundo do trabalho realçam a importância e a contemporaneidade do debate sobre *economia popular solidária*. O crescente desemprego e as transformações na qualidade do trabalho, marcas da era global, têm deslocado, cada vez mais, parte dos indivíduos para formas alternativas de ocupação. Essa tendência, dentre outros indicativos, aponta para a necessidade de ampliar o conhecimento e disponibilizar informações relativas aos novos recursos de trabalho que estão sendo desenvolvidos no Brasil. A economia solidária é uma destas articulações. Tal conceituação abrange inúmeras atividades que se realizam de forma individual e/ou em família, ou ainda, através de diversas modalidades de trabalho associativo. No conjunto, essas práticas se inscrevem no universo da *economia dos setores populares*, envolvendo, mesmo que de modo disperso e fragmentado, um fluxo considerável de produtos, serviços, modalidades de trocas e de mercados.

O debate e as experiências de economia popular solidária vêm crescendo e ampliando o seu alcance na sociedade brasileira. Nos últimos anos houve um grande aumento do número de trabalhos associativos e de organismos de crédito, grupos de apoio e consultoria nessa área. O envolvimento das organizações não-governamentais, universidades, sindicatos, igrejas e organismos públicos atestam a importância e a atualidade desse tema.

Nesse contexto, a Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia – SEI lança mais um número da Série Estudos e Pesquisas – SEP, no qual disponibiliza o resultado da Pesquisa Empreendimentos Solidários na RMS e no Litoral Norte da Bahia, realizada por esta instituição. Este mapeamento inclui algumas experiências de trabalho associativo e cultural que vêm sendo realizadas segundo o espírito de solidariedade e de cooperativismo. Ao disponibilizar estas informações se pretende contribuir para o entendimento dessa prática de trabalho, com o intuito, dentre outros propósitos, de favorecer a definição de políticas públicas, além de incentivar o surgimento de outras pesquisas neste campo.

O resultado deste trabalho deve-se ao esforço dos profissionais envolvidos e a disponibilidade das instituições em fornecer as informações referentes aos grupos pesquisados: Coordenadoria Ecumênica de Serviço (CESE), Centro Ecumênico de Apoio ao Desenvolvimento (CEADe), Caritas Brasileira, PANGEA, ITCP (UNEB), BANSOL (UFBA), UCSAL, UNIFACS, SEBRAE, Companhia de Ação Regional (CAR), Secretaria de Cultura e Turismo (STC), Fundação Luis Eduardo Magalhães, EMBRAPA, Prefeitura Municipal de Catu, Prefeitura Municipal de Alagoinhas, Centro de Referência Integral de Adolescentes (CRIA), Bando de Teatro Olodum – Teatro Vila Velha. A todos apresentamos o nosso sincero agradecimento.

EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS NA RMS E NO LITORAL NORTE DA BAHIA

Este estudo tem por objetivo apresentar um primeiro perfil dos empreendimentos de economia popular solidária localizados na RMS e no Litoral Norte da Bahia, proporcionando uma base de dados que sirva de fonte de informações para todos aqueles que, por diferentes razões, lidam e/ou se preocupam com o tema. Busca-se, assim, conferir maior visibilidade a estes empreendimentos, amplificando as suas possibilidades de interação com uma opinião pública e, particularmente, com as instituições de apoio e fomento.

Apesar de relativamente novo, o tema economia solidária vem adquirindo uma importância e uma repercussão expressiva. Cresce, sensivelmente, o número de organizações não-governamentais, de universidades e iniciativas das igrejas e de órgãos governamentais que se voltam para este assunto. Foi criado o fórum nacional e surgem fóruns municipais e regionais para o desenvolvimento da economia solidária. A Central Única dos Trabalhadores (CUT) instituiu a Agência de Desenvolvimento Solidário (ADS), universidades desenvolvem pesquisas e implantam incubadoras de cooperativas populares e o governo federal criou a Secretaria Nacional de Economia Solidária no âmbito do Ministério do Trabalho. Tudo isto ocorre a partir do final da década de 90, quando a tendência ao desemprego e as transformações na forma de estruturação do trabalho que dominou o século XX — o trabalho assalariado regular —, redefinindo as possibilidades de trabalho para milhões de pessoas, emergem como uma questão social premente. O aumento do desemprego e do tempo médio em que uma pessoa permanece desempregada, a redução do número de trabalhadores assalariados, o crescimento de trabalhadores sem registro e das ocupações por conta própria, empurram parcelas, cada vez maiores, da população para formas alternativas de ocupações.¹

¹ Durante a década de 90, a Região Metropolitana de Salvador, a exemplo das demais, apresentou um aumento do desemprego, uma diminuição do número de trabalhadores assalariados e um crescimento dos assalariados sem carteira assinada. Mas a RMS encerra algumas peculiaridades, embora seja, entre as regiões metropolitanas, a que possui o maior índice de desemprego (cerca de 27% da PEA, conforme dados da Pesquisa de Emprego e Desemprego - PED, realizada pela SEI/UFBA/DIEESE/SEADE), a participação relativa dos trabalhadores por conta própria permaneceu quase inalterada - diferentemente das demais regiões que apresentaram um crescimento desta forma de ocupação. Aqui, entretanto, o desemprego oculto pelo trabalho precário praticamente dobrou no período. Ou seja, a força de trabalho na RMS está transbordando não apenas para as ocupações precárias e com menores rendimentos, mas, sobretudo, para as ocupações extremamente incertas e irregulares, que caracterizam o desemprego oculto ou, simplesmente, para o desemprego aberto.

Diante de oportunidades de emprego regular cada vez mais fugidias, as condições de sobrevivência de parcelas crescentes da população vêm ocorrendo por meio de uma economia que abrange inúmeras atividades realizadas de forma individual e/ou familiar, ganhado maior relevância as diferentes modalidades de trabalho associativo.²

Apesar de tão “na moda” — e talvez por isso mesmo — o tema da economia solidária suscita várias controvérsias e indagações. A começar pelo próprio nome. Existe uma diversidade de denominações para definir, supostamente, o mesmo fenômeno. Fala-se em economia solidária, economia popular, economia do trabalho, economia popular e solidária e socioeconomia solidária. Em geral, essas denominações referem-se às diferentes formas de organização coletiva de trabalhadores, voltadas para a geração de trabalho e renda, tendo, entre os seus traços característicos, a gestão autônoma, participativa e democrática, o compromisso com a auto-sustentabilidade e a busca do desenvolvimento humano integral. Estariam incluídas no campo da economia solidária iniciativas como as associações e cooperativas de trabalhadores rurais e urbanos, produtores de bens e serviços, centrais de comercialização, empresas autogestionárias, cooperativas de crédito, clubes de trocas e o chamado comércio justo.

Os termos utilizados tanto refletem o esforço de sistematização e elaboração teórica, como expressam utopias. Como pondera Gaiger (2000), o conceito de economia solidária carrega algo de projeção e de desejo. Ou seja, idealiza-se e prefigura-se o que seria uma economia solidária e, depois, busca-se trabalhar neste sentido. Nestes termos, é possível que o conceito revele o que cada um nele procura, deseja, ou projeta como valores e práticas concernentes a uma economia e sociedade a serem construídas. Trata-se, na verdade, de conceitos em construção, nem sempre ou apenas parcialmente claros ou avocados pelos trabalhadores que, por iniciativa própria, organizam-se em formas de trabalho que antecedem o que, agora, os novos conceitos buscam denominar ou projetar.

Para efeito do presente estudo, estas questões são essenciais na medida em que determinam os critérios necessários à delimitação do universo a ser pesquisado. O Professor Paul Singer (2003), em documento divulgado pela SENAES, apresenta a economia solidária como “o conjunto de atividades econômicas – de produção, distribuição, consumo, poupança e crédito – organizadas sob a forma de autogestão, isto é, pela propriedade coletiva do capital e participação democrática (cada cabeça um voto) nas decisões dos membros da entidade promotora da atividade” (SINGER: 2003, p. 5). No entanto, adverte que esta é a maneira mais sucinta de definir a economia solidária, mas está longe de esgotar a caracterização da mesma.

² Pode-se afirmar que essas atividades, em seu conjunto, compõem uma economia dos setores populares, envolvendo, mesmo que de modo disperso e fragmentado, um fluxo considerável de produtos, serviços e modalidades diversas de trocas e mercados. Ver, a respeito, Kraychete (2000).

Face à difusão do termo economia solidária, e sem desconhecer a necessidade da reflexão crítica e do aprofundamento teórico que o tema requer, optou-se, neste estudo, pelo uso indistinto dos termos economia solidária ou empreendimentos da economia popular solidária, para denominar as diferentes modalidades de empreendimentos associativos (associações, cooperativas e grupos informais) em operação ou em fase de implantação voltados à criação e reprodução das fontes de vida através de uma atividade permanente de produção e/ou comercialização, seja de bens ou serviços, materiais ou simbólicos, desde que o trabalho seja realizado de modo compartilhado, nos quais os sócios são os próprios trabalhadores e cujos resultados, por suposto, não sejam apropriados de forma assimétrica.

Nestes termos, foram excluídos do universo da pesquisa as cooperativas em que os associados são empresários e, evidentemente, as pseudo-cooperativas que servem de fachada legal para contornar os direitos dos trabalhadores. O grande esforço, portanto, foi tentar captar e sistematizar informações sobre uma economia que, em sua quase totalidade, situa-se mais “rente ao chão”, e sobre a qual inexistem cadastros ou escapam às estatísticas até agora disponíveis.

PROCEDIMENTOS: O CAMINHO DO MAPA

Tratando-se de um levantamento pioneiro na Bahia, optou-se por circunscrever esta pesquisa a uma região mais próxima a Salvador, permitindo a experimentação e o posterior aperfeiçoamento de uma metodologia adequada que possa servir de suporte para a realização de novos levantamentos em outras regiões do estado.

Além da delimitação dos empreendimentos a serem entrevistados, conforme descrito acima, a listagem preliminar com o nome, endereço, telefone e pessoa para contato se constituiu em um passo inicial para a localização e identificação do maior número possível dos empreendimentos que estariam inseridos no âmbito da pesquisa. O mesmo procedimento foi adotado para a identificação dos grupos culturais. Utilizou-se como caminho para a construção da listagem a identificação prévia das instituições que, pelas características do trabalho que realizam, apóiam ou possuem informações sobre os empreendimentos da economia solidária³, tomando-se, como ponto de partida, os integrantes do Fórum Baiano de Economia Solidária.⁴ A pesquisa de campo foi reali-

³ As seguintes instituições forneceram informações que permitiram a consolidação de uma lista dos grupos a serem entrevistados: Coordenadoria Ecumênica de Serviço – CESE; Centro Ecumênico de Apoio ao Desenvolvimento – CEADe; Caritas Brasileira; PANGEA; ITCP–UNEB; BANSOL (UFBA); UCSAL; UNIFACS; SEBRAE; Companhia de Ação Regional (CAR); Secretaria de Cultura e Turismo (BA); Fundação Luis Eduardo Magalhães. EMBRAPA; Prefeituras de Catu e de Alagoinhas.

⁴ A proposta da pesquisa ocorreu simultaneamente aos primeiros encontros objetivando a constituição do Fórum Baiano de Economia Solidária – no primeiro semestre de 2003 –, que já expressava como uma de suas demandas o mapeamento dos empreendimentos solidários.

zada durante o mês de julho/2003, após a consolidação da listagem por municípios da RMS e treinamento dos entrevistadores para aplicação do formulário.

Durante o treinamento, os entrevistadores foram alertados para a possibilidade de identificar novos empreendimentos associativos para além daqueles constantes na listagem inicial, o que de fato aconteceu. Após a conferência e revisão das entrevistas foram excluídos da tabulação 15 formulários, na medida em que se constatou que estas associações tinham caráter exclusivamente reivindicativo, ou que declararam não desenvolver, nem estar implantando nenhuma atividade de forma associativa.⁵ Desta forma, foram considerados 38 empreendimentos que estão operando ou em fase de implantação.

Certamente as entrevistas realizadas não esgotam a totalidade dos empreendimentos existentes. Logo após a conclusão do trabalho de campo foi possível identificar, por exemplo, um grupo informal, localizado em Salvador, constituído sobretudo por mulheres que realizam a produção de objetos artesanais. E, certamente, existem outras iniciativas solidárias de organização do trabalho que não foram identificadas no percurso desta pesquisa. Pelas características dos grupos posteriormente encontrados, entretanto, é pouco provável que os mesmos alterem os resultados apresentados neste levantamento. Nestes termos, as informações aqui sistematizadas permitem a obtenção de um primeiro perfil dos empreendimentos associativos localizados na RMS e no Litoral Norte da Bahia.

MAPEANDO OS EMPREENHIMENTOS

Formas de organização e composição dos associados

Dos 38 empreendimentos entrevistados, 18 estão organizados sob a forma de associação, 17 sob a forma de cooperativa, dois são grupos informais e uma ONG (Tabela 1). A quase totalidade dos empreendimentos (35) se estruturou a partir da segunda metade da década de 90, sendo 13 entre 1996-1999 e 22 a partir de 2000 (Tabela 2).

No momento da entrevista, 32 agrupamentos estavam em operação e seis em implantação, sendo que, entre estes, dois encontravam-se nesta situação há mais de seis meses, e dois há mais de um ano (Tabela 3). Estes dados revelam uma das dificuldades de quem se propõe a organizar um empreendimento associativo. Como se verifica em seguida, a origem dos recursos é, em sua maior parte, dos próprios associados ou depende de doações realizadas pelo governo, ONGs, igrejas etc. A longa demora na obtenção dos recursos necessários ao início da atividade certamente dilui a capacidade do grupo se manter coeso. A distância e os percalços entre os passos iniciais para a organização da

⁵ Em anexo encontra-se a lista destes grupos.

atividade e a sua entrada em operação constitui-se numa “travessia no deserto”, em que é plausível supor a existência de iniciativas que sucumbem durante o percurso.

Os empreendimentos entrevistados reúnem um total de 3.936 associados. Deve-se observar, entretanto, que uma única cooperativa de crédito agrega 1994 sócios, diferenciando-se da maior parte dos empreendimentos (26) que, no máximo, tem até 40 sócios. Além desta cooperativa de crédito, apenas mais dois empreendimentos contam com mais de 100 sócios: a Cooperativa de Trabalho do Setor Energético da Bahia, com 130 e a Central de Comercialização do Litoral Norte da Bahia, que agrupa cerca de 20 associações de agricultores familiares, totalizando cerca de 600 sócios (Tabela 41).

As mulheres representam 36% do total de associados (Tabela 4), com um nítido predomínio nas seguintes atividades: confecções (100%); produção de medicamentos fitoterápicos (97%); produção e venda de artesanato (68%); produção de alimentos (63%) e coleta e processamento de material reciclável (60%).

Considerando-se o conjunto dos empreendimentos, as pessoas com menos de 30 anos de idade correspondem a 28% do total de associados. Deve-se observar que a atividade de coleta e processamento de material reciclável é a única que apresenta um maior percentual de sócios com menos de 30 anos de idade (61%).

Setores de atividade e formas de trabalho coletivo

A classificação apresentada na tabela 5, empreendimentos segundo setor de atividade, deu-se a partir da descrição da atividade do grupo pela pessoa entrevistada. Entretanto, foram encontradas algumas ambigüidades considerando que os integrantes de um mesmo grupo desenvolvem mais de uma atividade, sendo difícil caracterizar qual seria a atividade principal. São exemplos: uma associação de artesãos localizada em Salvador que promove cursos de artesanato, também produz e vende alimentos; uma associação localizada na Ilha da Ostra (município do Conde - Litoral Norte), reúne agricultores e pescadores e uma outra associação congrega trabalhadores rurais, artesãos e marisqueiros. Feita esta ressalva, as seguintes atividades concentram um maior número de empreendimentos associativos: agropecuária e pesca (10 grupos), artesanato (9 grupos), coleta e processamento de material reciclável (7 grupos) e produção de alimentos (4 grupos).

Do total de 10 grupos que se dedicam à agropecuária e pesca, dois realizam atividades mistas (agricultura e pesca), dois são de apenas pescadores, e um grupo possui uma pocilga. Os demais desenvolvem a produção e/ou comercialização de produtos agrícolas. Os integrantes das organizações de pescadores realizam a pesca coletivamente, em um dos casos, entretanto, a comercialização é feita de forma individual e, no outro, a associação compra o produto dos associados para posterior revenda. A produção agrícola se reduz a farinha de mandioca (3 grupos), milho verde, pepino, vagem e batata (1 grupo) e frutas (principalmente a laranja, no município de Rio Real). Entre os integran-

tes dos grupos organizados em torno da atividade agrícola, o trabalho, realizado de forma coletiva, possui cinco diferentes modalidades:

- * os que produzem e comercializam individualmente, mas possuem um equipamento de uso coletivo. É o caso de uma associação que dispõe um trator para uso comum;
- * os que produzem alimentos para o próprio consumo dos associados;
- * os que produzem coletivamente e vendem individualmente (produção de farinha);
- * os que produzem e vendem coletivamente (produção de farinha); e
- * os que produzem individualmente e vendem coletivamente. É o caso da comercialização coletiva da laranja realizada pela CEALNOR.

Dos nove grupos que produzem artesanato, seis estão localizados no Litoral Norte. Estes produzem bolsas, tapetes, esteiras, almofadas e chapéus de palha (piaçava). Trata-se de uma atividade principalmente feminina, passada espontaneamente através de gerações, envolvendo, no seu processo de produção, um grande número de pessoas. O beneficiamento da palha envolve várias etapas: ela é colhida no mato (às vezes de forma coletiva), cozida em grandes latas, secada, tingida, "riscada" e trançada. Nesses grupos, predomina a produção individual e a venda coletiva. Também aí está localizado um grupo que produz móveis de junco, cuja atividade realizada coletivamente é a compra do material. Os grupos de artesanato localizados em Salvador produzem sapatos, cintos, bijuterias e tecidos.

Dos sete grupos que trabalham com material reciclável, cinco fazem a coleta, triagem e prensagem de material inorgânico (papelão, plástico ou alumínio) de forma coletiva. Um deles utiliza papel reciclável para a produção de blocos, porta-retratos etc. e, outro, ainda em fase bem inicial de organização e implantação, pretende reciclar o lixo orgânico dos hotéis de Costa de Sauípe (Litoral Norte) para a produção de adubo. Este material poderá ser utilizado por agricultores familiares, organizados em associação, visando o abastecimento do próprio complexo.

Dos grupos que produzem alimentos (beiju, doces e salgados), três localizam-se em Salvador e um em Alagoinhas. As duas cooperativas de confecções localizam-se em Salvador e todo o trabalho de produção e comercialização é realizado coletivamente. Nas demais atividades – produção de medicamentos fitoterápicos, fornecimento de serviços para o setor elétrico, capacitação de portadores de deficiência e cooperativa de crédito – foi identificado apenas um empreendimento associativo em cada uma delas.

Quanto à origem da matéria-prima, um mesmo grupo pode comprá-la, receber doações ou fazer a coleta. É o caso, por exemplo, das cooperativas que trabalham com material reciclado e prensado. Uma grande dificuldade enfrentada por estes grupos é a obtenção de material em quantidade suficiente para viabilizar o trabalho.

Considerando o conjunto dos empreendimentos (Tabela 6), a forma predominante de aquisição da matéria-prima (23 grupos) é a compra em empresas ou junto a particula-

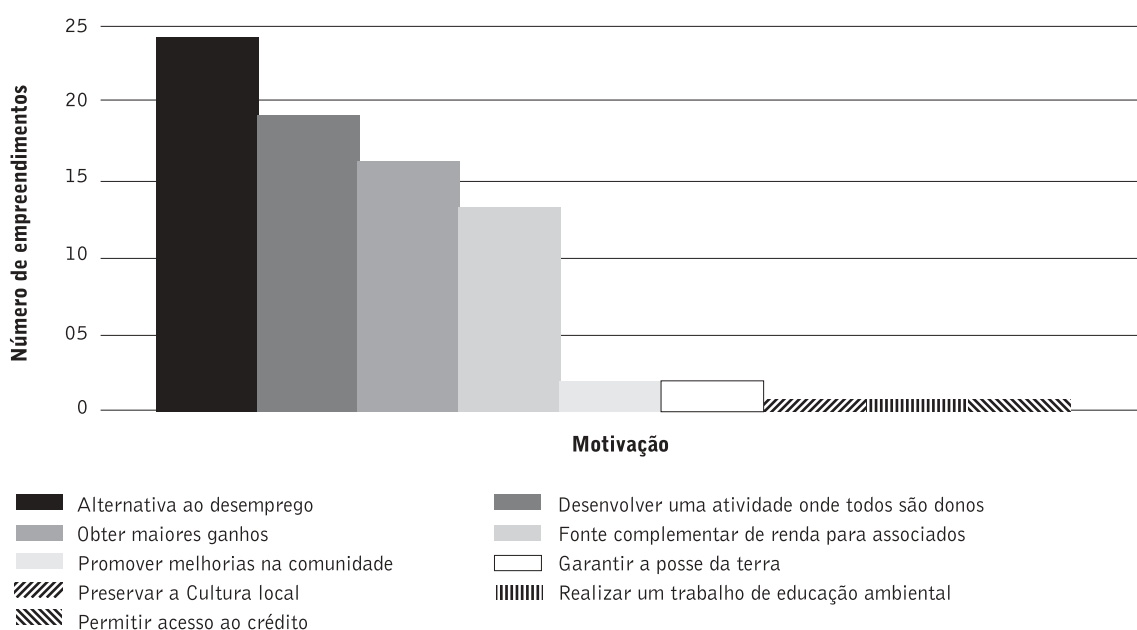
res, 16 grupos realizam a coleta, 13 recebem doações e cinco utilizam a matéria-prima produzida pelos próprios associados (caso dos produtos agrícolas).

