Ministério do
Desenvolvimento Agrário

Instituto de Filosofia da Libertação

Curso de Formação

Economia Solidária
e
Logística de Redes Colaborativas Solidárias

- Materiais de Apoio

Volume 1

Economia Solidária

Curitiba - 2011

IFIL - Instituto de Filosofia da Libertação.
Economia Solidária e Logística de Redes Colaborativas Solidárias
© Copysol 2011 – IFIL-MDA
Convênio IFIL – MDA: n. 726.298/2009
Contrato de Repasse: n. 0310270-24/2009/MDA/Caixa

Dados para Catalogação

MANCE, Euclides André. (org.)
Economia Solidária e Logística de Redes
Colaborativas Solidárias – Volume 1: Economia
Solidária. Curitiba: IFIL – Instituto de Filosofia da
Libertação, 2011. p.

Logística de Redes Colaborativas Solidárias: uma abordagem necessária

A Economia Solidária se caracteriza por concepções e práticas fundadas em relações de colaboração solidária, com o intuito de promover a atividade econômica, ambientalmente e socialmente justa. É, essencialmente, um modo de organizar a produção, distribuição e consumo, que tem por base a igualdade de direitos e responsabilidades de todos os participantes dos empreendimentos solidários.

A Secretaria de Desenvolvimento Territorial do Ministério do Desenvolvimento Agrário (SDT/MDA) acredita na economia solidária como um importante caminho para o protagonismo social e para erradicação da pobreza no Brasil Rural. O MDA sempre esteve comprometido com a promoção do desenvolvimento sustentável no Brasil rural.

Ao publicar o Manual da Economia Solidária e Logística de Redes Colaborativas Solidárias, dividido em três volumes, fruto da parceria institucional entre o Ministério do Desenvolvimento Agrário e o Instituto de Filosofia da Libertação (IFIL), por meio do convênio IFIL-MDA nº7 726.298/209 e o contrato de repasse nº 0310270-24/2009/ MDA/CAIXA, a SDT espera contribuir mais uma vez para o aprofundamento do assunto, trazendo novas abordagens, tais como a logística de redes colaborativas solidárias, gestão de empreendimentos econômicos e redes de inovações metodológicas.

Tais publicações são uma oportunidade única para abordar a logística solidária como ação estratégica de desenvolvimento territorial. Neste documento estão reunidos, sistematizados e organizados materiais importantes sobre o tema, com base no acúmulo de experiência do Instituto e da SDT em economia solidária. A Secretaria acredita que para a dinamização econômica acontecer é necessário uma abordagem logística territorial, na qual parte-se do Território.

Este material promoverá uma troca de experiências positivas, favorecendo o cooperativismo entre agentes, redes, atores e órgãos envolvidos com o planejamento, a gestão territorial e a expansão da economia solidária

A SDT e o IFIL esperam que, ao abordar temas relacionados à logística, intercâmbio, comercialização e gestão, as apostilas colaborem para o aprofundamento, aperfeiçoamento e capacitação dos atores envolvidos com a economia solidária para o desenvolvimento territorial, tendo como tema central “País rico é país sem miséria”.

Jerônimo Rodrigues Souza

Secretário de Desenvolvimento Territorial do MDA

Apresentação

Este Caderno de Textos inclui materiais de apoio para os cursos de capacitação sobre ***Economia Solidária e Logística de Redes Colaborativas Solidárias,*** organizados pelo IFIL em convênio com o MDA, incluindo materiais de estudo e de aprofundamento. Nesta apresentação inicial cabe relembrar rapidamente a trajetória do IFIL que resultou na abordagem teórica e metodológica que subjaz à seleção, organização e sistematização dos materiais reunidos neste caderno.

O IFIL e a Economia Solidária

Desde o final dos anos 90 o Instituto de Filosofia da Libertação realiza atividades de pesquisa, estudo, publicação e capacitação relacionadas à economia solidária e vem apoiando a organização de redes de colaboração solidária no Brasil e no exterior.

Ao longo de sua história, o Núcleo de Economia Solidária do IFIL tem colaborado na formação, mobilização e organização de atores de economia solidária, produzindo e sistematizando conhecimentos a partir da práxis desses atores. Neste percusso o IFIL gerou acúmulos teóricos, práticos e metodológicos contribuindo com o processo nacional e internacional de difusão, expansão e consolidação de redes de economia popular e solidária. Sobre esse percurso de elaboração, sistematização e difusão de uma concepção estratégica de economia solidária, cabe destacar a importância dos livros *Como Organizar Redes Solidarias*, publicado pelo IFIL, Fase e DP&A em 2003 (com tradução ao italiano pela EDUP e Solidarius Itália); *Fome Zero e Economia Solidária*, publicado pelo IFIL em 2004, tratando do desenvolvimento sustentável a partir da organização dos fluxos de consumo e produção nos territórios (com tradução ao italiano por EMI e ao espanhol pela UACM) e a *A Revolução das Redes,* publicado em 1999 pela Ed. Vozes (com traduções ao francês, italiano e espanhol) – livros esses elaborados ou organizados por Euclides André Mance, sócio-fundador do IFIL e seu atual coordenador geral. Destacam-se igualmente os trabalhos de Juliano Martins, *"Como montar um Sistema de Logística de Distribuição – um modelo logístico para as redes produtivas solidárias" (*publicado em *Como Organizar Redes Solidárias*, 2003) e *Logística Solidária - Consolidação, Armazenagem e Distribuição de Produtos das Redes Solidárias no Brasil,* livro escrito em parceria com Leandro Martins Gasparin, publicado pela Editora Scortecci em 2005, que inspiraram e lançaram as bases para o desenvolvimento desse tema de grande relevância para a consolidação de redes de economia solidária.