Motivações e recursos para a implantação dos empreendimentos

O desemprego se constitui na principal motivação apontada para a organização dos empreendimentos associativos, sendo citado por 25 grupos. Ou seja, para bem mais da metade dos empreendimentos entrevistados, a opção pela atividade associativa está diretamente relacionada com as dificuldades encontradas para a obtenção de um emprego. Apenas 14 grupos declararam que a atividade associativa foi organizada objetivando uma fonte complementar de renda.

Gráfico 1

Fatores que motivaram a organização dos empreendimentos associativos



Neste ponto cabe uma indagação: Se o emprego regular assalariado é uma possibilidade cada vez mais remota, o que levaria a opção pelo trabalho associativo em vez da atividade individual ou familiar, considerando-se que o trabalho associativo pressupõe um aprendizado e relações mais complexas do que aquelas requeridas pela atividade por conta própria? Certamente é possível encontrar várias respostas. Nos limites a que se propõe este relatório, é esclarecedor observar que 20 grupos declararam como motivação o desejo de desenvolver uma atividade em que todos são donos; 17 assinalaram a possibilidade de obter maiores ganhos. Com isso, é possível identificar a busca de alternativas que permitam ganhos econômicos através de práticas sociais que viabilizem

uma reapropriação pelos trabalhadores das condições de existência do seu trabalho. Até agora, entretanto, esta busca acontece num contexto extremamente adverso aos resultados que pretende alcançar.

Em algumas situações o trabalho associativo também representa uma forma de enfrentar as desvantagens decorrentes das inevitáveis relações com o mercado. É o caso, por exemplo, das artesãs de Porto de Sauípe que tradicionalmente realizavam a venda individual dos artesanatos de palha. Com a constituição da associação as vendas passaram a ser realizadas de forma coletiva, permitindo que seus ganhos triplicassem. Para tanto foi vivenciado todo um processo de aprendizado, a partir do qual foi sendo construído um modelo de organização da produção compatível com as exigências da comercialização coletiva. Isto implicou, não apenas, enfrentar as questões administrativas ou aquelas decorrentes de uma relação com um mercado mais amplo, mas, sobretudo, um tratamento adequado das questões associativas face à cultura da venda individual a que as artesãs estavam habituadas.

Deve-se observar, também, a presença, ainda que em menor escala, de outras motivações não econômicas, como o desejo de promover melhorias na comunidade (2 grupos), garantir a posse da terra ocupada (2), preservar a cultura local através da produção do artesanato (1) e realizar um trabalho de educação ambiental, citado principalmente pelos grupos que trabalham com material reciclável (Tabela 7).

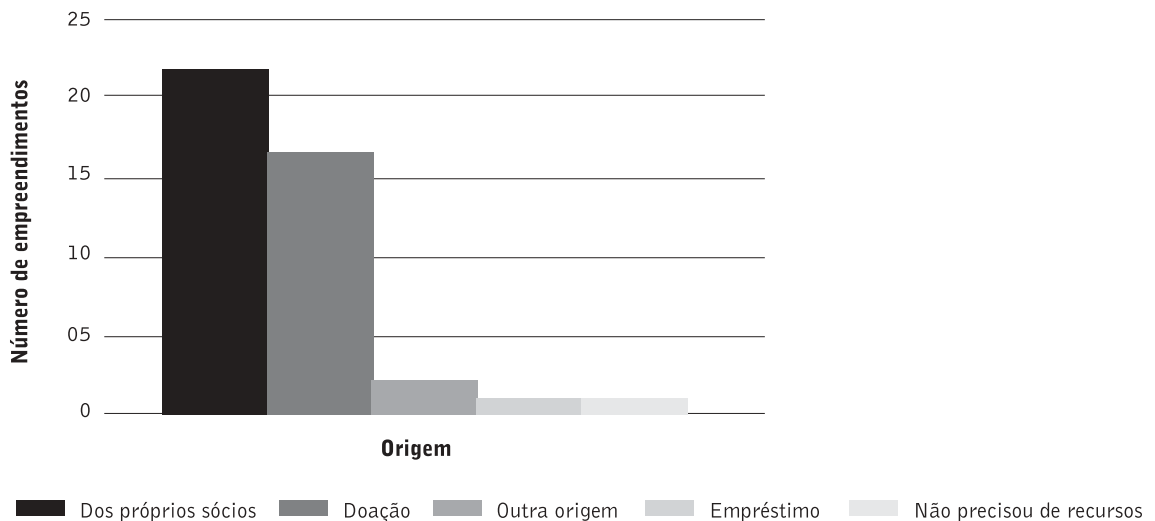
Em 50% dos empreendimentos entrevistados (19 grupos), a iniciativa para criar a atividade foi dos próprios associados, 14 grupos foram incentivados por outra instituição e cinco grupos foram estimulados pelo exemplo de outra associação (Tabela 8). Entre os incentivados por outras instituições, quatro foram por ONGs, três por igrejas e um pela universidade.

Reafirmando, o agravamento do desemprego é a principal motivação para a organização dos empreendimentos associativos que se estruturam, em sua maior parte, por iniciativa dos próprios associados e, em menor escala, pelo estímulo de outras instituições que apoiam e fomentam o trabalho associativo. É possível que o maior reconhecimento e visibilidade dos empreendimentos da economia solidária e o aumento das expectativas face aos mesmos instiguem um papel mais ativo das diferentes instituições de fomento e apoio, crescendo o número de empreendimentos que venham a ser estimulados por estas instituições.

Na quase totalidade dos empreendimentos (36) as pessoas já se conheciam antes de iniciarem a atividade. As relações de família e/ou vizinhança são as mais importantes, aparecendo em 31 grupos, seguidas pelas relações estabelecidas no âmbito das igrejas (11). O contato através do sindicato foi mencionado apenas por 1 grupo (Tabela 9).

Gráfico 2

Origem dos recursos para iniciar o empreendimento associativo



Quanto à origem dos recursos para iniciar a atividade, 22 grupos declararam que estes foram obtidos com os próprios associados e 17 através de doações. Um grupo recorreu a um empréstimo realizado junto a particulares e um outro não precisou de recursos (Tabela 10). Entre os empreendimentos que receberam doações, seis foram procedentes de ONGs e três das igrejas. Governo e empresa foram citados, cada um, por dois grupos e as universidades apenas por um (Tabela 11).

Estes dados revelam que, na região pesquisada, o trabalho associativo tem sido majoritariamente decorrente do esforço e recursos dos próprios trabalhadores, que já se conheciam através das relações de família ou vizinhança. Também indicam a dependência da atividade às doações realizadas por outras instituições, e a ausência de um sistema de crédito adequado ao fomento dos empreendimentos associativos. Embora recentemente venha se expandindo o microcrédito, este se destina ao trabalhador por conta própria e não aos empreendimentos associativos.⁶

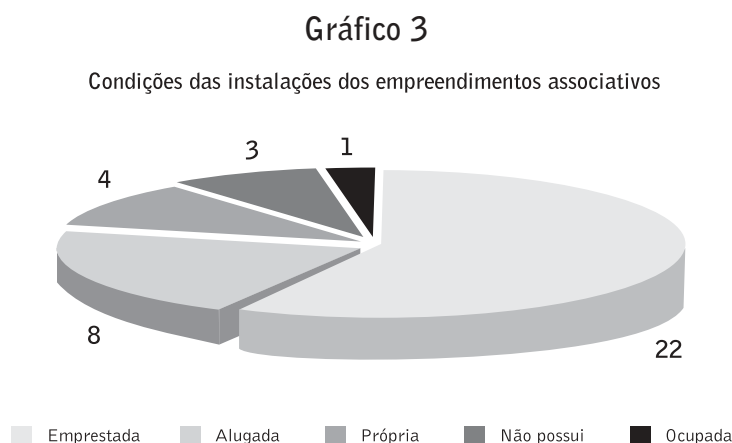
A dependência de recursos próprios ou de doações constitui-se numa dificuldade ao desenvolvimento dos empreendimentos associativos. A viabilidade de um empreendimento não significa que ele tenha que dar conta, desde o primeiro momento, de todas as condições necessárias à sua alavancagem e sustentação, o que não ocorre nem mesmo entre as grandes empresas. Como indica Braudel (1996), o entendimento entre o capital e o Estado atravessa os séculos. Para o capital, o Estado é uma fonte ressurgente de recursos da qual nunca se mantém muito longe. Mas, no “andar inferior da economia”, os empreendimentos populares são reduzidos aos seus próprios recursos, à exceção das

⁶ Deve-se observar que o CEADe – Centro Ecumênico de Apoio ao Desenvolvimento oferece não apenas o microcrédito mas também possui uma linha de empréstimo para empreendimentos associativos que já se encontram em operação.

ações pontuais e localizadas das atuais instituições de apoio e assessoria, com alcance reconhecidamente limitado.

Condições das instalações e dos equipamentos

No que se refere à condição das instalações, 22 empreendimentos funcionam em lugares emprestados, oito pagam aluguel, quatro têm instalações próprias e três não possuem. O estado de conservação das instalações foi declarado como bom por 17 grupos, médio por 15 e ruim por dois (Tabelas 12 e 13). Deve-se observar que os grupos que possuem instalações próprias, estas se encontram em melhores condições do que aquelas que são emprestadas, nas quais, muitas vezes, o espaço é pequeno para a produção que realizam, apresentam rachaduras e infiltrações nas paredes e coberturas inadequadas que provocam ambientes superaquecidos no verão.



Quanto aos equipamentos de comunicação disponíveis, 20 grupos possuem telefone, 7 possuem fax e 9 grupos estão conectados a internet. Deve-se ressaltar, entretanto, que quase metade dos grupos (18) não possuem nenhum equipamento de comunicação, restringindo o acesso às informações e as possibilidades de comercialização (Tabelas 14 e 15).

Dos 38 grupos entrevistados, 14 utilizam máquinas e equipamentos de uso coletivo. Entre estes, 11 responderam que as máquinas são modernas e três antigas, mas em funcionamento. A capacidade de produção destas máquinas é considerada adequada por 11 grupos e inferior, por três (Tabelas 16, 17 e 18).

Cabe observar, entretanto, que, apesar da capacidade de produção das máquinas ser considerada adequada, existem várias situações que restringem o bom aproveitamento das mesmas. Em uma determinada cooperativa, por exemplo, a ausência de capital de giro, o fato de nem todos os associados estarem aptos a operar as máquinas e a falta de um espaço físico adequado restringem as possibilidades de utilização destas. O mesmo ocorre com uma cooperativa de recicladores que possui uma prensa considerada ade-

quada, mas que opera bem abaixo do nível mínimo necessário à viabilidade do empreendimento devido a dificuldades ainda não superadas pelos associados para a aquisição do material a ser prensado.

Comercialização e divulgação

Os principais clientes⁷ dos empreendimentos entrevistados são os moradores do próprio lugar e comerciantes da região, citados por 17 e 11 grupos respectivamente. Em seguida aparecem as indústrias (9 grupos), comerciantes de outras regiões do estado e órgãos governamentais, citados, cada um, por seis grupos. Apenas dois empreendimentos já realizaram vendas para organismos internacionais de comércio solidário e três para outras associações e cooperativas (Tabela 19). É o caso, por exemplo, de uma cooperativa de costureiras que vende fardamento para os associados de outra que trabalha com material reciclável e para uma escola comunitária, ambas localizadas na península de Itapagipe em Salvador.

Prevalece, portanto, a produção de bens e serviços que se destinam aos moradores do próprio lugar e aos comerciantes da região. Nenhum grupo está integrado a uma rede de comercialização. Predominam as vendas à vista, realizadas por 21 grupos, seguidas das vendas a prazo (12). Um grupo realiza a troca de mercadoria por mercadoria (Tabela 20).

Para 10 grupos, os preços de venda são determinados com base no preço médio de mercado, para oito são calculados com base no custo de produção, três declararam que o preço é fixado pelo cliente e, para outros três, o preço depende de flutuações do mercado (Tabela 21).

Em relação aos documentos utilizados para a venda, 14 grupos declararam que fazem apenas um acerto verbal. Os demais grupos utilizam algum tipo de documento: o recibo é utilizado por 18 grupos, 9 emitem nota fiscal e 6 utilizam um contrato de fornecimento ou de prestação de serviços (Tabela 22).

A maior parte dos grupos (23) possui uma marca própria. Quanto à divulgação da atividade as modalidades mais presentes são o “boca a boca” – utilizada pela quase totalidade (35) – e o panfleto (16 grupos). Entre os grupos conectados à internet, seis utilizam este recurso para dar visibilidade a seus produtos e as rádios comunitárias são utilizadas por oito. O recurso do catálogo somente é usado por três grupos e apenas dois mencionaram o papel do vendedor (Tabela 23). Outras formas citadas foram a participação em bazares e em exposições, a utilização de faixas e o jornal de um sindicato.

Quanto ao sistema de comercialização utilizado, predomina a forma em que a associa-

⁷ Desconsiderando-se os grupos que estão em implantação, os que produzem para auto-subsistência e os que não realizam a venda coletiva.

ção ou cooperativa faz a intermediação ou agenciamento da venda (22 grupos), ou seja, a associação busca compradores, organiza a produção e repassa o valor da venda para os associados, após o pagamento efetuado pelo cliente. Em apenas três empreendimentos, a instituição compra dos associados para revender (Tabela 24). A diferença básica entre estes dois sistemas de comercialização é que comprando para revender a participação dos sócios tende a ser menor. A sua obrigação se encerra com a entrega do produto – o associado recebe no momento em que vende para a associação – e a responsabilidade fica com a diretoria do empreendimento.

O agenciamento exige uma maior participação dos sócios em todo processo: organizando a produção, buscando informações sobre o mercado e se comprometendo com a qualidade do produto. Este sistema estimula a responsabilidade e o comprometimento de cada associado para que a venda seja realizada com êxito. Esta forma de comercialização é mais nítida nas atividades em que a produção é individual e apenas a comercialização é realizada de forma coletiva, a exemplo das associações e cooperativas de artesãos. É o caso da CEALNOR que, com a assessoria de uma ONG localizada no Rio de Janeiro (Cooperação e Apoio a Projetos de Inspiração Alternativa – CAPI-NA), conseguiu vender, no ano de 2002, mais de 1300 toneladas de laranja para o mercado daquela cidade.

Embora três grupos tenham declarado que não enfrentam problemas para a comercialização dos produtos, os demais indicaram alguns fatores que a dificultam (Tabela 25): ausência de experiência (3 grupos declaram que ninguém do grupo sabe como se faz uma venda); dificuldade de encontrar compradores (2), manter a periodicidade do fornecimento (2), não ter escala de produção para clientes que compram em grande quantidade (3); exigência de prazos para pagamento por parte dos clientes (3); falta de capital de giro (1); transporte precário (4) e o preço praticado pelos concorrentes (2). Uma cooperativa de prestação de serviços fez referência ao fato de enfrentar a concorrência desleal de empresas que terceirizam mão-de-obra. Um grupo que trabalha com coleta e prensagem de material reciclável indicou como dificuldade a existência de um único comprador.

Como veremos em seguida, nem todos os grupos possuem pessoas encarregadas pela comercialização. No caso dos empreendimentos associativos é comum a concepção de que para iniciar uma atividade produtiva basta saber produzir bem. Mas um empreendimento, para dar certo, só se conclui quando o produto tiver sido vendido e o comprador tiver pago. É neste momento que os recursos gastos nos custos de produção retornam para o grupo. Quando o produto está pronto para ser vendido, todos os gastos necessários à sua produção já foram realizados. Portanto, se a comercialização não for bem sucedida, as perdas, nesta fase, saem muito caras. Esta é uma das dificuldades normalmente enfrentadas pelos empreendimentos associativos, e tem sido motivo de muita frustração.

O empreendimento associativo estabelece, ao realizar a comercialização, dois tipos de

relações:

- * externamente, com o mercado (diferentes tipos de compradores) e suas exigências em relação ao produto (qualidade, classificação, quantidade mínima, preços etc.);
- * internamente, entre os associados, na definição das regras do jogo, suas implicações, ganhos, riscos e responsabilidades que cabem a cada um no processo de comercialização.

Assim, a comercialização promovida pelo empreendimento associativo envolve relações mais complexas do que aquelas realizadas por uma empresa privada. Ou seja, ao realizar a comercialização, a associação deve conhecer os caminhos do mercado e, ao mesmo tempo, promover novas relações entre os associados.

A comercialização coletiva, portanto, enfrenta duas questões de naturezas distintas. A primeira é o conhecimento das práticas que se fazem necessárias para se conseguir uma boa venda. A outra é as relações a serem estabelecidas entre os associados, as regras do jogo, nas quais a transparência, a solidariedade e a cooperação mútua, se constituem em fatores condicionantes para se atingir bons níveis de eficácia na venda coletiva.

A relação com o mercado mais amplo pode ser alcançada, com alguma facilidade, por intermédio de um bom gerente de vendas. Nas relações internas entre os associados residem os maiores desafios para o êxito da comercialização coletiva.

Conhecimento técnico e assessorias

Em pouco mais de 30% dos empreendimentos entrevistados (14) a totalidade dos associados já detinha uma experiência na atividade realizada pelo grupo. Em 12 grupos, apenas parte dos associados já possuía algum conhecimento e, em outros 12, o conjunto dos associados não possuía nenhum tipo de prática na atividade realizada de forma associativa (Tabela 26). Embora a experiência anterior dos associados, por si só, não garanta um resultado econômico positivo, é possível identificar uma maior presença destes empreendimentos entre aqueles que conseguem pagar as despesas e ter uma sobra, em comparação com aqueles em que os associados não possuíam experiência anterior na atividade que realizam.

Quanto ao conhecimento técnico necessário à produção dos bens ou serviços, o mesmo já era conhecido por 22 grupos e, em 16, este conhecimento foi ensinado por outras instituições. Entre estas instituições, as universidades foram citadas por seis grupos, o Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE) por quatro e as ONGs e órgãos governamentais foram citados, cada um, por três grupos (Tabela 27). Na maior parte dos empreendimentos (11), em que foi realizado treinamento, houve a participação de todos associados e, em quatro grupos, o mesmo ocorreu com a presença de parte deles.

Deve-se observar que a quase totalidade dos grupos (32) já recebeu algum tipo de assessoria. Entre os conteúdos tratados, destacam-se os aspectos técnicos e profissionais (26 grupos), as questões ligadas ao associativismo e cooperativismo (23) e o tema da gestão e administração. A assessoria tratando da viabilidade econômica do empreendimento foi recebida por 14 grupos e apenas 11 a receberam sobre aspectos relacionados à comercialização. Entre as instituições que prestaram serviço de assessoria aos empreendimentos associativos, as mais presentes foram: SEBRAE (18 grupos), universidades (14), órgãos governamentais (12) e ONGs (11 grupos) (Tabelas 28 e 29).

Temas das assessorias recebidas pelos empreendimentos associativos

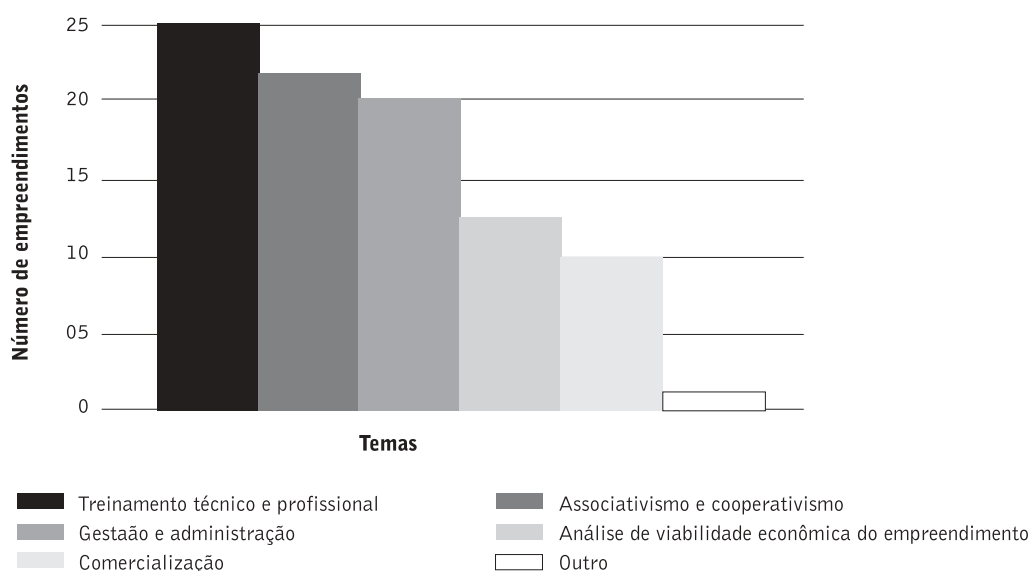


Gráfico 4

As assessorias recebidas, como visto, abordaram mais os aspectos técnicos dos empreendimentos e os princípios do cooperativismo e do associativismo, o que, certamente, contribui para a organização e aperfeiçoamento das atividades realizadas, bem como para o aprimoramento dos produtos ou serviços oferecidos. Parece claro, entretanto, que os grupos se ressentem de um maior apoio de instituições e agentes que estimulem a elaboração e o entendimento coletivo das condições necessárias à viabilidade dos empreendimentos, considerando, simultaneamente, os aspectos econômicos e associativos. Isto pressupõe o desenvolvimento e a amplificação de instrumentos, conhecimentos e práticas adequadas à realidade específica dos empreendimentos da economia solidária. É evidente que isto requer um esforço em larga escala que permita ir além da ação pontual e localizada, que vem sendo atualmente desenvolvida por algumas instituições de apoio e assessoria. Trata-se, portanto, de aperfeiçoar e potencializar o conhecimento já acumulado neste campo pelos próprios empreendimentos associativos e pelas organizações que os apóiam. Se isto é verdade, o desenvolvimento e a sustentabilidade dos empreendimentos associativos coloca-se diante do seguinte desafio: Como promover, no

âmbito de políticas públicas especialmente dirigidas ao fomento da economia solidária, a preparação de instituições públicas e de ensino visando a formação de educadores ou agentes de desenvolvimento da economia solidária aptos a prestarem uma capacitação apropriada a este tipo de organização social?

Gestão e sustentabilidade econômica

Um dos indicadores para se aferir o domínio do grupo sobre as condições necessárias a viabilidade econômica do empreendimento é o conhecimento sobre a quantidade mínima de produtos ou serviços que precisam ser mensalmente comercializados para que a atividade não apresente prejuízo, ou seja, qual o ponto de equilíbrio⁸ da atividade realizada pelo grupo. Dos 38 empreendimentos, 13 desconhecem qual seria o ponto de equilíbrio da atividade que realizam ou estão implantando, 17 declararam que conhecem e 13 que têm uma idéia aproximada (Tabela 30).

Da mesma forma, a quase totalidade dos grupos não realiza qualquer tipo de reserva destinada à manutenção ou depreciação das máquinas ou equipamentos que possuem. Apenas cinco grupos realizam reservas para manutenção e somente um mantém reservas para a depreciação (Tabela 31). Como os custos fixos envolvem pagamentos que não são realizados todo dia, a exemplo das reservas para manutenção e depreciação, é comum considerar qualquer sobra como sendo um resultado positivo, desconhecendo-se a necessidade de se fazer essas reservas. Com isso, pode-se criar a ilusão de uma rentabilidade aparente que, com o correr do tempo, pode inviabilizar o empreendimento.

Quase todos os empreendimentos alocam pessoas para as tarefas de administração (36 grupos), 18 possuem encarregados de produção e 12 com responsáveis pelo trabalho de comercialização (Tabela 32). Em sua maior parte estes encarregados pertencem ao próprio grupo. Apenas três grupos declararam que uma ou mais destas funções é exercida por pessoas de fora.

Dos 36 empreendimentos que têm em seus quadros encarregados de produção, administração ou comercialização, apenas em 11 grupos estes são remunerados, sendo que em oito deles os recursos provêm do próprio empreendimento e, em quatro grupos, os recursos para a remuneração destes encarregados dependem de doações de projetos elaborados pelo grupo e destinados a este fim (Tabela 33).

O uso de registros e anotações não se constitui numa prática corrente entre os empreendimentos: oito grupos não realizam nenhum tipo de registro, 15 realizam o controle de contas a pagar e 14 grupos possuem livro-caixa e realizam controle de custos (Tabela 34).

⁸ Operando no ponto de equilíbrio, a receita obtida será igual aos custos. Qualquer produção abaixo do ponto de equilíbrio resultará num prejuízo. Portanto, é da maior importância conhecer este número antes de se realizar qualquer investimento. O cálculo do ponto de equilíbrio permite visualizar, antecipadamente, a quantidade mínima que deve ser produzida e vendida para que a atividade apresente bons resultados.

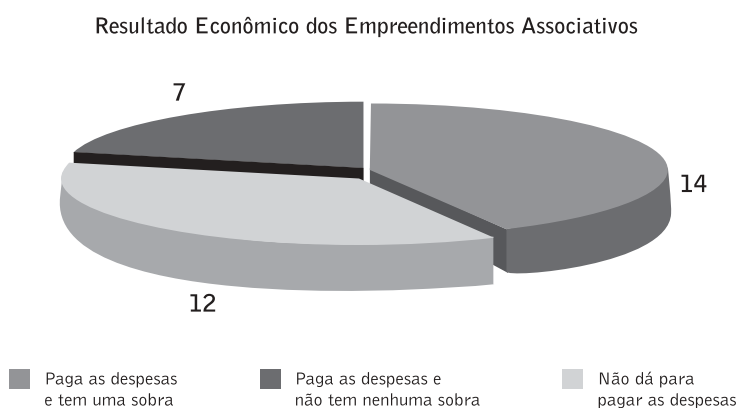
Em quase todos os empreendimentos (33) existe a prática de se realizar uma prestação de contas para o conjunto dos associados, com uma periodicidade regular. Pouco mais da metade (20 grupos) realiza esta prestação de contas num período não superior a um semestre e apenas um grupo realiza esporadicamente (Tabela 35). Os meios mais utilizados para a prestação de contas são as reuniões (21 grupos), assembléias (13), murais (7) e boletins (6) (Tabela 36).

No que se refere à renovação da diretoria ou coordenação dos empreendimentos, em oito grupos, no momento da entrevista, as coordenações se encontravam em sua primeira gestão. Dos 30 grupos restantes, em 23 houve uma renovação e em sete isto não ocorreu. O mecanismo que predomina para a eleição das coordenações ou diretorias é o voto dos associados em assembléia geral (15 grupos) ou depositado em urna (6). Mas em três grupos houve a escolha de integrantes da coordenação ou diretoria através da indicação de terceiros (Tabela 37).

Entre os empreendimentos que estão operando, menos da metade (14 grupos) consegue obter um resultado que permite pagar as despesas e ter uma sobra, sete grupos conseguem apenas pagar as despesas sem obter nenhuma sobra e 12 grupos auferem um rendimento insuficiente para pagar as despesas (Tabela 38).

Entre os 14 grupos que obtêm sobras, sete declararam que as utilizam como reserva para situações imprevistas e quatro empreendimentos distribuem as sobras entre os associados conforme critérios previamente decididos (Tabela 39).

Gráfico 5



Estes resultados, entretanto, devem ser observados com alguma cautela. No limite, a ausência de reservas para manutenção e depreciação pode comprometer ou criar sérias dificuldades para a continuidade do empreendimento ou novas relações de dependência face às necessidades de conserto ou reposição dos equipamentos. Da mesma forma, atividades de comercialização coletiva, por exemplo, podem estar proporcionando a remuneração dos associados, que conseguem, inclusive, melhores preços pelos seus pro-

duto do que aqueles obtidos quando realizam a venda individual ou para um atravessador. A comercialização coletiva, portanto, proporciona ganhos aos associados, mas ela também deve remunerar os custos para a sua realização (encarregado de vendas, conta de telefone, transporte etc). Como, em geral, os grupos não possuem um fundo de reserva, qualquer venda mal sucedida pode comprometer as sobras que estão sendo distribuídas aos associados.

Estas questões realçam a necessidade do conhecimento, por parte de todos os associados, sobre as condições necessárias a viabilidade do empreendimento. E, sobretudo, a importância de assessorias adequadas que contribuam para a construção e sistematização coletiva desse conhecimento, bem como a responsabilidade das instituições que realizam doações para os investimentos iniciais. Como, em geral, os empreendimentos não são precedidos de nenhum estudo de viabilidade, mas apenas de uma “lista de compras” referente aos investimentos necessários, o grupo não é estimulado a refletir sobre o conjunto das condições indispensáveis ao êxito do mesmo. Em outras palavras, a responsabilidade das instituições de apoio e fomento em estimular a reflexão sobre a viabilidade do empreendimento é essencial para que se transforme em conhecimento sistematizado o que alguns grupos conseguiram. Trata-se da construção de um conhecimento novo que permita equacionar as condições que, uma vez atendidas, aumentem as possibilidades de êxito dos empreendimentos associativos.

Embora o resultado econômico seja um componente, ao lado de outros, que motiva a organização de empreendimentos associativos, deve-se observar que existe uma relação entre a obtenção de sobras e o aumento do número de associados. Entre os empreendimentos que estão em operação, considerando o período de 12 meses anterior ao da entrevista, ocorreu uma diminuição do número de sócios em seis empreendimentos, em 15 permaneceu igual e em 12 houve um aumento do número de sócios. Cruzando-se os dados referentes ao resultado econômico com a evolução do número de sócios, percebe-se que os grupos que apresentaram um crescimento no número de associados são, majoritariamente, aqueles que obtiveram sobras.

Um grande desafio do trabalho associativo é alcançar a eficiência através de processos democráticos, tendo por critério não apenas o retorno econômico mas, também, o aumento da participação nos debates e decisões, com conhecimento de causa, de todos os envolvidos no processo. Assim, os ganhos econômicos servem ao fortalecimento do trabalho associativo, estimulam as iniciativas econômicas solidárias, e fortalecem a capacidade de iniciativa – e não as relações de dependência – dos envolvidos no projeto.

Resumindo um perfil

Os dados sistematizados para a RMS e Litoral Norte da Bahia permitem, de forma resumida, apresentar o seguinte perfil dos empreendimentos associativos:

- * As atividades que concentram um maior número de empreendimentos são o artesanato, a agricultura, a coleta e processamento de material reciclável e a produção de alimentos;
- * As mulheres constituem pouco mais de um terço do total de associados que, em sua maior parte, é formado por pessoas com mais de 30 anos de idade. Face às imposições do mercado de trabalho, a possibilidade destas pessoas encontrarem um emprego regular assalariado é extremamente remota, restando a alternativa do trabalho realizado de forma individual, familiar ou associativa;
- * Os empreendimentos envolvem diferentes modalidades de trabalho associativo, sendo identificadas, na produção de bens ou serviços, as seguintes situações: I) produção individual e venda coletiva; II) produção coletiva e venda individual; III) produção e venda coletivas; IV) produção e venda individual com o uso de um equipamento coletivo; V) compra coletiva de matéria-prima para produção individual; VI) produção para o autoconsumo; e VII) obtenção de clientes para os associados;
- * O agravamento do desemprego se constitui na principal motivação para a organização dos empreendimentos associativos, seguido do desejo de desenvolver uma atividade na qual todos são donos, e de obter maiores ganhos através dessa forma de trabalho;
- * Os empreendimentos se estruturam, em sua maior parte, por iniciativa dos próprios associados que, em geral, já se conheciam antes de iniciar a atividade, sobretudo através das relações de família e/ou vizinhança;
- * Os recursos para iniciar a atividade provêm, majoritariamente, dos próprios associados, seguido das doações. A maioria dos empreendimentos que funciona em espaços emprestados, contam com instalações mais precárias ou inadequadas ao tipo de atividade que realizam do que aqueles que possuem instalações próprias. A dependência de recursos dos próprios associados ou de doações cerceia o surgimento e o desenvolvimento dos empreendimentos associativos, e compromete as condições necessárias à viabilidade econômica dos mesmos;
- * Na maior parte dos empreendimentos o conjunto ou parte dos associados já detinha uma experiência na atividade realizada pelo grupo. Os empreendimentos em que o conjunto dos associados já possuía experiência têm uma maior presença entre os que apresentam um resultado econômico positivo. Ressalte-se, entretanto, que a experiência anterior dos associados, por si só, não garante um resultado que permita pagar as despesas e obter uma sobra;
- * A quase totalidade dos grupos já recebeu algum tipo de assessoria, prestada pelo SEBRAE, universidades, órgãos governamentais e ONGs. Estas assessorias concentraram-se, principalmente, nos aspectos técnicos dos empreendimentos e nos princípios do cooperativismo e do associativismo. Parece claro, entretanto, que os grupos se ressentem de um maior apoio na elaboração e entendimento coletivo das condições necessárias à viabilidade dos empreendimentos, considerando, simultaneamente, os aspectos econômicos e associativos. Isto pressupõe o desenvolvimento de

instrumentos, conhecimentos e práticas adequadas à realidade específica dos empreendimentos da economia solidária;

- * A forma predominante de aquisição da matéria-prima é a compra em empresas ou junto a particulares. Os principais clientes são os moradores do próprio lugar e os comerciantes da região. Nenhum grupo está integrado a uma rede de comercialização;
- * A principal forma utilizada para a divulgação dos produtos ou serviços é o “boca a boca”. Quase metade dos grupos não possui nenhum equipamento de comunicação;
- * Quanto ao sistema de comercialização utilizado, predomina a forma em que a associação ou cooperativa faz a intermediação ou agenciamento da venda, o que pressupõe uma maior responsabilidade e comprometimento de cada associado para que a venda seja realizada com êxito;
- * A capacidade de produção das máquinas e equipamentos é considerada adequada e em bom estado de conservação pela maior parte dos grupos. Esta informação, entretanto, não deve obscurecer o fato de que muitos grupos estão operando em níveis de produção que não permitem, sequer, pagar os custos das atividades que realizam;
- * A quase totalidade dos grupos não realiza qualquer tipo de reserva destinada à manutenção ou depreciação das máquinas ou equipamentos, o que pode suscitar a ilusão de uma rentabilidade;
- * Poucos grupos conhecem o ponto de equilíbrio da atividade que realizam, ou seja, qual a quantidade mínima que precisa ser produzida e vendida para que a atividade não apresente prejuízo. Isto sugere um frágil conhecimento das condições necessárias para que o empreendimento tenha maior probabilidade de êxito;
- * Quase todos os grupos designam pessoas para as tarefas de administração, as quais, em sua maior parte, não recebem nenhuma remuneração por este trabalho específico. O uso de registros e anotações, entretanto, não se constitui numa prática corrente entre os grupos. Apesar disso, em quase todos eles existe a prática de se realizar uma prestação de contas para o conjunto dos associados;
- * Todos os grupos exercitam, de alguma forma, princípios democráticos de participação, sendo que, na maior parte, houve uma renovação das coordenações ou diretorias através do voto dos associados;
- * Pouco mais de um terço dos empreendimentos que estão operando conseguem um resultado econômico que permite pagar as despesas e obter uma sobra. Cruzando-se os dados referentes ao resultado econômico com a evolução do número de sócios, percebe-se que os grupos em que cresceu o número de sócios são aqueles que obtiveram sobras.

Os empreendimentos associativos, quando observados de perto, quase sempre revelam grandes dificuldades e fragilidades. Tal como existem hoje, apresentam-se de forma dispersa e fragmentada. Muitas vezes, a sua existência depende da presença ou do apoio de uma única pessoa ou instituição, o que leva ao risco de recriar, no interior do

grupo, relações que reforcem antigos e novos laços de dependência. Em outros casos ressentem-se, exatamente, da ausência de pessoa ou instituição que os auxilie no atendimento de alguma necessidade básica, difícil de ser contornada pelo grupo sozinho. Uma mudança de qualidade dos empreendimentos da economia solidária depende de aportes econômicos e sociais que não são reproduzíveis atualmente no seu interior e que limitam o seu desenvolvimento. Essa transformação transcende os aspectos estritamente econômicos, requerendo uma ação convergente e complementar de múltiplos atores e iniciativas nos campos político, econômico, social e tecnológico, envolvendo ONGs, sindicatos, igrejas, universidades, órgãos governamentais etc.

Como seqüência deste estudo, está sendo realizada uma nova pesquisa dos empreendimentos econômicos solidários abrangendo todo o Estado, em consonância com a pesquisa nacional coordenada pela SENAES, visando a construção de um banco de dados. Espera-se que as informações aqui sistematizadas contribuam para subsidiar a elaboração de políticas públicas e a realização de novos estudos e pesquisas no campo da economia solidária.

EMPREENDIMENTOS CULTURAIS EM SALVADOR

O presente estudo, conforme descrito anteriormente, visa identificar “as diferentes modalidades de empreendimentos associativos voltados à criação e reprodução de fontes de vida, através da produção de bens e serviços, materiais e/ou simbólicos, realizado de modo compartilhado entre os seus sócios ou integrantes e cujos resultados não sejam apropriados de forma assimétrica”.¹ Os agrupamentos de jovens que em Salvador vêm realizando um trabalho pedagógico-cultural e ao apresentarem perspectiva semelhante ao dos grupos de trabalho coletivo – gestão democrática e solidária com o intuito de firmar um novo tipo de contrato social – estão alinhados aos objetivos deste estudo, possibilitando também a observação pela ótica das associações culturais.

Nas últimas décadas, o agravamento dos problemas sociais nos centros urbanos brasileiros favoreceu o avanço da conexão entre cultura, educação, arte e trabalho. Desse encontro pode-se observar que o desenvolver de atividades lúdicas, além de permitir a criação no campo artístico ou esportivo, também contribui para fortalecer a auto-estima e definir uma identidade social para os jovens que se encontram à margem dos benefícios globais. As várias experiências indicam que nas comunidades populares, os múltiplos sentidos da cultura fazem despertar o senso de solidariedade entre os indivíduos, servindo muitas vezes de motivação ao exercício de práticas pedagógicas e associativas que resultam em alternativas de integração social e sustentabilidade econômica, conforme pode ser observado em inúmeras experiências bem-sucedidas.

A cultura é um instrumento que permite ao homem e a mulher se conhecerem, fortalecerem sua identidade individual e coletiva e ainda aprender, de forma lúdica, além de construir conceitos de ética e estética. A cultura como instrumento pedagógico colabora para a organização comunitária e política dos jovens (entrevista Umbu Ganzá, Recife-PE).²

Tal apreensão parece vir norteando o trabalho de diversos grupos culturais. Na Bahia, o Centro de Referência Integral de Adolescentes – CRIA, Projeto Axé, Liceu de Artes e Ofícios, CIPÓ - Comunicação Interativa, Fundação Cidade Mãe, Grupo Cultural Olodum, Circo Picolino, Bagunção, dentre outros, são exemplos de instituições que através de práticas culturais vêm possibilitando aos jovens vivenciarem experiências que certamente serão replicadas em suas vidas cotidianas.

O grande alcance da cultura em Salvador, sobretudo da música e da dança, favorece o desenvolver destas organizações culturais. Cidade marcada em diversos momentos pela

¹ Ver relatório Perfil dos Empreendimentos Econômicos Solidários na RMS e no Litoral Norte da Bahia.

² CASTRO, Mary *et alii*. *Cultivando vida, desarmando violências*. Brasília: UNESCO, 2001.

combinação entre a força do passado e o gosto pela novidade³, durante a década de 1990, mais uma vez, tal polaridade foi reafirmada. O movimento musical dos jovens moradores dos bairros populares da velha Cidade da Bahia ganhou o mundo, e terminou influenciando e sendo influenciado pelos ditames da indústria fonográfica. Grupos comunitários, como Olodum (Pelourinho), Araketu (Periperi), Ilê Ayiê (Liberdade) e Pracatum (Candeal), são exemplos deste convívio entre cultura de raiz e repertório simbólico adquirido via indústria cultural – televisão, cinema, rádio, jornais, revistas, CDs, publicidade, moda.

A visibilidade midiática que a cultura local galgou após o sucesso do estilo *axé music*, mesclado a outros elementos, possibilitou que a secular batalha pela igualdade de direitos sociais travada pela população afro-descendente se definisse no campo estético-musical. Circunstância que marcou inexoravelmente a sociedade baiana na virada do século XX.