Neste mesmo período, na área de Tecnologia da Informação, o IFIL manteve o portal *Rede Solidária*, que durante vários anos foi o espaço de articulação da Rede Brasileira de Socioeconomia Solidária, da qual o IFIL é cofundador. E incubou o surgimento de iniciativas importantes, como o Solidarius Brasil, responsável pelo portal solidarius.net, que disponibiliza diversas ferramentas de Tecnologia da Informação desenvolvidas especificamente para a organização de redes de economia solidária – algumas das quais serão objeto de capacitação nesse curso.

Do ponto de vista organizativo, o IFIL participou igualmente da criação do Fórum Brasileiro de Economia Solidária e foi responsável por duas edições do mapeamento de economia solidária no Paraná. No portal Rede Solidária o IFIL inovou ao desenvolver ferramentas que resultaram, ainda no começo da década de 2000, antes do surgimento da SENAES, no pioneiro mapeamento de economia solidária no país realizado de maneira colaborativa por diversas organizações. E, igualmente, inovou ao lançar o primeiro serviço de busca de produtos e serviços de economia solidária pela Internet no Brasil.

Caderno de Textos

É com satisfação que o IFIL reúne nesse Caderno de Textos um conjunto de materiais para apoio das atividades pedagógicas do curso e igualmente para estudo e aprofundamento de seus temas. Tratam-se de materiais inéditos, compilados ou que vem sendo reelaborados ao longo dos anos pelos membros do Núcleo de Economia Solidária do IFIL, a partir das práticas concretas de capacitação, mobilização e organização de atores de economia solidária. Neste caderno foram reunidos, sistematizados e ajustados conforme o roteiro de atividades de capacitação previstos para o curso, materiais produzidos originalmente por Euclides André Mance, Juliano Martins e Marcos Arruda ao longo dos anos, alguns inéditos e outros publicados, bem como textos adicionais, tais como o decreto do *Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário,* dados sobre o consumo das famílias gerados pelo IBGE e perfis de empreendimentos para atividades pedagógicas durante o curso.

Agradecemos a valiosa colaboração de Marcos Arruda pelo trabalho de elaboração, sistematização e revisão exigidos para a produção de boa parte desse Caderno de Textos.

Curitiba, junho de 2011

Euclides André Mance
Coordenador Geral do IFIL

Sumário

Volume 1, p.1

Introdução – Plano de Curso: Objetivos, Temas, Roteiro e Atividades

1 Economia Solidária, 6
1.1 História, concepção, situação atual e horizontes
1.2 Redes Colaborativas de Economia Solidária – Fluxos Econômicos e Produção sob Demanda.
1.3 Diagnóstico de Necessidades e Demandas Econômicas partindo do Consumo das Famílias. Governos e Empresas
1.4 Projetação de Empreendimento Econômico Solidário com detalhamentos para organização de redes colaborativas e soluções de logística solidária considerando os fluxos econômicos do território
2 Ferramentas de TI para Economia Solidária - Planos de Viabilidade, Diagnósticos e Comercialização, 76
2.1 Como elaborar Planos de Sustentabilidade de Empreendimentos Econômicos usando Ferramentas de TI do solidarius.net.
2.2 Como projetar Rede Colaborativa de Economia Solidária usando Ferramentas de TI do solidarius.net
2.3 Como monitorar e Otimizar Fluxos Econômicos em Redes Solidárias usando Ferramentas de TI do solidarius.net
Anexos, 168

Volume 2, p. 98

3 Sistemas Locais e Internacionais de Intercâmbios Econômicos Solidários, 99
4 O Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário (SCJS) e a comercialização solidária de produtos e serviços, 112
5 Logística de redes colaborativas solidárias, 130
6 Gestão de empreendimentos econômicos solidários, 136
7 Planos territoriais e a logística das Cadeias Produtivas, 149

Volume 3, p. 224

8 Ferramentas de Tecnologia da Informação para Redes Colaborativas Solidárias – Portal Solidarius,. 227

Introdução – Plano de Curso: Objetivos, Temas, Roteiro e Atividades

O objetivo do curso é capacitar os participantes a:

- compreender os fundamentos da economia solidária - história, concepção, situação atual e horizontes
- diagnosticar os fluxos econômicos em um território ou rede de economia solidária, partindo do mapeamento de necessidades e de demandas econômicas relacionadas às atividades de consumo e produção;
- utilizar as funções básicas das ferramentas de TI do portal solidarius.net para projetar empreendimentos sob demanda para o atendimento de necessidades mapeadas de um território, gerando um Plano de Sustentabilidade de Empreendimento;
- utilizar as funções básicas das ferramentas de TI do portal solidarius.net para projetar redes colaborativas de economia solidária integrando iniciativas de produção, comércio, serviço e de consumo de um ou mais territórios, gerando diagnóstico de rede;
- compreender como otimizar fluxos econômicos em redes de economia solidária, em cenários de expansão, retração ou equilíbrio dinâmico.
- compreender o funcionamento básico de Sistemas Locais e Internacionais de Intercâmbios Econômicos Solidários.
- compreender os elementos básicos da comercialização solidária de produtos e serviços e o Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário (SCJS)
- compreender os fundamentos da logística de redes colaborativas solidárias
- compreender os fundamentos da gestão de empreendimentos econômicos solidários
- abordar os Planos Territoriais sob o enfoque da logística de Cadeias Produtivas