Do ponto de vista prático, a produção fonográfica que também impulsiona o fluxo de visitantes à cidade repercute nas oportunidades criadas no mercado de trabalho local. O Censo do IBGE de 2000 comprova esta tendência – 10,7% dos soteropolitanos estiveram ocupados diretamente em diversos tipos de atividades artísticas (7,4% desenvolvem função de edição, impressão e reprodução de gravações); em atividades artísticas e espetáculos estão 2,0% dos postos de trabalho; em bibliotecas e museus, 0,25%. Em atividades correlatas, a exemplo de turismo, lazer e entretenimento, estão envolvidos cerca de 12% dos residentes na capital. Outras funções afins à cultura também podem ser consideradas, a exemplo dos trabalhadores sociais, associativos e pedagógicos conforme identificados neste estudo, ou ainda, os profissionais de educação formal, que indiretamente, mas de forma fundamental, também contribuem para que ocorram mudanças culturais na base organizacional da sociedade.

Superados os entraves que marcam Salvador – baixa escolaridade, deficiências na organização empresarial e associativa, concentração de capital e de oportunidades – as possibilidades no campo da cultura serão ampliadas significativamente, seja devido a vitalidade criativa dos indivíduos aqui residentes, seja porque tal atributo é altamente valorizado pela lógica informacional.

ALCANCE E OBJETIVO DA PESQUISA

O levantamento de dados e a definição de uma listagem das associações culturais populares, mesmo que pouco abrangente, posto que alcançou tão-somente 16 instituições, têm por mérito ampliar o conhecimento relativo a esses agrupamentos, instrumentando

³ Ver Milton Moura no artigo Quem quer comprar a cara desta cidade? Publicado pela SEI na *Bahia Análise e Dados*, v.8, n.1, 1998.

a definição de políticas públicas capazes de contribuir tanto para diversificação e qualificação dos bens culturais quanto para capacitação dos indivíduos que desempenham tais funções, entre outras possibilidades.

Para a construção da referida listagem foi utilizado o mesmo caminho metodológico que definiu o levantamento dos empreendimentos econômicos – indicação de instituições que realizam ou dão apoio ao trabalho pedagógico-cultural⁴. A partir daí foram selecionadas algumas instituições, formalizadas ou não, que desenvolvem atividades de capacitação de jovens em trabalhos culturais. A dificuldade de acesso a outros agrupamentos determinou o alcance restrito da pesquisa de campo realizada em julho de 2003. No entanto, as instituições identificadas são representativas das circunstâncias que marcam a realidade deste tipo de “fazedores” de cultura em Salvador.

Mais uma vez, reafirma-se a crença de que a sistematização e a divulgação de informações relativas à produção cultural é importante para a definição de políticas públicas e privadas que contemplem e ampliem as inúmeras possibilidades relativas à atividade cultural de maneira estrita – produção de bens culturais – como também a outras capazes de transformar a forma de expressão, o modo de criar e de viver dos cidadãos soteropolitanos.

MAPEANDO OS EMPREENHIMENTOS

As instituições entrevistadas são, em sua maioria, associações culturais (10 grupos) organizadas formalmente há mais de sete anos. A Escola Picolino de Artes do Circo, criada em 1985, e o Grupo Cultural Terra Viva, fundado em 1977, que assume a condição de cooperativa, são precursores deste tipo de experiência. Dois outros grupos se inscrevem como ONGs (Projeto Axé e Associação Pracatum Ação Social). Alguns funcionam informalmente, é o caso do Bando de Teatro Olodum, associado há 12 anos a ONG Teatro Vila Velha, que busca inspiração na cultura negra e, também, do Orúm Axé Calabar, do Grupo de Dança Stilo, e do Trilharte, este apoiado pelo Araketu (Tabela 42).

Este levantamento sobre Empreendimentos Culturais confirma que a última década do século passado foi decisiva para a conformação destes organismos culturais – dentre os 16 grupos pesquisados, 13 foram criados entre 1991 e 2000. Um conjunto de fatores fez acelerar esta tendência: a afluência dos movimentos sociais, sobretudo, das organizações não-governamentais; a visibilidade midiática da cultura popular de Salvador marcada pelo sucesso da indústria fonográfica e do carnaval; a produtividade cultural dos baianos e o alto índice de necessidades sociais.

As entrevistas também indicaram que dentre os grupos observados existem duas ten-

⁴ Foram utilizados os cadastros do CRIA e do Bando de Teatro Olodum.

dências prevaletentes quanto à capacidade de organização e de comercialização: os grupos que, em níveis diferenciados, buscam construir e comercializar os bens culturais (Grupo 1); e aqueles que apresentam uma perspectiva tão-somente educacional (Grupo 2) (Tabela 43).

Segundo esta ótica as instituições ficam assim distribuídas:

- * Grupo 1: Tupã Teatro; Grupo Cultural Bagunção; Grupo Cultural Terra Viva; Bando de Teatro Olodum; Associação Pracatum Ação Social; Centro Projeto Axé; Triharte; Escola Picolino de Artes do Circo.
- * Grupo 2: Grupo de Capoeira Ali Ba Obá; Cia de Dança e Teatro E²; Grupo de Capoeira Vivendo e Aprendendo; Beje Eró; Associação de Capoeira Toques de Berimbaus; Grêmio Cultural e Carnavalesco Furacão da Alegria; Dança Stilo; Grupo Orúm Axé Calabar.

A elevada capacidade de envolver os jovens das comunidades nos projetos culturais é uma informação que desperta a atenção. Estima-se que cerca de 1599 indivíduos estejam, de alguma forma, integrados às atividades propostas. Entretanto, alguns deles têm alcance maior. O Grupo Cultural Bagunção, a Escola Picolino de Artes do Circo e o Centro Projeto Axé juntos agrupam cerca de 900 pessoas de várias faixas etárias. A prevalência de jovens entre 18 e 25 anos (54%) não exclui a participação do público adulto, cerca de 336 indivíduos (21%) têm acima de 25 anos (Tabela 44).

Do ponto de vista do gênero, a presença masculina é um pouco maior (55,7%) quando se trata da participação em atividades que se caracterizam como cultura de raiz – capoeira, percussão, puxada de rede, maculelê (Tabela 45). Já nas associações de artesãs, a presença feminina é maior, 51,7% (ver Tabela 4 do relatório Empreendimentos Econômicos).

As manifestações artísticas mais comuns são música, dança, teatro e circo. Aqui se misturam das tradições populares, decorrentes da experiência da população afro-descendente, a exemplo, capoeira, puxada de rede, maculelê, dança afro, samba-de-roda, à expressão contemporânea da “cultura de rua” – arte circense, peças teatrais que tratam do cotidiano, moda *fashion*, artesanato de papel reciclado, música, inserção na mídia. Tal mistura resulta da vivência cotidiana de jovens residentes nas comunidades onde o espaço público é por excelência local de socialização e de acesso direto ou indireto aos elementos que regem o fluxo de informação global: indústria cultural, consumo, turismo, violência, exclusão, dentre outros.

Quadro 1
Que tipo de bem cultural é produzido por estes grupos?

Grupos Culturais	Atividade Desenvolvida	Jovens Envolvidos
Grupo 1		1057
Grupo Cultural Bagunção	Música, teatro, venda de material reciclado	300
Bando de Teatro Olodum	Espectáculo teatral	30
Associação Pracatum Ação Social	Escola de música particular	31
Escola Picolino de Artes do Circo	Escola de arte circense e venda de espetáculo	430
Centro Projeto Axé	Escola de arte-educação e venda de confecções produzidas pelo grupo	170
Grupo Cultural Terra Viva	Oficinas e comercialização de espetáculos de dança, percussão e teatro	85
Trilharte - Grupo de Pesquisa do Movimento das Artes Cênicas	Produção e apresentação de espetáculos teatrais	04
Tupã Teatro	Montagem e apresentação de espetáculos teatrais	07
Grupo 2		542
Grêmio Cultural e Carnavalesco Furacão da Alegria	Aulas de percussão e organização do bloco de carnaval com adesão gratuita	150
Grupo Orúm Axé Calabar	Oficinas de comunicação, teatro, dança	22
Cia de Dança e Teatro E ²	Oficinas de teatro, percussão, dança, coral, artes plásticas e capoeira	90
Grupo de Dança Stilo	Ensaio de dança	10
Grupo de Capoeira Vivendo e Aprendendo	Aulas de capoeira, maculelê, puxada de rede, dança afro	150
Projeto Beje Eró	Grupos teatrais, dança afro, percussão, artesanato e reforço escolar	10
Associação de Capoeira Toques de Berimbaus	Aulas de capoeira, maculelê, samba-de-roda	90
Grupo de Capoeira Ali Ba Obá	Aulas de capoeira, maculelê, samba-de-roda	20
TOTAL		1.599

Fonte: SEI / NET-UCSAL. Pesquisa Empreendimentos Solidários, 2004.

No entender de Moura,⁵ a tensão que marca a cultura soteropolitana – reverência a tradição e atração pelo moderno – antes de evidenciar contradições ou conflitos, expõe, na prática, um aspecto da globalização que vem sendo discutido no meio acadêmico:

⁵ Entrevista concedida pelo professor Milton Moura, da Universidade Federal da Bahia, a autora deste relatório em janeiro/2004.

O debate relativo à noção de tradição tanto pode ser conduzido por autores consagrados em disciplinas convencionais como a historiografia (é o caso de Hobsbawm), quanto em diálogo com os defensores dos Estudos Culturais (a exemplo de Anderson, Hall e Bhabha). Isso porque, nos dias atuais, não faz mais tanto sentido se referir à tradição como sendo o resultado de um acervo de costumes e de ícones identitários que foi trazido e guardado no passado.

O que reúne e organiza o conjunto identitário é, justamente, a narrativa que o propõe como tradição, por apresentar modos de ser singular – culinária, música, coreografia, instituições políticas, religiosas e familiares, escolas, dentre outros. O uso de recursos tecnológicos ou de materiais de última geração em elementos cultivados como tradicionais não provoca em si contradição. Em todo o mundo, estudos mostram que grupos indígenas se sentem satisfeitos ao serem filmados ou gravados, ou ainda, que alguns estilos musicais, como o *hip hop* e o *rap*, que já nascerem universalizados, demonstram que existe uma interface intrigante entre elementos percussivos que remetem à africanidade, ao tribalismo, ao comunitário, e ao uso de equipamentos e procedimentos tecnológicos relativamente sofisticados. Assim, o tradicional faz sentido, principalmente, ao se apresentar com poder de interpelar a existência atual.

A experiência dos jovens aqui pesquisados ou mesmo de outros grupos culturais locais, sobretudo aqueles que se integram à lógica mercantil, confirmam os pressupostos observados pelos estudiosos. Também demonstra que a cultura é um fator que conecta Salvador aos valores da sociedade informacional, mesmo que por caminhos transversos.

Um exemplo emblemático é o de uma associação de artesanato localizada em Porto de Sauípe, ao litoral norte da Bahia. A Vila de Porto de Sauípe se manteve praticamente isolada até o início da década de 1990, quando um conjunto de circunstâncias alterou a ecologia local: a região se consolidou como área de destinação turística; a Linha Verde – rodovia que liga Salvador a Aracaju – ampliou a circulação de veículos e de pessoas; e a implantação do Complexo Costa de Sauípe, megaempreendimento de turismo e lazer. Assim, os moradores da Vila assistiram a uma transformação em seu hábitat – de vila de pescadores e mulheres artesãs que produziam para a subsistência à vizinha de um complexo hoteleiro. De uma comunidade quase familiar, onde habitavam cerca de 1500 pessoas, a população do distrito ampliou-se para 6000, entretanto, poucos se adequaram às exigências definidas pelo empreendimento.

Nessa realidade, repleta de aspectos questionáveis, dentre estes, a inserção *out side* da população local às benesses do estilo de vida propiciado pela oferta de serviços turísticos, as artesãs de Porto de Sauípe estão conseguindo, pela opção do empreendimento solidário, ao mesmo tempo, preservar a cultura tradicional do artesanato de corda e obter ganhos econômicos em consequência do implemento de práticas inovadoras, que envolvem desde o exercício do associativismo, a melhoria na qualidade do produto, até o manejo sustentável da matéria-prima. O resultado vem sendo a valorização econômica, ecológica e cultural dos produtos ofertados.

Vale destacar que a referida associação de artesãs, nos últimos anos, tem sido beneficiada pelo implemento de programas de capacitação e de outros tipos de assessorias. Tais ensinamentos, ao contribuírem para qualificar a oferta e ampliar a capacidade gerencial

do grupo vêm permitindo a diversificação e amplitude do alcance comercial dos bens culturais produzidos na região. Ao tempo em que também possibilitam a conexão entre o turismo regional e a produção local, circunstância que poderá influenciar tal parceria em outras atividades associativas, possibilitando a organização em cadeias produtivas (ver neste trabalho a entrevista com Paul Singer).

QUE MOTIVOS LEVAM OS JOVENS A SE ENVOLVEREM COM ESTES GRUPOS CULTURAIS?

A motivação artística e social foi apontada por todos os entrevistados como sendo a razão que impulsionou a criação dos Grupos Culturais. A combinação entre o desejo de minimizar as deficiências sociais, a ânsia em manter acesas as tradições, ou ainda, a aspiração em desenvolver novas técnicas, foram aspectos que incentivaram os instrutores, originários das comunidades ou não, à prática da arte-educação. Quando questionados relativamente à possibilidade destes grupos se transformarem em um empreendimento em que todos fossem donos, apenas o Grupo Cultural Bagunção afirmou ter em mente esta perspectiva. O item ações visando construir alternativas às políticas ou à produção cultural existentes foi considerado pouco relevante (Tabela 46). Vale destacar que 74,5% dos indivíduos envolvidos têm mais de 18 anos (Tabela 44).

Tal como acontece com os empreendimentos econômicos, também aqui os recursos usados para dar início às atividades advêm da reserva dos próprios integrantes (10 grupos), outra fonte, menos comum, mas também utilizada, é a doação. Neste caso se encontram alguns integrantes do Grupo 1. Dentre as instituições doadoras, observa-se que as empresas e suas fundações participaram com 30% dos recursos, também contribuíram a igreja e a comunidade local. Apenas um agrupamento utilizou empréstimo público municipal (Tabela 47).

QUAL O GRAU DE SUSTENTABILIDADE DOS GRUPOS CULTURAIS?

Nenhum dos entrevistados afirmou que a sua instituição é auto-suficiente financeiramente. A captação de recursos e a venda de bens culturais são as principais fontes. Cinco empreendimentos conseguem através da comercialização remunerar parcialmente os seus membros (Tabelas 48 e 49). O não-acesso à capacitação gerencial define esta circunstância; a grande maioria (13 grupos) nunca recebeu nenhum tipo de apoio institucional e apenas três associações tiveram acesso às técnicas de gestão e administração (Tabela 51).

Até o momento, a captação de recursos privados e públicos e o acesso às leis de incentivo são os recursos que vêm permitindo a sustentação financeira dos grupos cujo trabalho tem maior alcance. O cumprimento das metas sociopedagógicas e a visibilidade na mídia são fatores que jogam um importante papel para o alcance dessas fontes. As razões são de ordem prática, já que a grande empresa, quase sempre pertencente a

grupos nacionais, além da responsabilidade social, espera que tal recurso contribua para reforçar positivamente a sua imagem. Com intenção de outra natureza, os governos nas instâncias estadual e federal, assim como, os organismos internacionais buscam retorno pela otimização dos recursos aplicados (Tabela 52).

Quando se trata de comercialização, inúmeras são as dificuldades apontadas pelos entrevistados. A ausência de um produtor é vista como sendo um dos principais entraves, entretanto, quando se referem ao trabalho deste profissional, quase sempre, lhe é atribuído o designo de articulador cultural, papel quase sempre desempenhado pelo instrutor do grupo. Poucos são aqueles que o descrevem como um articulador de negócios, isto acontece, geralmente, entre os que têm acesso à captação de recursos. O revés desta moeda pode ser constatado em outro item arrolado como limitante à entrada no mercado – o indicativo da pouca valorização dos bens culturais locais (Tabela 50).

A venda de espetáculos ou de produtos artesanais, mesmo não sendo a principal fonte, é a forma de arrecadação em que alguns grupos conseguem obter retorno. Tal como ocorre com os empreendimentos econômicos, apenas 30% conseguem através destes recursos remunerar parcialmente os seus membros (Tabela 49). Os fatores que regulam a formação do preço médio do bem cultural são custo da produção e preço médio de mercado. A negociação quase sempre é venda à vista ou a prazo (Tabelas 53 e 54).

As apresentações dos espetáculos, comumente, são realizadas nas escolas, nas comunidades e em teatros. Com menor frequência, também, há contratos com empresas e espaços turísticos (Tabela 55). Apenas três grupos não tornam público o resultado de suas produções.

COMO OS GRUPOS CULTURAIS DIVULGAM OS SEUS PRODUTOS E SE ARTICULAM?

Em uma sociedade como a brasileira, por razões que não cabe investigar neste estudo, a indústria cultural, e particularmente a televisão, tornou-se, nos últimos 50 anos, o veículo de informação preferencial, sobretudo para os indivíduos residentes em comunidades populares, que não dispõem de outras opções de conhecimento. Tal circunstância contribuiu para formação de valores e referências de cunho mercantil, outras vezes de natureza lúdica ou prática, que se tornam, pelo senso comum, uma unanimidade, sobretudo para os jovens. A definição de marca que personalize um empreendimento parece estar inscrita nesta situação. Dentre as entidades entrevistadas, até mesmo aquelas que almejam tão-somente a ação sociocultural, entendem que a definição de uma marca dá personalidade ao grupo. Apenas um, de natureza informal, declarou não utilizar tal recurso (Tabela 56).

Do ponto de vista da comunicação, observa-se que propaganda “boca a boca” é a mais amplamente difundida. Dentre os meios eletroeletrônicos, o rádio é o mais comum. Televisão e jornal aparecem com menor frequência devido ao custo elevado da inserção,

geralmente os grupos que optam pelo uso destas mídias são aqueles que captam recursos externos (Tabela 57).

Quando questionados quanto à disponibilidade dos meios de comunicação em suas sedes, estas, quase sempre emprestadas (apenas Associação Pracatum de Ação Social dispõe de espaço próprio), sete agrupamentos, pertencentes ao Grupo 2, declararam não dispor de nenhum tipo de aparelho eletrônico. Já entre os classificados no Grupo 1, a situação é menos grave, posto que seis dos oito entrevistados têm acesso ao telefone, fax e computador. Também no Grupo 2, as associações estão interligadas a internet e utilizam a rede com o intuito de divulgar o produto cultural e buscar sinergia com grupos similares. Apenas três grupos declararam que usam esta mídia para divulgar o projeto pedagógico (Tabelas 58 e 60).

Dada a importância do acúmulo de conhecimento para a tarefa pedagógica, de modo geral, os grupos arquivam os resultados dos trabalhos culturais utilizando os recursos de vídeo e de fotografia, assim como, o de *folders* (Tabelas 59, 61 e 62).

A arte-educação tem se apresentado como sendo um rico canal de produção cultural para os jovens, sobretudo, nos grandes centros urbanos do Brasil. Tal experiência aponta para, pelo menos, duas tendências: a cultura como instrumento de expressão e integração social para aqueles que estão à margem dos benefícios globais e a alternativa de organização solidária como sendo um outro canal de geração de emprego e renda. A combinação destes fatores poderá, em médio prazo, se constituir em uma nova perspectiva de criação cultural e de identidade para parcela significativa da população brasileira.

EMPREENDIMENTOS SOLIDÁRIOS: UMA AFIRMAÇÃO DE CIDADANIA

Os empreendimentos solidários, mesmo inseridos no mundo do mercado, de trocas e de cálculo econômico, por mais simples e modestos que sejam, apresentam uma lógica ou uma racionalidade que os diferem daqueles que historicamente caracterizam a empresa capitalista. Esta afirmação se sustenta na apreensão de que economia de mercado e capitalismo não são a mesma coisa (BRAUDEL, 1985; 1996).