Os temas do curso são:

- Economia Solidária
  - *História, concepção, situação atual e horizontes*
  - *Redes Colaborativas de Economia Solidária – Fluxos Econômicos e Produção sob Demanda.*
  - *Diagnóstico de Necessidades e Demandas Econômicas partindo do Consumo das Famílias. Governos e Empresas*
  - *Projetação de Empreendimento Econômico Solidário com detalhamentos para organização de redes colaborativas e soluções de logística solidária considerando os fluxos econômicos do território*

- Ferramentas de TI para Economia Solidária - Planos de Viabilidade, Diagnósticos e Comercialização.
    - *Como elaborar Planos de Sustentabilidade de Empreendimentos Econômicos usando Ferramentas de TI do solidarius.net.*
    - *Como projetar Rede Colaborativa de Economia Solidária usando Ferramentas de TI do solidarius.net*
    - *Como monitorar e Otimizar Fluxos Econômicos em Redes Solidárias usando Ferramentas de TI do solidarius.net*
- Sistemas Locais e Internacionais de Intercâmbios Econômicos Solidários
- O Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário (SCJS) e a comercialização solidária de produtos e serviços
- Logística de redes colaborativas solidárias
- Gestão de empreendimentos econômicos solidários
- Planos territoriais e a logística das Cadeias Produtivas

1. Economia Solidária

1.1 História, concepção, situação atual e horizontes

No desenvolvimento deste tópico trataremos das origens recentes e percepções acerca da economia solidária; das diversas práticas de economia solidária; das diferentes concepções de economia solidária; apresentaremos um quadro geral da economia solidária no brasil, indicadores para empreendimentos e valores da economia solidária.

1.1.1 Práticas de Economia Solidária

Nas últimas décadas, práticas econômicas centradas na solidariedade se multiplicaram por todo o mundo, associadas a três grandes motivos: [1] deterioração das condições econômicas de vida de grande parte da população mundial; [2] esvaziamento do sentido humano das relações sociais, sempre mais subordinadas aos ciclos do capital e às suas semióticas de produção de subjetividades, que reduzem pessoas e sociedades, respectivamente, a capital humano e a capital social a serem explorados com fins de lucro; [3] à profunda degradação ambiental, provocada pelo capitalismo em sua fase de globalização neoliberal. Neste contexto, experimentações econômicas alternativas e solidárias deram origem a alternativas de enfrentamento a essa situação

Entre a práticas de Economia Solidária mais difundidas podemos elencar as seguintes.

a) Autogestão de Empresas pelos Trabalhadores.

Pode-se citar o ano de 1871, com a organização dos Conselhos Operários na França na época da Comuna de Paris, como um ponto referencial na história da autogestão. No Brasil há uma longa tradição autogestionária, associada não apenas ao movimento anarquista e socialista marxista, como também à história de comunidades indígenas e de resistência negra e popular.

Mais recentemente, em 1994, surge a ANTEAG – Associação dos Trabalhadores de Empresas de Autogestão, que em 1998 congregava 41 empresas nos ramos de metalurgia, têxtil, calçados, serviços, agro-indústria,

móveis, alimentação, cerâmicas, tintas, embalagens, outros. Em 2000, ela integrava 23 mil trabalhadores, tendo as empresas associadas um faturamento anual de R$ 300 milhões e mais de R$ 25 milhões em recolhimento de impostos.

Em 2000 surge a Unisol, com a perspectiva de constituir uma Central de Empreendimentos Solidários e Cooperativas, em âmbito nacional – a UNISOL Brasil. Atualmente a UNISOL Brasil congrega cerca de 700 cooperativas e empreendimentos autogestionários em todo o país, particularmente nos setores de Agricultura Familiar; Alimentação; Apicultura; Artesanato; Confecção & Têxtil; Construção Civil; Cooperativas Sociais; Fruticultura; Metalurgia e Reciclagem.

Em 2005 tem-se a fundação da União Nacional das Cooperativas de Agricultura Familiar e Economia Solidária (Unicafes), que congrega atualmente cerca de 1100 cooperativas em todo o país.

Em 2007 o Mapeamento realizado no âmbito do Sistema de Informações da Economia Solidária, impulsionado pela Secretaria Nacional de Economia Solidária, que alcançou apenas metade dos municípios brasileiros informou a existência de 22 mil Empreendimentos Econômicos Solidários no país, como 1,7 milhões de trabalhadores, cerca de 8 bilhões de reais em produção anual e mais de 300 milhões de reais em investimento anual e cerca de R$ 1,3 bilhões anuais em remuneração aos trabalhadores. O mapeamento apontou que 77% dos empreendimentos entrevistados foram criados nos últimos 10 anos, numa média de 23 empreendimentos por semana. Realizaremos em outra seção um detalhamento bastante aprofundado desse quadro dos empreendimentos autogestionados no Brasil.

b) Financiamento a Projetos Solidários e Ecológicos

No campo das micro-finanças, há mais de 7 mil instituições atuando no mundo todo, atendendo a mais de 22 milhões de beneficiários nos vários continentes. No processo histórico de organização dessas práticas tem-se a participação da Opportunity International (1971, atuando na Colômbia), da Acción Internacional (atuando no Brasil, 1973), o Grameen Bank (atuando em Bangladesh,1976), dos Bancos do Povo que se propagaram pelo Brasil. Surgiram diversas tecnologias sociais nesse setor como os Cartões de Crédito Popular, merecendo destaque nessa história o PalmaCard e o CredSol, operados em Fortaleza respectivamente pelo Instituto Palmas e pela Fundesol, a difusão das Cooperativas de Crédito, integradas por exemplo no Sistema Cresol e outros; os Fundos Solidários e Fundos Rotativos e, mais recentemente, a Rede de Bancos Comunitários no Brasil, que opera tanto com reais quanto com moedas locais criadas pelas próprias comunidades.

Mas igualmente cabe destacar a existência de bancos que fizeram história por uma postura distinta que colocou interesse social e público acima dos interesses privados do lucro. Nessa trajetória cabe lembrar a criação de vários bancos: em 1980, o banco Triodos, na Holanda, que financia projetos no campo social; em 1984, o Ökobank, na Alemanha, fruto das ações do movimento pacifista e ecológico; em 1990, o Alternativ Bank Schweiz, na Suíça, que financia projetos alternativos de trabalho e meio ambiente. Mas particularmente no final dos anos 90, o surgimento do Banco Ético, Itália que juntamente com a Coop57 da Espanha e organizações da França estão dando origem a uma articulação de Finanças Solidárias em âmbito Europeu.

c) Fair Trade, Comércio Justo, Comércio Solidário

Sobre esse tema voltaremos com mais detalhes em outra seção. Mas basicamente se tratava de Produtores do Terceiro Mundo comercializando seus produtos no Primeiro Mundo, através de Centrais de Importação e Redes de Distribuição. Hoje o conceito mudou, envolvendo as noções de comércio justo local, comércio justo sul-sul e comércio justo norte-norte, além do tradicional comércio justo norte-sul.

O Comércio Justo surge em 1959 na Holanda. Em 1990 tem-se a criação da European Fair Trade Association (EFTA), congregando nove centrais nacionais de importação e abastecendo redes de comércio justo. Na Europa em 1999 havia cerca de 3 mil lojas em 18 países.

Em 2000 os produtos com selos solidários alcançam, no grande mercado, a 70 mil pontos comerciais espalhados na Europa, América do Norte e região do Pacífico. Em 2002 foi de aproximadamente 500 milhões de Euros o faturamento do Fair Trade na Europa, América do Norte e Pacífico. Em 2007, somente a FLO registrava uma faturamento anual de 2,3 bilhões de Euros. Muitos grupos latino-americanos exportam para vários países através do Comércio Justo. E mais recentemente articulou-se de maneira mais profunda estratégias de Comércio Solidário Sul-Sul como o Desenvolvimento Local. No Brasil tivemos o surgimento do Fórum de Articulação para o Comércio Ético e Solidário do Brasil e, em 2010, foi publicado o decreto que cria o Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário, como veremos posteriormente.

d) Sistemas de Intercâmbio Local e Moeda Social

Trata-se de comunidades que criam suas próprias moedas ou sistemas de compensação sem moedas, valendo-se de registros analógicos ou digitais, que possibilitam o intercâmbio de produtos e serviços entre os seus participantes sem a utilização das moedas oficiais emitidas pelos países.

Nos anos 80 surgem os LETS (Sistemas Locais de Troca) no Canadá e se espalham pela Europa. Em meados de 90 havia mais de 500 LETS em operação no mundo. Em 2002 Argentina havia 2 redes nacionais (Rede Global de Trocas e Rede de Trocas Solidárias) com cerca de 5 mil Grupos de Trocas. As estatísticas do grupos envolvidos informam que essas redes chegaram a integrar entre 4 a 6 milhões de participantes. No Brasil em 2004 foi realizado o Encontro Nacional dos Grupos de Troca com Moeda Social.

Entre as moedas sociais mais conhecidas no Brasil estiveram os Palmares (não-conversíveis) que foram substituídos pelos Palmas (conversíveis em real) no Ceará, mas também o Gep (BA), Zumbi e Tupi (RJ), Pinhão (PR), Luas (SP), Guajuviras (RS) e outros.

Onze anos depois do surgimento do Palmares em 2000 no Conjunto Palmeiras em Fortaleza, existem agora mais de 51 moedas diferentes emitidas por Bancos Comunitários em todo o país. Bancos esses que conformam uma rede que, somente no Ceará, alcança a mais de 30 municípios.

Em 2004 no México foram criados sistemas de de Intercâmbio que utilizam Cartões Inteligentes registrando-se os créditos nos chips desses cartões que são transferidos para outros cartões por meio leitoras específicas. O sistema atualmente é usado por uma rede de pequenos comércios conhecida por Compartiendas.

Em 2007 surgiu no Brasil o Sistema de Intercâmbios Solidarius que possibilita integrar intercâmbios locais e internacionais com créditos que são registrados em contras eletrônicas que podem ser movimentadas tanto através da internet quanto de telefones celulares. O sistema integra hoje participantes de onze países e tem seções nacionais em cinco países.

e) Consumo Solidário e Consumo Crítico

O consumo solidário pauta-e na seleção de produtos não apenas com base no preço e qualidades técnicas, mais igualmente em qualidades sociais e ecológicas, bem como no comportamento das empresas que os oferecem, visando garantir o bem-viver de consumidores e produtores.

É clássico na Itália o *Guia para o Consumo Crítico* e os catálogos regionais, bem como os catálogos da Produção Local para Consumo Local.