Para o referido autor, o verdadeiro signo do capitalismo reside numa camada superior da hierarquia do mundo dos negócios. Como indica Wallerstein (1987), Braudel reformula a relação entre mercado e monopólio, atribuindo aos monopólios o papel de elemento-chave do sistema capitalista. Face ao poder de monopólio das grandes empresas que as permite impor os preços e induzir o consumo, as chamadas leis do mercado seriam inócuas. O que caracterizaria o jogo superior da economia seria a possibilidade de transitar de um monopólio para outro. Desfrutando do privilégio de poder escolher, o capital volta-se, alternada ou simultaneamente, para os lucros do comércio, da indústria, da especulação financeira, dos empréstimos ao Estado etc.¹

Por outro lado, a atividade produtiva pressupõe a divisão do trabalho e, portanto, de trocas. Sem o mercado não haveria economia no sentido corrente da palavra, mas uma vida fechada na auto-suficiência. Ontem como hoje haveria uma economia de mercado constituída por diferentes modalidades de trabalho responsáveis por um volume significativo de trocas de bens e serviços, sem que assumam uma configuração capitalista inevitável.²

Esta matriz de observação contribui para a percepção de atividades que se realizam numa margem extensa e inferior da economia, que usualmente escapam às estatísticas, mas que não são menos relevantes para a população, sobretudo quando se considera a crescente inaptidão da economia capitalista em absorver a força de trabalho através do emprego assalariado.

Diferentemente da empresa capitalista moderna, automatizada, que na busca do lucro, da competitividade e da produtividade desloca trabalhadores e fecha oportunidades de

¹ "A visão convencional das ciências sociais, do discurso político e dos meios de comunicação de massa é que capitalismo e economia de mercado são mais ou menos a mesma coisa, e que o poder do Estado é oposto a ambos. Braudel, ao contrário, encara a emergência e a expansão do capitalismo como absolutamente dependentes do poder estatal, constituindo-se esse sistema na antítese da economia de mercado". (Citação de Wallerstein reproduzida por Arrighi, Giovanni. O Longo Século XX, Rio de Janeiro, Contraponto; São Paulo, Editora Unesp, 1996, p.10)

² Sobretudo num país como o Brasil, é preciso indagar sobre a situação de milhões de pessoas que vivem do trabalho realizado de forma individual ou familiar.

trabalho, os empreendimentos da economia popular solidária não podem dispensar os filhos, filhas, cônjuges ou idosos que gravitam no seu entorno. E, como indicam os dados relativos aos empreendimentos solidários pesquisados na RMS e no Litoral Norte da Bahia, os grupos se estruturam, sobretudo, a partir dos laços estabelecidos pelas relações familiares e/ou de vizinhança.

A racionalidade da economia popular solidária está ancorada na geração de renda destinada a prover e repor os meios de vida e na utilização dos recursos humanos próprios, englobando unidades de trabalho e não de inversão de capital. Ou seja, baseia-se na lógica da necessidade, expressando o reverso da lógica do capital.

Alguns empreendimentos econômicos associativos, por sua própria natureza, relacionam o aumento da produção ao número dos associados. É o caso, por exemplo, da comercialização coletiva da produção de artesanato e laranja observados neste mapeamento. Nesse caso, diferentemente da empresa capitalista, para os empreendimentos associativos é através do aumento do número de trabalhadores envolvidos com o processo de venda coletiva que isso ocorre.

A eficiência dos empreendimentos associativos, econômicos e/ou culturais, não pode ser aferida pela capacidade de seus integrantes transformarem-se em pequenos ou em médios empresários, mas pela capacidade de assegurarem e ampliarem postos de trabalho de qualidade, condições efetivas de gerenciamento participativo, autônomo e responsável, além de fomentar o surgimento de outros empreendimentos desta natureza. Nesse sentido, a lógica do trabalho associativo difere da lógica empresarial e privada que, para a maximização do lucro, persegue a eficiência, a competitividade e a produtividade, mesmo que às custas da destruição de postos de trabalho, da discriminação do trabalho feminino, da eliminação das iniciativas concorrentes e de prejuízos à saúde e ao meio ambiente.

É importante, portanto, que as condições que garantem a viabilidade dos empreendimentos solidários sejam pensadas de forma apropriada, posto que a lógica destes empreendimentos é mais complexa do que a busca do lucro – nas condições dadas, são os postos de trabalho que se perseguem.

A consolidação dos empreendimentos solidários pressupõe a utilização de instrumentos, conhecimentos e práticas adequadas à sua realidade específica. Nestes termos, o estudo de viabilidade dos empreendimentos associativos contribui para a reflexão prévia sobre todos os aspectos que envolvem o empreendimento, estimulando o grupo a conferir e, se for o caso, aperfeiçoar o conhecimento sobre a atividade que realiza ou quer implementar, permitindo identificar e fortalecer as condições necessárias para que o projeto tenha êxito³.

³ Ver, a respeito, a publicação "*Puxando o fio da meada: viabilidade econômica de empreendimentos associativos I*", editada pela CAPINA – Cooperação e Apoio a Projetos de Inspiração Alternativa e disponível no [site www.capina.org.br](http://www.capina.org.br).

No caso das organizações populares, para que o projeto tenha sucesso, é essencial que o estudo de viabilidade seja feito com a participação consciente de todos os envolvidos. Ou seja, todos precisam dispor do conjunto de informações necessárias para avaliar e decidir, com segurança, sobre a viabilidade do projeto que pretendem implementar. Este é o maior desafio para o sucesso do projeto.

A análise de viabilidade de empreendimentos solidários, para ser eficaz, não se resume aos aspectos estritamente técnicos ou aos cálculos econômicos, envolve também as questões associativas. São estas questões que definem os compromissos e responsabilidades de cada um e do conjunto dos envolvidos no projeto. O bom tratamento dessas questões é uma condição essencial para o sucesso do empreendimento.

Mesmo quando o projeto é viável do ponto de vista estritamente econômico, surgem muitas tensões e conflitos pelo fato das “regras do jogo” não terem sido previamente combinadas. Antes de iniciar a atividade, convém que cada um dos envolvidos reflita sobre as implicações do projeto em termos de compromissos e responsabilidades que terão que ser assumidos. É preciso combinar previamente as relações de convivência, vislumbrando não apenas os benefícios esperados de uma atividade econômica, mas antevendo o trabalho. Neste sentido, por exemplo, podem ser formuladas, entre outras, as seguintes questões:

- * Quais os objetivos do grupo?
- * Quem vai participar do projeto? Participam sócios e não-sócios? Em que condições?
- * Qual a responsabilidade de cada um dos envolvidos ao aceitar participar da atividade?
- * Quem vai ser o responsável pela manutenção dos equipamentos?
- * Qual o método de trabalho a ser utilizado? Será a partir do conhecimento de algum dos membros ou de outro grupo, ou resultado de uma criação coletiva (para os grupos culturais)?
- * Quais são as tarefas de administração? Como serão realizadas?
- * Que anotações e registros físicos e financeiros (compras, produção, vendas) são necessários? Quem vai fazer e como serão feitas essas anotações? É preciso aprender como se faz isso? Como proceder?
- * Quem vai cuidar das vendas? Um associado? O grupo todo? Um produtor cultural (para os grupos culturais)?
- * Qual será o destino das sobras que venham a ser obtidas? E no caso de haver prejuízos?
- * Como serão tomadas as decisões?

Aparentemente, tais indagações não pertencem ao campo da viabilidade econômica em si, mas o seu não-equacionamento interfere na possibilidade do grupo se manter unido, fator essencial à viabilidade econômica do projeto.

A cooperação consciente é condição indispensável para que o êxito econômico se tradu-

za no fortalecimento das relações de autonomia entre os associados, assim se contrapondo a reprodução das relações de dependência no interior do grupo. Desta forma, os empreendimentos solidários podem ser portadores de um relevante conteúdo de emancipação, na medida em que estendem o princípio da cidadania à gestão do trabalho (SANTOS, 2002).

Os empreendimentos culturais aqui identificados, motivados pelo exercício do trabalho pedagógico-cultural, ao agregarem à sua organização o entendimento de que a cultura, além do atributo lúdico e criativo, pode suscitar modalidades de trabalho economicamente viáveis e emancipadoras, poderão ampliar não-somente as suas oportunidades, como descortinar novos horizontes.

Em um país onde o batuque, a dança e a música sempre foram recursos utilizados para expressar resistência, espera-se que no momento em que surgem outras alternativas de organização do trabalho, a disseminação de empreendimentos solidários, além de ampliar a riqueza do patrimônio cultural, possa representar, também, uma fonte pulsante de vida e interação, conforme vem sendo delineado pelo movimento de vários grupos culturais.

Entretanto, toda cautela é pouca quando se busca perscrutar os caminhos que se interpoem ao que se convencionou denominar de economia solidária, posto que não é incompatível à lógica do discurso conservador decantar e retraduzir os atributos que tal conceito busca expressar, transformando-o numa miragem. Por estes desígnios, e em poucas palavras, ao capital caberiam os recursos públicos e, aos pobres... a solidariedade.

Deve-se ter claro, portanto, que não se trata de conceber ações e políticas direcionadas à economia popular solidária sob a forma de programas compensatórios, filantrópicos, caritativos, mas de medidas que instiguem uma afirmação cidadã do trabalho, que deve ser vivida, recriada e reposta a cada dia.

Num país como o Brasil, que nunca experimentou o *Welfare State* europeu e onde um grande contingente de trabalhadores sempre esteve fora do emprego assalariado regular, a expansão consistente dos empreendimentos da economia solidária inscreve-se no processo mais amplo de transformação do trabalho: do estatuto de carência para o estatuto político de produtor e produto da cidadania. Representa, portanto, um passo e uma forma de caminhar, ao lado de outros, no itinerário pela desmercantilização da força de trabalho. É no âmbito desse processo maior que também é possível antever as potencialidades emancipadoras dos empreendimentos associativos e as expectativas em relação à economia solidária, não como algo que se encerre em si mesmo, mas convergindo conjuntamente com outras iniciativas, antigas e novas, suscitadas pelo exercício de uma prática social transformadora.

SOLIDARIEDADE NA ECONOMIA: UMA ALTERNATIVA À COMPETIÇÃO CAPITALISTA

Paul Singer*

O Secretário Nacional do Ministério do Trabalho, professor Paul Singer é um dos principais propositores da economia solidária como um outro modo de produzir, cujos princípios básicos são a propriedade coletiva ou associada do capital e o direito à liberdade individual. Em seu entender, a aplicação desses princípios une todos os que produzem numa única classe de trabalhadores na qual todos igualmente são possuidores do capital através do trabalho cooperativo, associativo ou sociedade econômica. Visando ampliar o debate relativo ao implemento desta concepção de trabalho no Brasil, sobretudo no Nordeste, este número da Série Estudos e Pesquisas -SEP entrevista o Secretário.

SEP – Hoje, no Brasil, o trabalho associativo é a base para a construção de uma economia solidária. Entretanto, no Nordeste, este tipo de iniciativa ainda é incipiente. De que forma o Secretário acredita que a experiência associativa vá contribuir para superar as atuais fragilidades destes empreendimentos?

Paul Singer – A grande arma para a superação das fragilidades é a ajuda mútua entre associações, cooperativas e agências de fomento, que hoje estão unidas no Fórum Brasileiro de Economia Solidária. Há um visível fortalecimento da economia solidária no país e a Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES), do Ministério do Trabalho e Emprego, cuja missão é formular e implementar políticas públicas para difusão e fortalecimento da economia solidária, foi mais um passo nesta caminhada.

Quanto às fragilidades, acredito que estão sendo gradativamente superadas, tanto pelos esforços dos próprios cooperadores como pelo apoio que recebem do que chamamos Agências de Fomento da Economia Solidária – entidades criadas pela Igreja, como a Cáritas, pelos sindicatos, como a Agência de Desenvolvimento Solidário (ADS), ou ainda, pela Associação Nacional de Trabalhadores em Empresas Autogestionárias (ANTEAG), ou pelas universidades, como as Incubadoras de Cooperativas Populares, além de diversas outras.

SEP – Segundo o resultado da pesquisa SEI-UCSAL para a RMS e Litoral Norte da Bahia, as duas principais razões que motivaram a formação de empreendimentos associativos foram uma alternativa ao desemprego e ter uma atividade em que todos

*Paul Singer é economista, foi professor titular da Universidade de São Paulo (USP), onde exerceu a coordenação acadêmica da Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares. Atualmente é Secretário Nacional de Economia Solidária do Ministério do Trabalho e Emprego. Algumas obras publicadas: *Introdução à economia solidária* (2002); *Uma utopia militante: repensando o socialismo* (1998); *Para entender o mundo financeiro* (2000); *Globalização e desemprego: diagnóstico e alternativas* (1998).

são donos. Vale também considerar que na RMS, segundo dados da PED-RMS, os trabalhadores autônomos são 23,1% dos ocupados, o emprego doméstico é de 10,1% e a taxa de desemprego é de aproximadamente 27%. Nessas condições, como as políticas públicas podem incentivar a formação de uma economia com base na solidariedade?

PS – Segundo a pesquisa SEI-UCSAL, a metade das cooperativas entrevistadas surgiu por iniciativa dos próprios associados e 36,6% por incentivo de outra instituição (ver tabela 8). As políticas públicas necessárias são as que difundem a cultura cooperativa entre as populações carentes e permitem ampliar as atividades que dão incentivo e apoio aos empreendimentos solidários. Mais concretamente, aproveitar programas sociais, como o Primeiro Emprego do Ministério do Trabalho para incentivar os jovens a se organizarem em associações ou cooperativas; ou ainda, utilizar os recursos do Plano Nacional de Qualificação para capacitar cooperativados melhorando seu desempenho econômico à base da autogestão, além do desenvolvimento de outras políticas.

SEP – A pesquisa também aponta que o trabalho associativo tem sido decorrente do esforço exclusivo dos próprios trabalhadores: a maior parte dos empreendimentos foi organizada por iniciativa dos próprios associados; o conhecimento técnico é limitado e menos da metade dos empreendimentos obtêm sobras em seu negócio. Portanto, pelo menos dois desafios estão postos: ampliar o conhecimento técnico e buscar a viabilidade econômica através de processos democráticos. Incentivar a preparação de instituições públicas e de ensino apropriada aos empreendimentos associativos pode ser um caminho? A SENAES pretende atuar neste sentido?

PS – Hoje já existe uma profusão de instituições que se dedicam a esta tarefa. Introduzir a economia solidária no currículo das escolas profissionalizantes e de ensino fundamental e médio deve ser um objetivo de longo prazo, pois antes precisamos preparar os professores para cumprir esta tarefa. As universidades, sobretudo as que possuem incubadoras de cooperativas populares, já se dedicam a isso, inclusive com a criação de programas de pós-graduação em economia solidária. Penso que vai levar alguns anos, ainda, antes que possamos iniciar “a preparação de instituições públicas e de ensino” para tais funções.

SEP – Ainda segundo a pesquisa, mais da metade dos grupos usaram recursos próprios para iniciar a atividade, alguns receberam doações e nenhum teve acesso ou recorreu ao crédito. Ou seja, embora recentemente venha se expandindo o microcrédito, tudo indica que este se destina ao trabalhador por conta própria e não aos empreendimentos associativos. Se isto é verdade, como SENAES pretende estimular uma política de crédito que seja apropriada aos empreendimentos associativos?

PS – O microcrédito, como o nome diz, destina-se a oferecer pequenos empréstimos a pessoas pobres que já têm ou pretendem abrir um negócio próprio. Ele não se destina a cooperativas ou associações produtivas, cujas necessidades produtivas são maiores. A SENAES está propondo que recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), do Ministério do Trabalho, sejam utilizados numa linha de financiamento para cooperati-

vas e produtores associados. Sugerimos o mesmo a bancos federais, que também estão propensos a aceitar a idéia.

SEP – Conforme os resultados da pesquisa, os principais setores que têm trabalho associativo são: artesanato, agropecuária, pesca, coleta e processamento de material reciclável, que não se organizam entre si. Como essas associações poderão se integrar a um mercado mais amplo e como as políticas públicas poderão contribuir para esse fim?

PS – Artesanato, agropecuária, pesca e reciclagem de resíduos são atividades que se organizam em cadeias produtivas. Artesãos utilizam madeira, osso, couro, palha, pedra, papel e outros materiais que são produzidos a montante; os produtos artesanais, por sua vez, são vendidos a jusante, alimentando um importante comércio especializado. O mesmo se aplica à agropecuária, pesca e reciclagem. Os materiais reciclados, como papel, alumínio, plásticos etc. abastecem ampla cadeia de processadores, cujos produtos finais são também comercializados. Isso abre amplas oportunidades para a economia solidária, pois tanto fornecedores como revendedores das cooperativas podem decidir se organizar de forma autogestionária. A Secretaria Nacional de Economia Solidária está apoiando agências de fomento, como a ADS, que se dedicam à construção de complexos de cooperativas, formados (tal como ocorre em Mondragón, na Espanha) por cooperativas que transacionam grande parte de sua produção entre si.

REFERÊNCIAS

ARRIGHI, Giovanni. *O longo século XX*. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996, p.10.

BRAUDEL, F. *Os Jogos das trocas*. Lisboa-Rio de Janeiro: Cosmos, 1985.

_____. *O tempo do mundo*. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

COOPERAÇÃO E APOIO A PROJETOS DE INSPIRAÇÃO ALTERNATIVA. *Puxando o fio da meada*: viabilidade econômica de empreendimentos associativos I. Rio de Janeiro: CAPINA, 1998. Disponível em: <<http://www.capina.org.br>>. Acesso em: 20 Jan 2004.

_____. *Retomando o fio da meada*: viabilidade econômica de empreendimentos associativos II. Rio de Janeiro: CAPINA, 1999. Disponível em: <<http://www.capina.org.br>>. Acesso em: 20 Jan 2004.

CASTRO, Mary et al. *Cultivando vida, desarmando violências*. Brasília: UNESCO, 2001.

CORAGGIO, J. Da economia dos setores populares à economia do trabalho. In: KRAYCHETE, G. (Org.). *Economia dos setores populares*: entre a realidade e a utopia. Petrópolis: Vozes; Rio de Janeiro: Capina; Salvador: CESE: UCSAL, 2000.

GAIGER, L. Sentidos e possibilidades da economia solidária hoje. In: KRAYCHETE, G. (Org.). *Economia dos setores populares*: entre a realidade e a utopia. Petrópolis: Vozes; Rio de Janeiro: Capina; Salvador: CESE: UCSAL, 2000.

KRAYCHETE, G. (Org.). *Economia dos setores populares*: entre a realidade e a utopia. Petrópolis: Vozes; Rio de Janeiro: Capina; Salvador: CESE: UCSAL, 2000.

SANTOS, Boaventura de Souza (org.). *Produzir para viver*: os caminhos da produção não capitalista, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 2002.

MOURA, Milton. Quem quer comprar a cara desta cidade? *Bahia Análise & Dados*, Salvador: SEI, v. 8, n. 1, p. 25-32, Jun 1998.

SINGER, P. Economia solidária: um modo de produção e distribuição. In: SINGER, P.; SOUZA, A. (Org.). *A economia solidária no Brasil*. A autogestão como resposta ao desemprego. São Paulo: Contexto, 2000.

_____. SINGER, P. Introdução. In: *Economia solidária em desenvolvimento*. Brasília: MTE, SENAES, 2003, 17p.

WALLERSTEIN, I. O capitalismo, inimigo do Estado? In: PAQUET, M. (Org.). *Fernand Braudel e a história*. Lisboa: Teorema, 1987.

EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS

Tabela 1
Tipo de Organização dos Empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Tipo de organização	Nº de Empreendimentos
Grupo informal	02
Associação	18
Cooperativa	17
Outro	01
Total	38

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 2
Ano de Fundação dos Empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Ano	Nº de Empreendimentos
1970	01
1983	01
1996	02
1997	05
1998	03
1999	03
2000	08
2001	03
2002	06
2003	05
Não respondeu	01
Total	38

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 3
Empreendimentos Associativos em Implantação e Operação
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Período	Número de Empreendimentos		
	Em Implantação	Em Operação	Total
Menos de 6 meses	02	02	04
Mais de 6 meses a 1 ano	02	02	04
Mais de 1 a 3 anos	02	12	14
Mais de 3 anos	00	16	16
Total	06	32	38

Fonte: SEI, NET - UCSAL,, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 4
Empreendimentos Associativos por Setor de Atividade, Conforme o Número de Sócios,
Participação das Mulheres e Idade
Salvador 2003

Setor de Atividade	Nº de Sócios	Mulheres %	Menos de 30 anos de idade %
Agropecuária e pesca	967	23,0	15,0*
Material reciclável	194	60,0	61,0
Confecções	49	100,0	24,0
Alimentos	118	63,0	21,0
Medicamentos fitoterápicos	70	97,0	14,0
Artesanato	359	68,0	18,0
Crédito	1994	30,0	40,0
Transporte	42	2,0	0
Eleticidade	130	20,0	0
Capacitação de portadores de deficiência	13	62,0	100,0
Total	3.936	36	28,0

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

*excluindo sócios com menos de 30 anos de idade de uma central de comercialização(CEALNOR)

Tabela 5
Empreendimentos Associativos Segundo o Setor de Atividade
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Setor de Atividade	Nº de Empreendimentos
Artesanato	09
Agropecuária e pesca	10
Reciclável	07
Alimentos	04
Transporte	02
Confecções	02
Medicamentos fitoterápicos	01
Crédito	01
Eleticidade	01
Capacitação de portadores de deficiência	01
Total	38

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 6
Origem da Matéria Prima dos Empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Origem	Nº de Empreendimentos
Compra empresas/particulares	23
Doação	13
Coleta	16
Próprios associados	05
Outra	04

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 7
Fatores que Motivaram a Organização dos empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Motivações	Nº de Empreendimentos
Alternativa ao desemprego	25
Obter maiores ganhos	17
Fonte complementar de renda para os associados	14
Desenvolver uma atividade onde todos são donos	20
Promover melhorias na comunidade	02
Garantir a posse da terra	02
Preservar a cultura local	01
Realizar um trabalho de educação ambiental	01
Permitir acesso ao crédito	01

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 8
Origem da Iniciativa para Criar os Empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Iniciativa	Nº de Empreendimentos
Dos próprios associados	19
Estimulada pelo exemplo de outra associação	05
Incentivada por outra instituição	14
ONG	04
Governo	02
Universidade	01
Empresa	01
Sindicato	01
Igreja	03
Outras	03

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 9
Antes da Criação dos Empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Relação de Conhecimento	Nº de Empreendimentos
Não se conheciam	02
Já se conheciam	36
Através da Igreja	11
Através do sindicato	01
Através da família/vizinhança	31
Através de outra forma	03

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 10
Origem dos Recursos para Iniciar o Empreendimento Associativo
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Origem	Nº de Empreendimentos
Dos próprios sócios	22
Empréstimo	01
Doação	17
Não precisou de recursos	01
Outra origem	02

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 11
Instituições que Realizaram Doações para os Investimentos Iniciais para os
Empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Instituição	Nº de Empreendimentos
ONG	06
Governo	02
Universidade	01
Empresa	02
Igreja	03
Outros*	04

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

* FIEBA, SESI, Fundo do Banco Brasil, Associação Técnica Coelba

Tabela 12
Condições das Instalações dos Empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Instalações	Nº de Empreendimentos
Própria	04
Alugada	08
Emprestada	22
Ocupada	01
Não possui	03
Total	38

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 13
Estado de Conservação das Instalações dos Empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Estado das Instalações	Nº de Empreendimentos
Bom	17
Médio	15
Ruim	02
Não se aplica	03
Total	38

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 14
Equipamentos de Comunicação Disponíveis nos Empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Equipamentos	Nº de Empreendimentos
Telefone	20
Fax	07
Computador	12
Rádio comunitária	01
Nenhum	18

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 15
Empreendimentos Associativos com Computador e Conectados à Internet
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Conectados à Internet	Nº de Empreendimentos
Sim	09
Não	03
Total	12

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 16
Empreendimentos Associativos que Possuem Máquinas ou Equipamentos de Uso Coletivo
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Posse de Máquinas ou Equipamentos	Nº de Empreendimentos
Sim	14
Não	19
Total	33

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 17
Estado de Conservação e Capacidade de Produção das Máquinas e Equipamentos dos Empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Condição das Máquinas e Equipamentos	Nº de Empreendimentos
Modernos	11
Antigos, mas em bom funcionamento	03
Adequada à capacidade de produção do grupo	10
Inferior à capacidade de produção do grupo	04

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 18
Empreendimentos Associativos que Possuem Veículos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Posse de Veículos	Nº de Empreendimentos
Não	31
Sim	07
Automóvel	03
Moto	01
Carroça	01
Trator	02
Barco	02

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 19
Principais Clientes dos Empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Clientes	Nº de Empreendimentos
Outras associações/cooperativas	03
Moradores do lugar	17
Comerciantes da região	11
Comerciantes de outras regiões do estado	06
Comerciantes de outros estados	05
Indústrias	09
Organismos governamentais	06
Organismos internacionais de comércio solidário	02
Outros	04
Não se aplica	12

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 20
Forma de Comercialização dos Produtos ou Serviços dos Empreendimentos Associativos*
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Forma de Comercialização	Nº de Empreendimentos
Venda antecipada	03
Venda à vista	21
Venda a prazo	12
Consignação	05
Por encomenda	11
Troca mercadoria por mercadoria	01

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

* Exceto os empreendimentos em implantação, os que produzem para o próprio consumo e os que não realizam a venda coletiva.

Tabela 21
Formação do preço de venda dos produtos ou serviços dos Empreendimentos Associativos*
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Formação do Preço	Nº de Empreendimentos
Calculado com base no custo de produção	08
Determinado com base no preço médio do mercado	10
Determinado por flutuações do mercado	03
Fixado pelo cliente	03

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

* Exceto os empreendimentos em implantação, os que produzem para o próprio consumo e os que não realizam a venda coletiva.

Tabela 22
Documentos Utilizados pelos Empreendimentos Associativos para a Venda
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Documentos	Nº de Empreendimentos
Nota fiscal	09
Contrato de fornecimento ou de prestação de Serviços	06
Recibo	18
Acerto verbal	14
Nota promissória	03

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 23
Meios de Divulgação Utilizados pelos Empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Meio de Divulgação	Nº de Empreendimentos
Rádio comunitária	08
Jornal	09
Panfletos	16
Vendedor	02
Catálogo	03
Site na internet	06
Boca a boca	35
Faixas	01
Bazares e exposições	01
Jornal do sindicato	01

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 24
Sistemas de Venda dos Produtos ou Serviços dos Empreendimentos Associativos*
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Sistema de Venda	Nº de Empreendimentos
A associação/cooperativa compra dos associados para revender	03
A associação/cooperativa faz intermediação da venda	22

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

* Exceto os empreendimentos em implantação, os que produzem para o próprio consumo e os que não realizam a venda coletiva.

Tabela 25
Dificuldades na Comercialização dos Produtos ou Serviços dos Empreendimentos Associativos*
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Dificuldades	Nº de Empreendimentos
O grupo já tentou, mas não conseguiu encontrar quantidade suficiente de compradores	02
Ninguém no grupo sabe como se faz uma venda	03
Os preços praticados pelo grupo são muito altos	01
Os clientes exigem um prazo para o pagamento	03
Os compradores só compram em grande quantidade	03
Manter a periodicidade do fornecimento	03
Falta capital de giro	01
Transporte precário	04
Embalagem inadequada	01
Venda para atravessador	01
Comprador único	01
Preço dos concorrentes	02
Falta lugar para exposição	01
Não possui dificuldades	03

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

* Exceto os empreendimentos em implantação, os que produzem para o próprio consumo e os que não realizam a venda coletiva.

Tabela 26
Experiência Anterior dos Associados na Atividade dos Empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Experiência Anterior dos Associados	Nº de Empreendimentos
Sim, todos	14
Sim, parte do grupo	12
Não	12
Total	38

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 27
Conhecimento Técnico dos Associados para a Atividade dos Empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Conhecimento Técnico dos Associados	Nº de Empreendimentos
Já possuíam	22
Não possuíam	16
Ensinado por Outras Instituições	
Igreja	01
ONGs	03
Universidade	06
Governo	03
Sebrae	04
Outros	05

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 28
Temas das Assessorias Recebidas pelos Empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Temas	Nº de Empreendimentos
Análise de viabilidade econômica do empreendimento	14
Treinamento técnico e profissional	26
Gestão e administração	21
Comercialização	11
Associativismo e cooperativismo	23
Outro	01

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 29
Empreendimentos Associativos que Receberam Assessoria por Tipo de Instituição
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Assessoria	Nº de Empreendimentos
Não recebeu	06
Sim	32
ONG	11
Governo	12
Universidade	14
Sebrae	18
Outras	02

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 30
Empreendimentos Associativos que Conhecem o Ponto de Equilíbrio da Atividade que Realizam RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Nível de Conhecimento	Nº de Empreendimentos
Conhecem	17
Não conhecem	13
Tem uma idéia aproximada	08
Total	38

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 31
Empreendimentos Associativos que Realizam Reservas para Manutenção ou Substituição de Máquinas, Equipamentos e Veículos RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Reservas	Nº de Empreendimentos
Manutenção	05
Depreciação	01

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 32
Empreendimentos Associativos com Encarregados para Administração, Comercialização e Produção RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Encarregados	Nº de Empreendimentos
Administração	36
Comercialização	12
Produção	16
Não possui	01

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 33
Inserção nos Empreendimentos Associativos dos Encarregados pela Administração, Comercialização ou Produção RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Encarregados	Nº de Empreendimentos
Integrantes do próprio empreendimento	34
Pessoas externas ao empreendimento	03
Não remunerados	27
Remunerados	11
Recursos do próprio empreendimento	08
Doação de projetos	04

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 34
Registros realizados pelos Empreendimentos Associativos RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Registros	Nº de Empreendimentos
Controle de estoques	10
Controle de custos	14
Controle de vendas	12
Controles de contas a pagar	15
Livro caixa	14
Não possui registros	08

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 35
Número de Empreendimentos Associativos que Realizam Prestação de Contas para os Associados
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Prestação de Contas	Nº de Empreendimentos
Não realizam	05
Realizam	33
Periodicidade	
Mensal	12
Trimestral	06
Semestral	02
Anual	04
Esporadicamente	01
Outra periodicidade	05

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 36
Meios utilizados para a prestação de contas pelos Empreendimentos Associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Meios	Nº de Empreendimentos
Assembléias	13
Reuniões	21
Boletins	06
Mural	07

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 37
Empreendimentos Associativos que Realizaram Renovação da Diretoria ou Coordenação
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Renovação	Nº de Empreendimentos
Não se aplica (primeira gestão)	08
Não renovou	07
Renovou	23
Eleição em assembléia geral ou voto secreto	20
Indicação de terceiros	03

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 38
Resultado econômico dos empreendimentos associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Resultados econômicos	Nº de Empreendimentos
Paga as despesas e tem uma sobra	14
Paga as despesas e não tem nenhuma sobra	07
Não dá para pagar as despesas	12
Total	33

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 39
Número de empreendimentos associativos segundo o uso das sobras
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Sobras	Nº de Empreendimentos
Distribuída entre associados conforme critérios prévios combinados coletivamente	04
Guarda-se uma reserva para situações imprevistas	07
Outras	03
Total	14

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 40
Variação do número de sócios dos empreendimentos associativos em operação,
nos 12 meses anteriores ao da pesquisa
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Número de Sócios	Nº de Empreendimentos
Aumentou	12
Diminuiu	06
Permaneceu igual	15
Total	33

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 41
Número atual de sócios dos empreendimentos associativos
RMS e Litoral Norte - BA - 2003

Número de sócios	Nº de Empreendimentos
Até 20	10
Mais de 20 a 40	16
Mais de 40 a 60	3
Mais de 60 a 80	4
Mais de 80 a 100	2
Mais de 100	3
	38

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

EMPREENDIMENTOS CULTURAIS

Tabela 42
Classificação dos grupos segundo o tipo de organização institucional
Salvador 2003

Tipo de Grupo	Frequência
Associação Cultural	10
Cooperativa Cultural*	01
Grupos Informais	03
ONGs**	02

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

* Grupo Cultural Terra Viva.

** Centro Projeto Axé, Associação Pracatum Ação Social.

Tabela 43
Distribuição dos grupos segundo o tipo de atividade desenvolvida
Salvador 2003

Grupos	Tipo de Atividade	Frequência
Grupo 1	Espectáculos de teatro, música, dança e circo	08
Grupo 2	Serviços educacionais	08
Total		16

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 44
Perfil etário dos participantes dos grupos culturais
Salvador 2003

Faixa Etária	Grupo 1	%	Grupo 2	%	Total	%
Menos de 12	-	-	18	3,32	18	1,1
Entre 12-18 anos	140	13,2	249	45,9	389	24,3
Entre 18-25 anos	668	63,2	188	34,7	856	53,5
Mais de 25 anos	249	23,6	87	16,1	336	21,0
Total	1057	100,0	542	100,0	1599	100,0

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 45
Número de integrantes por gênero
Salvador 2003

Sexo	Grupo 1	Grupo 2	Total
Masculino	511	369	880
Feminino	546	173	719
Total	1057	542	1599

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 46
Razões que motivaram a criação do grupo
Salvador 2003

Razões	Frequência
Motivação social e artística	16
Alternativa às políticas e/ou produção existentes	02
Atividade onde todos são donos	01

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Obs: Esse item permite mais de uma resposta.

Tabela 47
Origem dos recursos para iniciar a atividade do grupo
Salvador 2003

Origem	Frequência
Dos próprios integrantes	10
Doações	05
Empréstimo	01
Total	16

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 48
Capacidade gerencial dos grupos segundo a sua sustentação financeira
Salvador - 2003

Sustentação Financeira	Frequência
Auto-sustentáveis	-
Sustentáveis por recursos próprios ou doações	08
Sustentáveis pela captação de recursos privados e/ou públicos	05
Sustentáveis pelo benefício das leis de incentivo a cultura	05

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Obs: Esse item permite mais de uma resposta

Tabela 49
Remuneração dos integrantes do Grupo Cultural
Salvador - 2003

Integrante Remunerado	Grupo 1	Grupo 2	Total
Não há remuneração	03	07	10
Todos os integrantes	03	-	03
Apenas diretores e equipe técnica	01	01	02
Apenas equipe técnica	01	-	01

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 50
Fatores que dificultam a comercialização dos bens culturais segundo a compreensão dos grupos
Salvador 2003

Dificuldade de Comercialização	Frequência
Não comercializam	08
Comercializam	08
Pouca valorização dos bens culturais locais	03
Encargos sociais elevados	02
Impostos e taxas	02
Não sente dificuldade	01
Ausência de um produtor cultural (profissional)	04

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Obs: Esse item permite mais de uma resposta

Tabela 51
Tipo de assessoria recebida pelos grupos segundo funções definidas
Salvador - 2003

Tipo de Assessoria Recebida	Grupo 1	Grupo 2	Total
Não recebe	06	07	13
Assessoria metodológica	01	-	01
Gestão e administração	02	01	03

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Obs: Esse item permite mais de uma resposta.

Tabela 52
Sustentação financeira dos grupos culturais
Salvador 2003

Quantidade de associações	Tamanho das Empresas	Leis de incentivo		Captação de recursos				
		Estadual	Federal	Público		Privado		Internacional
				ES	FE	ES	NA	
05	Grande	04	02	05	02	05	04	02

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 53
Definição do preço do bem cultural para comercialização
Salvador - 2003

Discriminação	Frequência
Não comercializam	08
Comercializam	08
Preço médio do mercado	03
Uma margem acima do custo de produção	04
Outro balizador	01

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 54
Recursos utilizados pelo grupo na comercialização
Salvador 2003

Discriminação	Frequência
Grupos que não comercializam*	08
Grupos que comercializam**	08
Venda antecipada	03
Venda a vista	05
Venda a prazo	05
Percentual sobre a venda de ingresso	02

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

*Aqui estão inclusos os grupos de voluntários e que atuam tão-somente com fins educacionais.

** Esse item permite mais de uma resposta.

Tabela 55
Principais espectadores dos bens culturais produzidos pelos grupos
Salvador - 2003

Discriminação	Grupo 1	Grupo 2	Total
Não apresentam	-	-	03
Apresentam	-	-	13
Teatros	04	01	05
Clubes sociais	02	01	03
ONGs	02	01	03
Espaços turísticos	02	01	03
Empresas	03	-	03
Escolas	05	03	08
Comunidades locais	05	03	08

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Obs: Esse item permite mais de uma resposta.

Tabela 56
Uso de uma marca pelo grupo segundo a sua localização social
Salvador - 2003

Uso de Marca	Grupo 1	Grupo 2
Não possui marca	-	01
Possui marca	08	07
Ligada a outro grupo ou ONG*	03	-
Pertence apenas ao grupo	05	07
Ligada a alguma empresa	-	-

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

* Centro Projeto Axé, Trilharte, Bando de Teatro Olodum.

Tabela 57
Meios de comunicação utilizados para a divulgação segundo tipo de veículo
Salvador 2003

Tipo de Veículo de Comunicação	Grupo 1	Grupo 2	Total
Não usam	-	-	-
Usam	08	08	16
Rádio	06	04	10
TV	07	-	07
Jornal	07	01	08
Site	02	-	02
Panfleto	05	03	08
Boca a boca	07	08	15

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Obs: Esse item permite mais de uma resposta.

Tabela 58
Equipamentos de comunicação disponíveis nas sedes dos grupos culturais
Salvador 2003

Equipamento de Comunicação	Grupo 1	Grupo 2	Total
Não possuem	02	07	09
Possuem	06	02	08
Telefone	06	01	07
Fax	06	01	07
Computador	06	-	06
Veículos	03	-	03

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Obs: Esse item permite mais de uma resposta.

Tabela 59
Intuito em repassar o conhecimento adquirido pelo grupo
Salvador 2003

Intuito da Propagação do Conhecimento	Grupo 1	Grupo 2	Total
Formar outros grupos	03	01	04
Ampliar o próprio grupo	06	06	12
Disseminar o método	05	04	09

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Obs: Esse item permite mais de uma resposta.

Tabela 60
Uso da internet segundo o objetivo dos grupos culturais
Salvador 2003

Uso da Internet e seu Objetivo	Grupo 1	Grupo 2	Total
Não têm acesso à rede	02	08	10
Têm acesso	06*	-	06
Para divulgar o produto cultural	06	-	06
Para divulgar o projeto pedagógico	03	-	03
Sinergia com grupos similares	05	-	05

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Obs: Esse item permite mais de uma resposta.

* Grupo Cultural Bagunçaco, Escola Picolino de Artes do Circo, Centro Projeto Axé, Associação Pracatum Ação Social, Trilharte (ligado ao Araketu), Bando de Teatro Olodum (Teatro Vila Velha).

Tabela 61
Tipo de prática utilizada pelos grupos para criação do método de trabalho
Salvador 2003

Prática Utilizada para Criação de Método de Trabalho	Grupo 1	Grupo 2	Total
Repasse de um conhecimento	03	06	09
Prática coletiva	05	02	07

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Tabela 62
Formas de arquivar o resultado dos trabalhos
Salvador - 2003

Discriminação	Grupo 1	Grupo 2	Total
Folders	08	01	09
Clipping de jornais	06	-	06
Relatórios	03	03	06
Publicação	05	-	05
Vídeos	08	06	14
Fotos	08	08	16
Gravação - CD	01	-	01

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Obs: Esse item permite mais de uma resposta.

Tabela 63
Fatores que influenciaram para a constituição dos grupos
Salvador 2003

Fatores	Frequência
Encontros da área cultural	04
Afinidade	03
Experiência de outros grupos	04
Lideranças locais	02
Projeto educacional para crianças de risco	05

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Obs: Esse item permite mais de uma resposta.

Tabela 64
Equipamentos de trabalho disponíveis na sede dos grupos
Salvador 2003

Equipamentos	Grupo 1	Grupo 2	Total
Não possuem	-	-	-
Possuem	08	08	16
Som eletrônico	05	04	09
Instrumentos musicais	07	06	13
Câmera de vídeo	03	02	05
Câmera fotográfica	06	02	08
Iluminação	02	01	03
Figurinos, adereços e elementos cênicos	08	02	10

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Obs: Esse item permite mais de uma resposta.

Tabela 65
Atividades desenvolvidas pelos grupos
Salvador 2003

Formação Regular				Formação não Regular			
Atividades	Grupo 1	Grupo 2	Total	Atividades	Grupo 1	Grupo 2	Total
Não participa	02	04	06	Não participa	-	01	01
Participa	06	04	10	Participa	08	07	15
Artística	06	04	10	Congresso	07	02	09
Produção cultural	01	-	01	Workshop	07	01	08
Educação	01	-	01	Seminário	07	06	13

Fonte: SEI, NET - UCSAL, Pesquisa de Empreendimentos Associativos 2003.

Obs: Esse item permite mais de uma resposta.