Nesse campo do consumo cabe destacar as Cooperativas de Compras Coletivas que reduzem os preços para os consumidores finais e ao mesmo tempo ampliam os ganhos dos produtores, em função da eliminação dos intermediários.

f) Organizações de Marca e Selos do Comércio Justo e Solidário

Para facilitar a identificação dos produtos solidários quando vendidos no grande mercado e garantir ao consumidor que os critérios informados são efetivamente respeitados foram criados selos de garantia.

O primeiro selo foi o Max Havelaar, que surge na Holanda em 1988. Por sua vez a EFTA, registrou posteriormente uma marca própria, sendo criada a Fair Trade International (FTI), como organismo gestor dessa marca. Depois a Transfair, congregando a EFTA e outras organizações nos Estados Unidos, Canadá, Japão. Em 1997 surge a Fair Trade Labelling Organizations (FLO), como uma espécie de guarda-chuva para todas as marcas anteriores.

No Brasil tornaram-se conhecidos o sistema participativo de garantia da Rede Ecovida e alguns selos regionais da economia popular e solidária.

g) Software Livre

No campo do software livre temos a produção e compartilhamento de tecnologias no setor de informática sob os regimes copyleft, GNU-GPL e outros, com licenças de diferentes tipos e abrangências. Embora várias empresas com fins de lucro apoiem o desenvolvimento de softwares livres beneficiando-se deles em suas atividades comerciais, tais produtos podem ser livremente distribuídos e apropriados socialmente nos termos das suas licenças de uso. Destacam-se como produtos dessa abordagem o Sistema Operacional Linux (iniciado por Linus Torvalds) e inúmeros aplicativos que rodam sobre esse sistema.

No Brasil foram desenvolvidos softwares específicos para economia solidária, como por exemplo os vinculados às iniciativas do solidarius.net e do cirandas.net. As ferramemtas de TI do solidarius.net, por exemplo, possibilitam projetar e monitorar a sustentação de empreendimentos e redes de economia solidária, divulgar, intercambiar e comercializar produtos e serviços de economia solidária.

1.1.2 Enfoques diversos a respeito da Economia Solidária.

Entre os diferentes enfoques a respeito da economia solidária há os que a consideram como:

1. Práticas solidárias de geração de trabalho e renda que reconstroem tecidos socioeconômicos;
2. Concepção estratégica de desenvolvimento sustentável capaz de atender às dimensões econômicas, ecológicas e culturais desse desenvolvimento;
3. Instrumento de políticas públicas para a inclusão social das populações marginalizadas;
4. Setor econômico que, ao lado dos setores da economia com fins de lucro, da economia estatal e da economia mista, contrabalançaria as debilidades dos demais setores para assegurar o desenvolvimento socioeconômico ou que avançaria na superação do próprio sistema econômico atual;
5. Novo modo de produção ou sistema econômico pós-capitalista, em processo inicial de construção e que já implanta em pequena escala, em circuitos articulados em redes colaborativas e solidárias, os elementos fundantes desse novo sistema econômico.
6. Economia Solidária como Eixo de Lutas, em razão de sua [a] mobilização de amplos setores sociais; [b] resposta às demandas econômicas imediatas; [c] negação das estruturas capitalistas de produção, distribuição, consumo, financiamento e acumulação e de degradação ambiental, combatendo igualmente o individualismo, a exploração dos trabalhadores, a expropriação dos consumidores e diversas formas de dominação cultural; [d] afirmação de novas estruturas de produção, comercialização, consumo, financiamento e desenvolvimento tecnológico, justas e sustentáveis.
7. Modo de vida para a realização do bem-viver

Na *I Conferência Nacional de Economia Solidária*[1], realizada em 2006, temos uma definição muito clara de economia solidária, cujas passagens poderiam ser agrupadas do seguinte modo.

Valores: "a Economia Solidária se caracteriza por concepções e práticas fundadas em relações de colaboração solidária, inspiradas por valores culturais que colocam o ser humano na sua integralidade ética e lúdica e como sujeito e finalidade da atividade econômica, ambientalmente sustentável e socialmente justa, ao invés da acumulação privada do capital."

Sustentabilidade e Equidade: "Esta prática de produção, comercialização, finanças e consumo privilegia a autogestão, a cooperação, o desenvolvimento comunitário e humano, a satisfação das necessidades humanas, a justiça social, a igualdade de gênero, raça, etnia, acesso igualitário à informação, ao conhecimento e à segurança alimentar, preservação dos recursos naturais pelo manejo sustentável e responsabilidade com as gerações, presente e futura, construindo uma nova forma de inclusão social com a participação de todos."

Educação Solidária: "A Economia Solidária exige uma educação solidária que transforme a mentalidade cultural dominante de competição para a construção do espírito de cooperação, além do desenvolvimento de uma matriz científica e tecnológica que esteja comprometida com o desenvolvimento sustentável e solidário."

Direitos e Responsabilidades: "A Economia Solidária é, pois, um modo de organizar a produção, distribuição e consumo, que tem por base a igualdade de direitos e responsabilidades de todos os participantes dos empreendimentos econômico solidários."

Organização e Gestão: "Os meios de produção de cada empreendimento e os bens e/ou serviços neles produzidos são de controle, gestão e propriedade coletiva dos participantes do empreendimento. (...) As iniciativas de Economia Solidária têm em comum a igualdade de direitos, de responsabilidades e oportunidades de todos os participantes dos empreendimentos econômico solidários, o que implica em autogestão, ou seja, a participação democrática com exercício de poder igual para todos, nas decisões, apontando para a superação da contradição entre capital e trabalho."

Poderíamos agregar como seu **Horizonte Histórico** a reorganização social das ações de consumo, comércio, produção, serviço, finanças e desenvolvimento tecnológico de modo a promover a realização humana de cada pessoa, assegurando-lhe as condições materiais satisfatórias para o exercício ético de sua liberdade, de forma ecologicamente sustentável, socialmente justa e economicamente viável pelo exercício pleno da democracia na esfera econômica.

Nesta perspectiva ela tem por finalidade converter-se em um novo modo econômico de produção, suprimindo a contradição entre capital e trabalho, remontando as cadeias produtivas, sendo os trabalhadores os proprietários das fábricas ou empresas em que trabalham, decidindo democrática e

[1] I Conferência Nacional de Economia Solidária – Brasília, 26 à 29 de junho de 2006 - "Economia Solidária como Estratégia e Política de Desenvolvimento" Acessível em: http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/TxtComplementar_ConfNacEconSolidaria_Anais.pdf

autogestionadamente tudo o que a elas se refira ou que diga respeito às redes colaborativas de que façam parte.

1.1.3 Quadro Geral da Economia Solidária no Brasil

Quanto à situação atual da economia solidária no Brasil[2], o mapeamento oficial feito pelo Governo Federal sobre economia solidária em 2005 e 2007, que alimenta o Serviço Nacional de Informações de Economia Solidária – SIES, alcançou a 53% dos municípios brasileiros, entrevistando-se em média pouco mais de 7 empreendimentos por município. Não esgota, pois, o universo da economia solidária no país. Nele foram incluídas as organizações coletivas supra-familiares de trabalhadores/as que exercem a gestão coletiva do empreendimento (tanto das atividades quanto da alocação dos resultados), de caráter permanente, singulares ou complexas, dispondo ou não de registro legal, que necessariamente realizam atividades econômicas (sejam de produção, prestação de serviços, crédito popular, comercialização ou consumo solidário). Em razão desses critérios, não foram mapeadas atividades de produção, comercialização ou prestação de serviços, *realizadas de maneira individual ou familiar*, mesmo não havendo nelas as figuras de patrão e empregado, mesmo que tais atividades fossem autogestionadas e baseadas em princípios solidários – como ocorre em parte da agricultura familiar e com as atividades de inúmeros artesãos, comerciantes e prestadores de serviços solidários no espaço urbano.

Constatou-se que, dos 21.859 empreendimentos econômicos solidários pesquisados, 49% foram criados entre 2001 e 2007. Destes, 10% estão em fase de implantação. Em sua maioria, 52% são associações, 37% constituem-se de grupos informais e 10% de cooperativas. Possuem registro legal de funcionamento 50% do total. Distribuem-se em área rural (48%), urbana (35%) e simultaneamente rural e urbana (17%). Integram ao todo a 1.687.496 trabalhadores, sendo 63% homens. Nos últimos doze meses anteriores à pesquisa, em 30% dos empreendimentos houve aumento no número de sócios, em 51% deles esse número permaneceu igual e em 19% deles o número de sócios diminuiu. Destaque-se também que 43% desses empreendimentos estão na região nordeste do Brasil – que abrigava metade da população abaixo da linha de indigência no país em 2002.

Entre os motivos de sua criação estão a busca por uma alternativa ao desemprego (21%), uma fonte complementar de renda para os associados (20%), para obtenção de maiores ganhos em um empreendimento associativo (17%); desenvolvimento de uma atividade onde todos são donos (13%), condição exigida para ter acesso a financiamentos e outros apoios (12%); desenvolvimento comunitário de capacidades e potencialidades (6%), alternativa organizativa e de qualificação (5%), motivação social, filantrópica ou religiosa (3%), recuperação por trabalhadores de empresa privada que faliu (0,3%) e outros (3%).

Os associados em conjunto realizam atividades de produção (20%), comercialização – venda (18%), uso de equipamentos (máquinas, ferramentas etc.) (16%), uso de infra-estrutura (prédios, armazéns, sedes, lojas etc.) (15%), aquisição (compra ou coleta) de matéria-prima e insumos (10%), prestação do serviço ou trabalho (8%), obtenção de clientes ou serviços para os(as) sócios(as) (5%), troca de produtos ou serviços (4%), poupança ou crédito (3%), outras atividades (1%).

Agrupando-se os 50 produtos e serviços mais produzidos nos empreendimentos e considerando-se apenas os empreendimentos que os oferecem, o primeiro grupo (com incidência de 41% neste universo) inclui, pela ordem, milho, feijão, arroz, farinha de mandioca, mandioca, banana, café, castanha de caju, cereais, cana de açúcar e goma de mandioca; o segundo grupo (21%) contempla artesanato, bolsas diversas, bijuterias, tapetes, crochê, bordados, bonecas, pano de prato, cestos diversos, biscuit, almofadas, pintura em tecidos e caixas decorativas; o terceiro grupo (10%) inclui, confecções, artigos de cama, mesa e banho, roupas íntimas; o quarto grupo (7%) inclui doces, pães, doces de frutas, salgados, bolo, biscoitos, bolachas e refeições; o quinto grupo (6%) inclui peixe, gado (cabeça), caprinos e ovinos (cabeça), frango e carne bovina; o sexto grupo (5%) inclui leite e queijo, o sétimo (4%) inclui hortigranjeiros; o oitavo grupo (3%) inclui mel; o nono grupo (3%) inclui plásticos, coleta e reciclagem, papelão, papéis em geral; e por fim (0,8%) transporte de passageiros e (0,6%) operações de crédito. Esses percentuais referem-se apenas aos 50 produtos e serviços mais produzidos em relação aos empreendimentos que os oferecem.