LISTA DOS EMPREENDIMENTOS SOLIDÁRIOS NA RMS E LITORAL NORTE

Quadro 1
Empreendimentos Econômicos

Nome	Nº de sócios	Endereço e telefone	Atividade desenvolvida
Cooperativa Múltipla União Popular dos Trabalhadores de Tancredo Neves	27	Rua Cristiane, nº176-E, Tancredo Neves. Salvador-BA. Tel: 71- 462-1289 E-mail: coopertane@bol.com.br/ coopertane@ig.com.br	Coleta e reciclagem de papel para a produção de porta-retratos, caixas, agendas, blocos, etc.
Cooperativa Ação Reciclar	18	Rua Alto da Sereia, Tv. Aiocá, nº10, Rio Vermelho. Salvador-BA. Tel: 71-237-4614 E-mail: lumana.Sales@bol.com.br	Coleta de papel, plástico, alumínio, ferro, vidro para reciclagem
Cooperativa de Catadores, Agentes Ecológicos de Canabrava	50	Rua São José, nº 04, São Marcos. Salvador-BA. CEP: 41253-070. Tel: 71- 366-1710 / 71- 366-4661 E-mail: caecmob@bol.com.br	Coleta, triagem e prensagem de papel, metal, plástico e vidro para reciclagem
Cooperativa de Coleta Seletiva, Processamento de Plástico e Proteção Ambiental	25	Rua Luís Maria, nº 10, Baixa do Fiscal. Salvador-BA. CEP: 40410-540. Tel: 71- 313-5542	Coleta, triagem e prensagem de plástico para reciclagem. Trabalho de conscientização ambiental
Centro de Desenvolvimento Sociocomunitário-IDE	15	Fazenda Grande III, Qb-B, Caminho 21-A, Cajazeiras. Salvador-BA. CEP: 41340-030 Tel: 71- 305-5142 E-mail: idecomunitario@ig.com.br/ ide@cdsc.org.br	Coleta e triagem de material reciclável. Trabalho de educação ambiental
Cooperativa de Materiais Recicláveis e Prestação de Serviços	22	Rua José Nunes de Matos, nº 233, Centro. Camaçari-BA.CEP: 42800-070 Tel: 71- 627-3526 / 71-622-3130 E-mail: coopmarc@coopmarc.com.br	Coleta, triagem e prensagem de material reciclável
Cooperativa de Reciclagem e Compostagem	37	Rua do Sossego, S/N. Entre Rios-BA. Tel: 71- 9974-2276	Reciclagem do lixo para produção de adubo orgânico

continua...

Nome	Nº de sócios	Endereço e telefone	Atividade desenvolvida
Grupo Pró-cooperativa de costureiras	23	Praça Lorde Cockrane, s/n, Garibaldi. Salvador-BA. Tel: 71- 235-3777	Produção de fardamentos para escolas, empresa etc.
Cooperativa de Confeções da Comunidade de Plataforma	26	Rua Parque São Bartolomeu, nº 3, Plataforma. Salvador-BA. CEP: 40717-146. Tel: 71- 218-3624 E-mail: costplat@ig.com.br	Produção de confeções para empresas e venda em loja própria
Associação de Doceiras, Cozinheiras e Confeiteiras de Itapagipe	8	Itapagipe. Salvador-BA. Tel: 71- 398-5736	Produção de doces, salgados, mingaus, caldos, acarajé e comidas típicas baianas. Fornecimento de pratos para eventos
Cooperativa dos Pequenos Produtores de Alagoinhas	25	Casa da Cidadania, na antiga delegacia, Centro. Alagoinhas-BA.	Produção de beiju e tapioca
Cooperativa Múltipla Fonte da Engomadeira	11	Rua São Tomé, Tv. José Sampaio, nº 3, Engomadeira. Salvador-BA. CEP: 41200-290 Tel: 71- 257-7990 / 71-387.5920 E-mail: coofe@bol.com.br	Produção de pães, doces e salgados. Fornecimento para eventos
Sociedade dos Artesãos de Alagados	74	Rua Rezende Costa, nº 6, Jardim Cruzeiro. Salvador-BA. CEP: 40.430-000 Tel: 71- 314-7962/71- 313-7120	Promoção de cursos de artesanato para a comunidade local. Venda de produtos culinários
Associação de Educação e Saúde Botica da Terra	70	Rua João de Deus, nº 8, Pelourinho. Salvador-BA. Tel: 71- 322-7209	Produção de medicamentos fitoterápicos para comunidades carentes
Associação dos Pequenos Produtores Rurais e Pescadores da Ilha da Ostra	22	Comunidade Ilha das Ostras, s/n. Conde-BA. Tel: 75- 429-1164/75- 429-1142	Pesca, plantação de coco. Uso coletivo de um trator
Associação dos Produtores Rurais de São José das Gameleiras	30	Fazenda São José das Gameleiras. Catu-BA. Tel: 71- 641-3732	Produção de alimentos para auto-subsistência
Associação dos Produtores Rurais de Arauaris e Adjacências	32	Fazenda Arauaris. Catu-BA. Tel: 71- 641-1122- ramal 301	Criação de porcos
Associação dos Trabalhadores Rurais, Artesãos e Marisqueiros de Praia Grande	50	Rua do Major, s/n, Praia Grande, Ilha de Maré. Salvador-BA. Tel: 71- 497-2010	Venda da produção dos associados (pesca e artesanato) para a comunidade local
Cooperativa de Pescadores de Camaçari	20	Rua Direita de Jauá, nº 27. Camaçari-BA. Tel: 71- 672-2459/ 71- 672-1324/71- 623-2451 E-mail: coopescamaçari974@hotmail.com	Pesca coletiva e venda individual

continua...

Nome	Nº de sócios	Endereço e telefone	Atividade desenvolvida
Associação dos Pescadores de Barra do Itariri	25	Rua Lino Gomes, s/n, Barra do Itariri. Conde-BA. Tel: 75- 499-4116/75- 499-4025	Pesca. A produção é comercializada pela associação
Associação dos Produtores Rurais do Rio Vermelho	100	Fazenda Rio Vermelho. Catu-BA. Tel: 71- 9979-5753/71- 641-1122 ramal 301	Produção coletiva de farinha. Venda individual
União das Associações Rurais de Alagoinhas	12	Casa da Cidadania, na antiga delegacia, Centro. Alagoinhas-BA.	Produção e comercialização coletiva da farinha
Central de Associações do Litoral Norte	600	Av. Mangabinha, nº 126. Rio Real-BA. Tel: 75- 426-1719 E-mail: cealnor@terra.com.br	Comercialização coletiva de laranja, coco, milho etc. produzidos pelos associados
Associação dos Pequenos Produtores Rurais de Vila de Itapicirica	76	Vila de Itapicirica. Mata de São João-BA. Tel: 71- 625-2205	Venda coletiva de pepino, vagem, batata, limão, milho verde etc. produzidos pelos associados
Grupo Pró-Cooperativa de Produção Artesanal de Cajazeiras	15	Rua B, 1ª Etapa, Castelo Branco - CEP: 41.320-000. Salvador-BA. Tel: 71- 9153-7829	Produção de sandálias, bolsas, cintos, bijouteria etc.
Artesanato em Grupo Itapagipe	11	Rua do Soares, nº 14, Ribeira. Salvador-BA. CEP: 40420-170. Tel: 71- 316-5447	Artesanato feito com retalhos. Venda em feiras, shoppings e sob encomenda
Grupo de produção Artesanal de Renda Renascença	60	Praça 15 de Novembro, S/N, Terreiro de Jesus, Igreja de São Pedro dos Clérigos. Salvador-BA. CEP: 40020-210. Tel: 71- 321-2669	Produtos de renda em renascença
Associação das Artesãs de Massarandupió	24	Massarandupió, S/N. Entre Rios-BA. Tel: 75- 402-4042	Comercializa bolsa, cestas, tapetes etc. produzidos pelas associadas
Associação dos Artesãos de Porto de Sauípe Tranças do Mar	83	Porto do Sauípe. Entre Rios-BA. Tel: 75- 9985-2538/75- 475-1172	Comercializa bolsas, cestas, tapetes, chapéus de palha etc. produzidos pelos associados
Associação das Artesãs de Curralinho	27	Curralinho. Mata de São João-BA. Tel: 71- 9931-1132	Comercializa bolsas, cestas, tapetes, chapéus de palha etc. produzidos pelas associadas
Associação das Artesãs de Diogo e Santo Antonio	30	Fazenda Diogo. Mata de São João-BA. Tel: 71- 676-1001	Comercializa artesanato de palha e junco produzido pelos associados
Associação dos Artesãos do Coco, Dendê e Cipó da Estrada do Coco	29	Estrada do Coco, km 09 Lauro de Freitas - BA	Compra coletiva de material para a produção de móveis de junco e artesanatos de palha
Associação dos Comerciantes e Prestadores de Serviços de Arembepe	80	Rua das Flores, S/N, Centro, Arembepe. Camaçari-BA	Comercialização de artesanatos produzidos pelos associados

continua...

Nome	Nº de sócios	Endereço e telefone	Atividade desenvolvida
Cooperativa de Crédito Rural de Inhambupe, Ltda	1994	Rua Dr. Sátiro Dias, nº 29, Inhambupe, Centro. CEP: 48.490.000	Capta recursos do quadro social e empresta aos associados
Cooperativa de Táxi de Alagoinhas	22	Praça Pedro Dorea, nº86 Alagoinhas - BA	Transporte de passageiros. Obtenção de clientes para os associados
Cooperativa Taxista da Cidade de Alagoinhas	20	Rua Conselheiro Moura, S/N, sala 105, 1º andar. Alagoinhas - BA	Transporte de passageiros. Obtenção de clientes para os associados
Cooperativa de Trabalho do Setor Energético da Bahia	1 30	Rua JJ Seabra, nº441, sala 01, Sete Portas - Salvador-BA CEP: 40.025-530	Fornecimento de serviços para o setor elétrico
Cooperativa de Trabalhadores Cegos	13	ITCP - UNEB (Campus Cabula) Salvador-BA	Inserir os cooperados no mercado de trabalho

Quadro 2 Empreendimentos Culturais

Grupos Culturais	Nº de integrantes	Endereço e telefone	Atividade desenvolvida
Grupo Cultural Bagunção	300	Rua Anísio Gonçalves, s/n, Jardim Cruzeiro. Salvador-BA. Cep: 40430-500. Contato: Joselito Tel: 313-7207/ 314-2580 Site: www.bagunsite.org.br E-mail: bagunemail@bagunsite.org.br	Música, teatro, venda de material reciclado
Bando de Teatro Olodum	30	Av. Sete de Setembro, s/n, Passeio Público (Teatro Vila Velha). Salvador-BA. CEP: 40080-570. Contato: Márcio Meireles / Chica Carelli Tel: 336-1384 E-mail: bando@teatrovilavelha.com.br	Espectáculo teatral
Associação Pracatum Ação Social	31	Rua Paulo Afonso, 295 Candeal de Brotas. Salvador-BA.CEP: 40280-390 Contato: Caius Brandão Tel: 276-4949 / 276-1110 E-mail: pracatum@terra.com.br	Escola de música particular
Escola Picolino de Artes do Circo	430	Av. Otávio Mangabeira, s/n. Pituaçu. Salvador-BA. CEP: 41740-000 Contato: Valkyria Bião Tel: 363-4069 E-mail: circopicolino@terra.com.br	Escola de arte circense e venda de espetáculo
Centro Projeto Axé	170	Av. Estados Unidos, 161, Ed. Suerdieck, 8º, 9º e 10º andares. Comércio. Salvador-BA. CEP: 40010-020. Contato: Fernanda Tourinho Tel: 242-5912 / 242-5815 Email: projetoaxe@uol.com.br	Escola de arte-educação e venda de confecções produzidas pelo grupo
Grupo Cultural Terra Viva	85	2ª Travessa Índios do Brasil, 31, Cidade Nova. Salvador-BA. CEP: 40213-220. Diretor: José Augusto da P. Conceição Vice-diretor: Eli Razek e Luís Pedreira Tel: 389-8693 / 381-7028	Oficinas e comercialização de espetáculos de dança, percussão e teatro

Nome	Nº de sócios	Endereço e telefone	Atividade desenvolvida
Trilharte - Grupo de Pesquisa do Movimento das Artes Cênicas	04	Rua Pedro Reis Gordilho, 38-A, Periperi. Salvador-BA. CEP: 40720-010. Contato: Inácio Balbino B. de Deus. Tel: 397-5210 E-mail: dbbi@bol.com.br ou tomaladaca@teatrovilavelha.com.br	Produção e apresentação de espetáculos teatrais
Tupã Teatro	07	Rua Euvaldo Santos Leite, s/n. Lauro de Freitas-BA. CEP: 42700-000. Contato: Hirton Fernandes Júnior Tel: 9142-2053 E-mail: hirton@hotmail.com	Montagem e apresentação de espetáculos teatrais
Grêmio Cultural e Carnavalesco Furacão da Alegria	150	Rua Vera Cristina, 03. Vila Nova de Portão. Lauro de Freitas-BA. CEP: 42700-000. Contato: Maria das Graças Neves Tel: 9982-1559 / 379-7821	Aulas de percussão e organização do bloco carnaval com adesão gratuita
Grupo Orúm Axé Calabar	22	Rua 03 de Setembro, 145, Calabar. Salvador-BA. CEP: 40210-155. Contato: Cristiane Lima dos Santos. Tel: 247-3255	Oficinas de comunicação, teatro, dança
Cia de Dança e Teatro E ²	90	Rua Adilson Leite, 39-E, Alto do Cabrito. Salvador-BA. CEP: 40480-550. Contato: Elizete Cardoso Tel: 392-4260 E-mail: lilu@ig.com.br	Oficinas de teatro, percussão, dança, coral, artes plásticas e capoeira
Grupo de Dança Stilo	10	Rua do Retiro, 278. Portão. Lauro de Freitas -BA. CEP: 42700-000. Contato: Ivanildes Soares dos Reis Tel: 379-9929	Ensaios de dança
Grupo de Capoeira Vivendo e Aprendendo	150	Rua do Campo, Travessa Alexandre Costa, 07. São Marcos. Salvador-BA. Contato: Edileuza. Tel: 213-4079	Aulas de capoeira, maculelê, puxada de rede, dança afro
Projeto Beje Eró	10	Conjunto Vila Viver Melhor, Caminho 13, Casa 8, Ogunjá, Salvador-BA. CEP: 40250-110. Contatos: Greice ou Elisangela Tel: 246-2603 / 381-1631 E-mail: bejeero@bol.com.br	Grupos teatrais, dança afro, percussão, artesanato e reforço escolar
Associação de Capoeira Toques de Berimbau	90	Rua José Sobrinho, 171 - Jardim Metrôpole - Itinga. Lauro de Freitas-BA CEP: 42.700-000 Contato: Mestre Reginaldo Tel.: 377 0125 / 377 0119	Aulas de capoeira, maculelê, samba-de-roda
Grupo de Capoeira Ali Ba Obá	20	Rua Francisco Paulo Mateus, 09 Mangueira da Massaranduba. Salvador-BA. Cep: 40.433-190. Contato: Carlos Augusto Tel.: 312 5749 / 315 2177 e-mail: almm_projetos@yahoo.com	Aulas de capoeira, maculelê, samba-de-roda

Quadro 3
Organizações entrevistadas e não incluídas no estudo

Nome	Endereço e telefone
Associação de Moradores Amigos e Pescadores de Siribinha	Povoado Praia de Siribinha, s/n. Conde-BA. Tel: (75) 449-9009.
Associação de Desenvolvimento Comunitário Nova Aliança	Fazenda Itariri, s/n. Conde-BA. Tel: (71) 9942-7014
Associação dos Produtores Rurais do Riacho do Pereira	Fazenda Riachão do Pereira. Catu-BA. Tel: (71) 641-1122 Ramal: 301
Associação Comunitária dos Varões	Fazenda Varões. Catu-BA. Tel: (71) 9937-7435
Associação dos Artesãos da Cidade de Alagoinhas	Praça da Bandeira, s/n Centro. Alagoinhas-BA. Tel: (75) 421-6933 / (71) 9928-5835
Cooperativa dos pequenos Produtores Rurais do Conde	Rua Juraci Magalhães, s/n. Conde-BA. Tel: (75) 429-1230
Associação dos Produtores Rurais de Baixa de Areia	Fazenda Baixa d Areia. Catu-BA. Tel: (75) 9962-5034
Associação dos Feirantes, Vendedores e Artesãos de Paria do Forte	Avenida Alameda da Lua, s/n Praia do Forte. Mata de São João-BA. Tel: (71) 676-1575
Associação dos Produtores Rurais de Zezinho e Adjacências	Fazenda Riachão. Catu-BA. Tel: (71) 641-1122 Ramal: 301
Associação de Produtores Rurais do Mel	Fazenda Mel. Catu-BA. Tel: (71) 641-1141
Associação dos Trabalhadores Rurais de Estanques e Adjacências	Fazenda Estanques. Catu-BA. Tel: (71) 641-1122 Ramal: 301
Associação dos Produtores Rurais de Matão e Adjacências	Escola Aristeu de Moura Matão. Catu-BA. Tel: (71) 641-1122 Ramal: 301
Associação dos Produtores Rurais de Baixa de Cinza e Adjacências	Baixa de Cinza. Catu-BA. Tel: (71) 641-1122
Associação Agro Rural do Vermelho	Fazenda Vermelho. Conde-BA.
Associação dos Pescadores e Marisqueiros do Município do Conde	Fazenda Poças. Conde-BA. Tel: (75) 449-7031

LOCALIZAÇÃO ESPACIAL

Cartograma 01 - Divisão Político - Administrativa
Região Econômica Litoral Norte - BA



Cartograma 02 - Divisão Político - Administrativa
Região Econômica Metropolitana de Salvador - BA



DEMOGRAFIA					
População residente por sexo e localização do domicílio, segundo os municípios pesquisados RMS e Litoral Norte 2000.					
Municípios	População Total	Urbana		Rural	
		Homem	Mulher	Homem	Mulher
RMS	3.021.572	1.495.155	1.658.442	82.353	76.209
Camaçari	161.727	77.068	77.334	3.894	3.431
Dias D'Ávila	45.333	21.078	21.595	1.406	1.254
Salvador	2.443.107	1.149.736	1.292.366	516	489
Simões Filho	94.066	37.885	39.020	8.846	8.315
Litoral Norte	530.898	109.616	119.163	37.327	34.487
Alagoinhas	130.095	53.033	59.407	9.035	8.620
Catu	46.7311	8.154	19.662	4.640	4.275
Conde	20.426	5.044	5.448	5.166	4.768
Entre Rios	37.513	11.223	11.796	7.459	7.035
Mata de São João	32.568	12.318	12.651	4.064	3.535
Rio Real	33.260	9.844	10.199	6.963	6.254

Fonte: IBGE, Censo Demográfico 2000.

INSTITUIÇÕES DE APOIO, ASSESSORIA E FOMENTO AOS EMPREENDIMENTOS SOLIDÁRIOS

INSTITUIÇÕES DE ENSINO

Universidade Católica do Salvador (UCSAL) - Núcleo de Estudos do Trabalho - Programa Economia dos Setores Populares.

Descrição:

Programa de pesquisa e extensão, iniciado em 1998, voltado para o desenvolvimento da economia dos setores populares. Participam do programa, com o apoio da Pró-Reitoria para Assuntos Comunitários, estudantes de diferentes áreas da UCSAL. O Núcleo de Estudos do Trabalho também abrange o programa de pesquisa Mercado de Trabalho e Vulnerabilidade Social.

Endereço - Avenida Cardeal da Silva, 205, sala RTC - Federação.

CEP 40220-140 Salvador- BA.

E-mail gabrielk@ucsal.br

Site: www.ucsal.br

Contato: Gabriel Kraychete

Objetivos:

- * Desenvolver ações que contribuam para uma redescoberta cidadã do trabalho, como um dos caminhos para a afirmação da cidadania e superação das desigualdades sociais;
- * Fortalecer a autonomia e a capacidade de iniciativa das organizações econômicas populares no domínio das condições necessárias à viabilidade econômica e associativa dos empreendimentos que desenvolve

Público-Alvo:

- * Organizações econômicas populares (associações, cooperativas e grupos informais);
- * Estudantes, professores, técnicos de ONGs e de órgãos governamentais que atuam no campo da economia dos setores populares.

Ações:

- * Curso de extensão sobre *Viabilidade econômica e gestão democrática de empreendimentos associativos*, em parceria com a CAPINA – Cooperação e Apoio a Projetos de Inspiração Alternativa (ONG sediada no Rio de Janeiro, com 15 anos de experiência em assessorias a mais de 120 organizações populares em 20 estados do país). O curso é realizado com o apoio da CESE, ADS-CUT, CARITAS, CEAD e ELO;

- * Assessoria às organizações econômicas populares no domínio das condições necessárias à viabilidade econômica e associativa dos projetos e empreendimentos que desenvolvem;
- * Realização de estudos, pesquisas, seminários e publicações vinculadas ao tema da economia dos setores populares.

Metodologia:

O desafio enfrentado pelas organizações econômicas populares é a busca da eficiência econômica através de processos democráticos. Os procedimentos adotados nos cursos e assessorias promovem a elaboração e o entendimento coletivo das condições necessárias à viabilidade dos empreendimentos associativos, estimulando o desenvolvimento de instrumentos, conhecimentos e práticas adequadas à realidade específica dos empreendimentos da economia popular solidária.