Quanto ao faturamento mensal, apenas 15.105 empreendimentos indicaram os valores, totalizando R$ 653 milhões. Convertidos em dólares americanos pela

[2] Utilizamos nessa análise os dados do Sistema Nacional de Informações de Economia Solidária, resultantes da pesquisa realizada pela SENAES em 2005 e 2007. Cabe esclarecer que em algumas questões era possível indicar mais de uma resposta, pela ordem de sua incidência em relação à pergunta tendo em vista a realidade de cada empreendimento. Optamos por trabalhar não apenas com a resposta dada em primeira ordem, mas igualmente com as outras duas, totalizando o conjunto das respostas e considerando a participação relativa de cada uma delas no total. Isso resulta em percentuais divergentes ao de outras análises sobre os mesmos dados que consideram para cada pergunta somente a resposta dada em primeira ordem. Todavia nos pareceu mais adequado trabalhar com essa totalização das três ordens de resposta para uma compreensão global mais próxima da complexidade da economia solidária no Brasil .

cotação de 31/12/2007 (R$ 1,77) seriam aproximadamente US$ 369 milhões. Em euros (cotados a R$ 2,59 na mesma data) seriam aproximadamente E$ 252 milhões. Sua produção anual, então declarada, seria de R$ 7,8 bilhões ou US$ 4,4 bilhões ou € 3 bilhões. Embora pareçam valores expressivos, correspondem apenas a 0,3% do PIB brasileiro.

Nos últimos 12 meses, 39% dos empreendimentos fizeram investimentos que totalizaram R$ 291 milhões ou aproximadamente US$ 164 milhões, principalmente para: aquisição e renovação de equipamentos (37%), infra-estrutura física (prédios, construções, etc.) (28%), ampliação de estoque de matérias-primas (18%), capacitação de mão-de-obra (13%), abertura de lojas/espaços de comercialização (2%), abertura de filiais (1%) e outros (3%). Trata-se de investimento de excedentes gerados no próprio circuito da economia solidária ou de recursos captados em financiamentos no setor da economia solidária ou junto a organismos públicos e bancos privados. Cabe destacar, entretanto, que apenas 16% do total dos empreendimentos tiveram acesso a crédito ou financiamento nos últimos 12 meses anteriores à pesquisa. Do total dos recursos, 51% foram destinados a investimento; 26% a custeio e investimento e 23% a custeio ou capital de giro. Com relação aos tipos de fontes de crédito ou financiamento, tem-se: banco público (53%), ONG ou OSCIP (10%), banco privado (6%), cooperativa de crédito (5%), Banco do Povo ou similar (4%), outra instituição financeira privada (2%) e outras fontes (21%). O total do crédito recebido soma aproximadamente R$ 373 milhões. Com relação à situação atual do pagamento ou devolução do crédito, 46% estão no prazo de carência; 34% estão com o pagamento em dia; 10% com o pagamento concluído, 6% com o pagamento em atraso e 5% em outra situação. Aproximadamente 53% dos empreendimentos relataram que não enfrentam ou não enfrentaram dificuldade para obtenção de crédito. Os 47% que afirmam enfrentar dificuldades, as indicam como: falta de apoio para elaborar projeto (18%), taxas de juros elevadas ou incompatíveis com a capacidade do empreendimento (16%), falta de aval ou garantia (16%), o empreendimento não possui a documentação exigida pelo agente financeiro (16%), burocracia dos agentes financeiros (14%), prazos de carência inadequados (10%), falta de linha de crédito (5%) e outras (5%).

Entre 2001 e 2007 foram criados 10.653 novos empreendimentos, estando 2.085 em fase de implantação. Esses empreendimentos geraram no período cerca de 800 mil novos postos de trabalho. Foram criados 1.522 empreendimentos a cada ano, ou 126 novos empreendimentos a cada mês. Com relação à situação dos equipamentos dos empreendimentos, 68% deles têm equipamentos próprios, 18% cedidos ou emprestados, 3% alugados e pouco mais de 1% arrendados. As fontes de recursos apontadas para a montagem inicial dos empreendimentos são: os próprios associados (52%), doações (26%), empréstimos e/ou financiamentos (15%), a atividade não exigiu aplicação inicial de recursos (3%) e outros (4%). Vemos que as principais fontes de recursos referem-se à solidariedade entre os participantes do empreendimento, que aportam recursos próprios em benefício da iniciativa e/ou de doações recebidas de outras organizações solidárias ou comunidades locais. Igualmente, inúmeras formas de microfinanças solidárias inscrevem-se na terceira principal fonte de recursos para o surgimento desses empreendimentos.

Em relação aos resultados financeiros, considerando-se os resultados da atividade econômica dos empreendimentos no ano anterior, sem contar as doações de recursos, os empreendimentos responderam que foi possível: pagar as despesas e ter uma sobra (38%), pagar as despesas e não ter nenhuma sobra (34%). Somente 15% não haviam pago as despesas relacionadas ao ano anterior, um número relativamente baixo, comparando-se-o ao das empresas de mercado em seus atuais níveis de endividamento. Essa questão não se aplicava a 13% dos empreendimentos, seja porque estavam em fase de implantação, seja por terem menos de um ano de vida ou por outros motivos.