Grupos apoiados:

Associação dos Artesãos de Porto de Sauípe – Tranças do Mar; Comissão de Articulação e Mobilização dos Moradores da Península de Itapagipe (CAMMPI); Grupo de Mulheres do Engenho Velho da Federação; Grupo de Confecção de Itapagipe; Cooperativa de Coleta Seletiva, Processamento de Plástico e Proteção Ambiental (CAMAPET).

Universidade do Estado da Bahia – UNEB / Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares – ITCP

Descrição:

Pertence à Universidade do Estado da Bahia (UNEB) – está vinculada à Pró-Reitoria de Extensão através do Programa de Tecnologias da Habitação (THABA) como um projeto de pesquisa e extensão.

Endereço: Estrada das Barreiras, s/n – Narandiba/Cabula. CEP: 41141-970. Salvador-BA.

E-mail: thaba@uneb.br

Contato: Suely Guimarães. Tel: (71) 387-5920.

Objetivos

Assessorar a formação e o funcionamento de cooperativas populares durante um período de tempo suficiente para que sejam capazes de prosseguir suas atividades de forma autônoma e autogestionária.

Ações:

- * Promover a capacitação dos cooperantes através de cursos de qualificação profissional, capacitação para a gestão, práticas cooperativistas, educação básica e educação ambiental;

- * Incentivar a aproximação universidade-comunidade;
- * Possibilitar a transferência de tecnologias apropriadas, considerando os recursos materiais e humanos, assim como as culturas locais;
- * Assessorar tecnicamente cooperativas populares de trabalho já existentes que busquem o apoio da incubadora e que concordem com os princípios que fundamentam.

Público alvo:

Grupos de desempregados ou que vivenciem situações de emprego precarizado.

Metodologia:

Tem como princípios norteadores a autogestão, a participação, o respeito e o reconhecimento da cultura, do saber e dos anseios dos grupos a serem incubados, o processo contínuo de educação e trabalho, a atenção ao meio ambiente e ao exercício da cidadania. O processo de estruturação das cooperativas envolve as etapas de mobilização e constituição dos grupos, planejamento das atividades das cooperativas e, capacitação para o bom desempenho profissional.

Projetos apoiados:

Cooperativa Múltipla Fontes de Engomadeira (COOFE); Cooperativa Múltipla União Popular dos Trabalhadores de Tancredo Neves (COOPERTANE); Grupo Pró-Cooperativa de Cajazeiras (em formação); Cooperativa dos Trabalhadores Cegos (COOPERTRAC); Cooperativa de Produção dos Jovens da Região do Sisal (COOPERJOVENS); e a Cooperativa de Mulheres Costurando uma realidade diferente (COOPERCORTE).

Universidade Federal da Bahia / BANSOL

Descrição:

Escola de Administração da Universidade Federal na Bahia.

Endereço: Escola de Administração 3º andar - Av. Reitor Miguel Calmon, s/n - Vale do Canela. 40.110-100. Salvador-BA.

Tel: (71) 237.4544 Ramal: 256

E-mail: bansol@ufba.br

Contato: Maria Suzana Moura / Ózia Magalhães.

Objetivos:

Exercitar e difundir a economia popular solidária, ao apoiar a construção de empreendimentos e saberes na perspectiva de um mundo socialmente justo e sustentável.

Ações:

- * Orientar as associações instrumentalizando-as desde como abrir um empreendimento associativo até como gerir o negócio.

- * Fomentar a interação entre as associações acompanhadas pelo BANSOL e outras associações, instituições de apoio e fornecedores de crédito;
- * Promover cursos sobre economia solidária;
- * Promover palestras, oficinas e feiras.

Metodologia:

O BANSOL trabalha com associações acompanhando-as regularmente para que o processo siga sem maiores problemas. Acompanha um limitado número de associações, apesar da demanda ser grande, para que seja realmente um processo que mantenha a regularidade e que seja de qualidade. São feitos também trabalhos pontuais – palestras e oficinas – em associações que não são acompanhadas regularmente.

Projetos apoiados:

IDE (Cajazeira), COOPERTANE (Tancredo Neves), COOFE (Engomadeira), DEDO VERDE (Pirajá), Artesãos do Vale de Itaboatã. Além de projetos em andamento com a Caixa Economia Federal através do programa de habitação (Pau da Lima) e da violência (Alto das Pombas).

Universidade Salvador – UNIFACS

Endereço: Rua Agnelo de Brito, 53 – Federação. Salvador-BA. Cep: 40220-070

E-mail: arquitetura@unifacs.br

Contato: Débora Nunes. Tel: 203.2568/72/74/92.

Programa:

Pesquisa Desenvolvimento Urbano, Participação Popular e Economia Solidária.

Objetivos:

- * Explorar o tema Economia Solidária, particularmente no meio urbano, visando compreender os conceitos existentes por trás das práticas, buscando ver pontos de contato e diferenças com relação a outros conceitos correlatos: Economia Popular, Socioeconomia, Cooperativismo, Co-Produção, Economia Social, Empresas autogestionárias, Cooperativas de novo tipo, Ação sindical de apoio econômico, Intercâmbio de conhecimentos, Eco-desenvolvimento, Economia não monetária, Redes de comercialização eqüitativas ou Comercialização comunitária e Associações de solidariedade recíproca;
- * Verificar diferenças e similitudes da noção de Economia Solidária com outros conceitos, tais como Desenvolvimento Local Integrado, Desenvolvimento sustentável, *Empowerment* da sociedade, Terceiro Setor e Políticas Sociais Públicas, para entender suas especificidades. Interrogar conceitos já consolidados, como Produtividade e Competitividade, face à idéia de Economia Solidária, no intuito de analisar estas novas experiências;

- * Catalogar, analisar e classificar experiências de Economia Solidária no meio urbano, a partir de trabalho de campo e levantamento de dados secundários;
- Discutir a possibilidade de articular os temas Desenvolvimento Urbano e Economia Solidária, via estudos sobre participação popular, que fazem parte da trajetória dos pesquisadores envolvidos;
- Inserir no debate acadêmico temas subjacentes à Economia Solidária como a ética, o cuidado e a amorosidade, enquanto valores norteadores das práticas, buscando incorporar novas lógicas que vão além da racionalidade instrumental analítica;
- Acompanhar diretamente projetos de Economia Solidária desenvolvidos em comunidades de Salvador e participar do cotidiano de pelos menos uma destas experiências.

Programa:

Escritório Público de Desenvolvimento Local e Regional – EPDLR.

Objetivos:

- * Estimular a criação de empreendimentos de geração de trabalho e renda, baseados nos valores expressos pela Economia Solidária;
- * Fomentar a discussão, dentro da perspectiva da pesquisa ação, dos pressupostos teóricos e práticos da Economia Solidária;
- * Confrontar as concepções teóricas e práticas da Economia Solidária, com aquelas condições objetivas enfrentadas pelos empreendimentos/empreendedores abrangidos pelo projeto, nas condições locais, particularmente de Salvador;
- * Buscar a apreensão do conceito de produção vinculada ao consumo - prosumo solidário - desenvolvido na experiência do Projeto Palmas, em Fortaleza-CE, onde os moradores orientam a produção de bens e serviços, conforme a necessidade do consumo da comunidade.

Projetos apoiados:

Comunidades previamente atendidas pelo EPAE, Baixa da Égua, Alto de Ondina e a Cooperativa de Alimentação Vila Verde.

Centro Federal de Educação Tecnológica da Bahia – CEFET / Núcleo de Estudos em Trabalho e Tecnologia da Gestão

Endereço: Rua Emídio dos Santos S/n, Barbalho. Salvador-BA.

Site: www.cefetba.br

E-mail: itcp@cefetba.br

Contato: Nilton Vasconcelos.

Objetivos:

Uma das linhas deste projeto é a gestão de economia solidária, através da verificação

de experiências de economia solidária na Bahia. Para tanto, existe um projeto de montar uma Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares (ITCP). O projeto teve o financiamento pelo Comitê Gestor do Programa Nacional de Apoio a Incubadoras de Cooperativas - PRONINC e sua duração será de dois anos de funcionamento. Atualmente encontra-se na fase de aquisição de materiais, equipamentos e serviços necessários, contando, também, com dotação do orçamento da União alocada para a ITCP/CEFET-BA. O objetivo é começar com cinco cooperativas populares. Para tanto será feito um edital convidando as cooperativas, a partir do qual será feito um processo seletivo.

Ações:

- * Introdução de novas tecnologias ou aprimoramento das existentes;
- * Será garantido apoio ao grupo para que o mesmo se fortaleça e aprenda a trabalhar coletivamente;
- * Auxiliar nas escolhas: o que e como produzir, para quem e como vender, etc;
- * Formar uma rede de articulação com outras associações;
- * Estimular preocupação com o desenvolvimento do negócio;
- * Promover cursos sobre o funcionamento do mercado;
- * Estimular o setor público a apoiar financeiramente às cooperativas.

Metodologia:

Serão priorizados os empreendimentos que tenham como atividade áreas de estudo do CEFET como turismo e reciclagem.

Projetos apoiados:

Em implantação.

Fundação Visconde de Cairu / Núcleo de Assessoria às Entidades Públicas e Privadas (NAEP).

Endereço: Rua General Labatut, 273, edf. Abdalla Mujares – Barris. Salvador-BA.

Site: www.fvcconsult.com.br

E-mail: jucel@svn.com.br

Contato: Célia Sacramento. Tel: (71) 328-9240

Objetivos:

O núcleo foi criado como uma atividade de extensão entre o conhecimento teórico e prático. Tem como finalidade prestar serviços com qualidade às Entidades Públicas e Privadas. Uma das atividades do NAEP é o FVC CONSULT, que vem sendo desempenhada pela Fundação Visconde de Cairu, presidida pelo prof. Walter Crispim da Silva, e contando com a colaboração de vários profissionais renomados e atuantes nas áreas de ICMS, ISS, IPI, Imposto de Importação, IRPJ, IRPF, Contabilidade e Legislação Trabalhista e Previdenciária.

No âmbito do cooperativismo o FVC CONSULT oferece cursos sobre o que é uma cooperativa, sobre a responsabilidade de gerir um negócio com essa particularidade e a consultoria propriamente dita. Para ter acesso à consultoria, o NAEP faz um diagnóstico institucional do empreendimento, evidenciando as necessidades e possíveis deficiências. A consultoria pode ser através de uma central telefônica ou pessoalmente.

Ações:

- * Prestação de serviços Contábeis de Auditoria e Perícia Contábil;
- * Orientação jurídica as entidades privadas nos campos do: Direito Comercial, Tributário, Trabalhista e Seguridade Social;
- * Auxílio as Empresas nas atividades de seleção e treinamento de pessoal;
- * Elaboração, avaliação e acompanhamento de projetos de investimento;
- * Diagnóstico e auxílio na recuperação de Empresas deficitárias;
- * Realização de trabalho de campo na coleta de dados para o lançamento de indicadores socioeconômico e financeiro;
- * Auxílio as entidades na implantação de controles internos que garantam maior segurança do patrimônio;
- * Prestação de serviços de assessoria e consultoria nas áreas de marketing, turismo, sistema de informações e comércio exterior.

Público alvo:

Entidades privadas, Entidades públicas (de acordo com a lei de responsabilidade fiscal), Condomínios, cooperativas e afins.

ORGANIZAÇÕES NÃO GOVERNAMENTAIS

Agência de Desenvolvimento Solidário – Escritório BA

Endereço Rua Rockefeller, 81 1º andar
Barris 40070-170 – Salvador-BA
Fone: (71) 328-2464
e-mail: adsba@bol.com.br
Serviço: formação/articulação

Associação de Advogados de Trabalhadores Rurais no Estado da Bahia - AATR-BA

Endereço: Ladeira dos Barris, 145. Salvador- BA. Cep: 40070-050
Fone: (71) 3297-3933. Fax: (71) 3297-3933
e-mail: aatrba@terra.com.br
Serviço: Assessoria jurídica

Caritas Brasileira Regional NE III

Endereço: Rua Emília Couto, 270-B - Brotas

Fone: (71) 357-1667

e-mail: caritasne3@veloxmail.com.br

Serviço: Assessoria/articulação/formação

Centro Ecumênico de Apoio ao Desenvolvimento – CEADe

Endereço: Rua da Graça, Nº 150

Graça - Salvador-BA Cep: 40080-410

Fones: (71) 336-9666 (71) 336-6827. Fax: (71) 336-7085

E-mail: ceade@cese.org.br

Site: www.ceade.org.br

Serviço: financiamento

Centro de Estudos e Ação Social - CEAS-BA

Endereço: Rua Aristides Novis, 101

Federação - Salvador-BA. Cep: 40210-630

Fone: (71) 247-1232. Fax: (71) 332-0680

E-mail: ceas@ceas.com.br

Site: www.ceas.com.br

Serviço: assessoria

Centro de Referência Integral de Adolescentes - CRIA

Endereço: Rua Gregório de Matos, 21

Pelourinho – Salvador-BA. Cep: 40025-060

Fone: (71) 321-3041. Fax: (71) 322-1334

E-mail: cria@criando.org.br

Serviço: assessoria/formação

Centro Comunitário Batista Clériston Andrade -CECOM

Endereço: Praça Lord Cochrane s/n - Garibaldi – Salvador-BA. Cep: 40210-255

Fone/fax: (71) 235-3777 ou 235-8184

E-mail: dc.cecom@veloxmail.com.br

Site: www.cecom.org.br

Serviço: assessoria/formação/capacitação

Centro Projeto Axé de Defesa e Proteção à Criança e ao Adolescente - PROJETO AXÉ

Endereço: AV. Estados Unidos, 161-Ed.Suerdieck-9.º e 10.º andar

Comércio – Salvador-BA. Cep: 40010-020

Fones: (71) 242-5815 - (71) 242-5912. Fax: (71) 241-3110
E-mail: projetoaxe@uol.com.br
Site: www.s3editora.com.br/projetoaxe
Serviço: formação

Coordenadoria Ecumênica de Serviço - CESE

Endereço: Rua da Graça, 164
Graça – Salvador-BA. Cep: 40080-410
Fone: (71) 336-5457. Fax: (71) 336-0733
E-mail: cese@cese.org.br
Site: www.cese.org.br
Serviço: financiamento

Comissão de Justiça e Paz de Salvador - CJP-SALVADOR

Endereço: Rua Frei Vicente nº 35
Pelourinho – Salvador-BA. Cep: 40025-130
Fone: (71) 322-1034. Fax: (71) 322-1034
E-mail: cjp@cjpssalvador.org.br
Site: www.cjpssalvador.org.br
Serviço: assessoria

CIPÓ – Comunicação Interativa

Endereço: Rua Amazonas, 782
Pituba – Salvador-BA. Cep: 41830-380
Fone: (71) 346-1106 – Fax: (71) 345-7610
E-mail: cipoproducoes@cipo.org.br
Site: www.cipo.org.br
Serviço: educação e formação social

Fundação Onda Azul - ONDA AZUL

Endereço: Ladeira da Misericórdia, 7
Sé - Salvador-BA. Cep: 40020-330
Fone: (71) 321-3122. Fax: (71) 321-3122
E-mail: salvador@ondazul.org.br
Serviço: assessoria

Liceu de Artes e Ofícios da Bahia - LICEU

Endereço: Rua Guedes de Brito, 14
Centro Histórico - Salvador-BA. Cep: 40020-260

Fone: (71) 321-9159. Fax: (71) 322-6765

E-mail: liceu@liceu.org.br

Site: www.liceu.org.br

Serviço: Formação

Movimento João de Barro

Endereço: Av. Tancredo Neves 1189 sala 1611 Ed. Guimarães Trade - Pituba

Pituba - Salvador-BA. Cep: 41.820-021

Fones: (71) 341-7565 - 374-5945 Cel (71) 9977-5945

E-mail: macfroes@terra.com.br

Serviço: assessoria

Pangea – Centro de Estudos Socioambientais

Endereço: Rua dos Radioamadores , s/n,

Pituaçu - Salvador-BA. Cep: 41741-080

Fones (71) 461-7744. Fax: (71) 461-7744

E-mail: pangea@svn.com.br

Serviço: assessoria técnica

Serviço de Assessoria a Organizações Populares Rurais - SASOP

Endereço: Rua Conquista nº 13, Parque Cruz Aguiar

Rio Vermelho Cidade: Salvador-BA. Cep: 41940-610

Fones: (71) 335-6049 - Fax: (71) 335-6049

E-mail: sasop@e-net.com.br

Serviço: assessoria técnica

Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa - SEBRAE

Endereço: Travessa Horácio César, nº 64. Largo dos Aflitos – Salvador-BA. Cep. 40060-305

Fone: (71) 320-4480

E-mail: dora.parente@ba.sebrae.com.br

Site: www.ba.sebrae.com.br

Contato: Dora Parente Costa

Valorização do Indivíduo e Desenvolvimento Ativo - Brasil! - VIDA BRASIL-BA

Endereço: Rua da Mouraria, 74

Nazaré – Salvador-BA. Cep: 40040-090

Fone: (71) 321-4688 - Fax: (71) 322-0711

E-mail: vidabsal@terra.com.br

Site: www.fortalnet.com.br/vidabrasil

Serviço: formação

FUNDAÇÕES

Fundação Cidade Mãe

Endereço: Rua Prof. Aloísio de Carvalho Filho, 72

Engenho Velho de Brotas - Salvador-BA. CEP: 40060-330.

Fone.: 258-8300.

Site: www.pms.ba.gov.br

Instituto da Hospitalidade

Endereço: Rua Frei Vicente, nº 16

Centro Histórico – Salvador-BA. Cep: 40025-130

Fone: 55.71.320-0700 Fax: 55.71.320-0701

E-mail: ih@hospitalidade.org.br

Fundação Luis Eduardo Magalhães

Endereço: 3ª Avenida, 310

Centro Administrativo da Bahia – Salvador-BA. Cep: 41746-900

Fone: 55.71.3115-3000 Fax: 55.71.3115-3014

Site: www.flem.org.br

E-mail: flem@flem.org.br

ÓRGÃOS GOVERNAMENTAIS

Secretaria do trabalho e ação social – SETRAS

Endereço: 2ª Avenida, nº 200 – CAB

Salvador-BA Cep. 41750-300

Fone. 370-3398. Fax. 370-3394

Site: www.setras.ba.gov.br

Secretaria de Combate à Pobreza – SECOMP

Endereço: Avenida 3, Plataforma IV, nº 390, 1º andar – CAB

Salvador-BA Cep. 41745-016

Fone: 370-6540 Fax. 370-6198

Site: www.secomp.ba.gov.br

Delegacia Regional do Trabalho na Bahia – DRT

Av. Sete de Setembro, 698, Mercês

Salvador-BA Cep. 40.060-001

Fone: (71) 329-8402. Fax: 329-0848

Site: <http://www.mte.gov.br/DRT/regiaoNordeste/BA/default.asp>

ORGANISMOS DAS NAÇÕES UNIDAS***Unicef – Fundo das Nações Unidas para a Infância***

Endereço: Alameda Benevento, nº 103, Edifício Empresarial 14 BIS – 5º andar, Pituba.
Salvador-BA. CEP: 41830-530.

Fone:(71) 358-0066. Fax: (71) 358-0734

E-mail: salvador@unicef.org

Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura – UNESCO

Endereço: Rua Frei Vicente, nº 10 Centro Histórico de Salvador

Pelourinho Salvador-BA CEP: 40025-280

Fone: (71) 322-7413 / 266-6020

Site: www.unesco.org.br

AGÊNCIAS DE MICROCRÉDITO***Banco da mulher***

Rua Conselheiro Saraiva, 26/7º andar Edf. 15 de Julho – Comércio – Salvador-BA

Fone: (71) 243-3812

E-mail: bmbahia@cpunet.com.br

CEAPE/BA

Rua Barão de Cotegipe, 1750 – Centro – Salvador-BA

Fone: (75) 223-2694

ceapeba@uol.com.br

Visão Mundial

Av. Tancredo Neves, 274 – CEI, Bloco A, Sala 311 - Salvador-Ba

Fone:(71) 450-3413/3053/0521

E-mail: tania_simões@wvi.org

Credibahia – Lauro de Freitas

Rua Shopping Litoral Norte, 3º, sala 9 - Lauro de Freitas-Ba
Fone: 378-1243

Credibahia – Cajazeiras

SAC Cajazeiras - Salvador-Ba
Fone: 395-1825/1824
E-mail: Setras.credicajazeiras@bahia.ba.gov.br

Credibahia – Pojuca

Rua 29 de Julho, s/n - Centro - Pojuca-Ba
Fone: 645-1536
E-mail: blslima@i.bom.br

Credibahia – Periperi

SAC Periperi - Salvador-Ba
Fone: 397-2880/2854
E-mail: setras.crediperiperi@bahia.ba.gov.br