No caso de ter havido sobras, os empreendimentos as destinaram para as seguintes finalidades: distribuição entre sócios(as) (40%), fundo de reserva (40%), fundo de investimento (39%), integralização de capital (6%), fundo de solidariedade (4%), fundo de assistência técnica e educacional (3%) ou outro destino (3%). O destino mais específico das sobras, associando-as a benefícios, garantias e direitos para sócios(as) que trabalham nos empreendimentos, foi também investigado, obtendo-se como informação que do universo de 16.775 que responderam essa questão, 73% informaram não ter sobras; outros 18% informaram aplica-la em qualificação social e profissional; 7% em equipamentos de segurança; 4% descanso semanal remunerado; 3% férias remuneradas; 3% gratificação natalina; 1% comissão de prevenção de acidentes no trabalho e 5% em outros benefícios.

No que se refere ao tipo de remuneração dos sócios que trabalham diretamente nos empreendimentos, tem-se: remuneração por produto ou produtividade (60%), remuneração fixa (7%), remuneração por horas trabalhadas (7%), não há remuneração (autoconsumo ou trabalho voluntário) (7%) e outro tipo (5%). Cabe destacar que 21% dos empreendimentos afirmam não estar conseguindo remunerar os trabalhadores. Considerando-se os empreendimentos que remuneram os sócios que trabalham nos empreendimentos e que informaram essa remuneração, tem-se 49% do total; outros 41% não informaram a remuneração. Com base nos que informaram,

pode-se agrupar cinco faixas de remuneração mensal média por trabalhador: a) a remuneração média em 19% dos empreendimentos é de R$74,52; b) em outros 12% a remuneração média é de R$ 217,44; c) em outros 13% é de 398,40; d) em outros 5% é de R$ 895,89; e) por fim, em pouco mais de 1% a remuneração mensal média por trabalhador é de R$ 2837,00. Assim, o volume total de remuneração mensal informado pelo conjunto de 10.872 empreendimentos é de R$ 3,629 milhões, com uma remuneração média de R$ 166,00 por trabalhador. Se aplicássemos esse média também para os 8.894 empreendimentos que não informaram remuneração teríamos uma remuneração total mensal aproximada para o conjunto dos empreendimentos na casa de R$ 5,105 milhões de reais, correspondendo a R$ 61,26 milhões de reais distribuídos em remuneração aos sócios que trabalham nos empreendimentos por ano. As duas primeiras faixas de remuneração são muito baixas. Haveria de investigar-se melhor os motivos. Todavia, uma hipótese é a de que como 20% dos trabalhadores buscam na economia solidária apenas uma fonte complementar de renda, estes estariam agrupados em maior medida nestas faixas. Por outro lado, como parte expressiva dos trabalhadores atua em área rural, caberia avaliar igualmente a paridade de poder de compra desses valores em tais territórios em relação aos territórios urbanos de maior adensamento.

No total, 15% dos empreendimentos possuem trabalhadores não sócios, perfazendo pouco menos de 29 mil trabalhadores. Destes empreendimentos, cerca de 55% contratam trabalhadores temporariamente, ao passo que 36% de modo permanente e 9% em ambas as modalidades. Em geral esses trabalhadores atuam nas seguintes atividades com as seguintes remunerações médias mensais: produção (trabalho na produção ou prestação de serviços) (37%), recebendo mensalmente em média US$ 195; manutenção e serviços gerais (21%) recebendo US$ 246; administração, secretaria, contabilidade, finanças (20%), recendo US$ 303; gerência, assessoria, consultoria (8%), recebendo US$ 660; representação comercial, vendas, comunicação (7%) recebendo em média US$ 320 ou em outras funções (6%), recebendo mensalmente em média US$ 255. Essa disparidade parece indicar que para solucionar determinadas carências do empreendimento, são contratados (de maneira temporária ou permanente) profissionais não-associados ao empreendimento com valores, em alguns casos, mais elevados do que os que são distribuídos na remuneração da maioria dos próprios trabalhadores associados. Caberia, entretanto, investigar melhor esse fato.

Quanto à comercialização, a maior parte da produção (considerando-se o conjunto da destinação do empreendimento e não apenas a destinação principal) volta-se ao comércio local ou comunitário (35%), seguido do comércio municipal (32%), micro-regional (16%), estadual (10%), nacional (4%) e internacional (1%).

Destaque-se que apenas 56% dos empreendimentos apontaram como destino final dos produtos e/ou serviços a sua venda. No caso de 5%, os produtos e serviços são destinados ao autoconsumo de sócios e de suas famílias; no caso de 4%, os produtos e serviços são trocados por outros produtos e serviços, particularmente de outros fornecedores solidários – sendo parte desse intercâmbio feita com o emprego de moedas sociais, emitidas pelas próprias comunidades de bairro ou redes locais, que as aceitam no intercâmbio de produtos e serviços. Por fim, o destino dos produtos e serviços de 27% dos empreendimentos é, em parte, a sua venda ou troca e, em parte, destinada ao autoconsumo de sócios. Percebe-se que vem crescendo o volume de intercâmbios internos ao setor da economia solidária, reduzindo-se progressivamente a necessidade de recorrer-se aos produtos e serviços ofertados por empresas capitalistas, não solidárias.

Quanto às formas de comercialização dos produtos e/ou serviços dos empreendimentos, a pesquisa apontou que 51% prática a venda direta ao consumidor; 31% vendem a revendedores/atacadistas; 6% vendem a órgãos governamentais; 3% troca com outros empreendimentos solidários; 3% vende a outros empreendimentos de ES, entre outras formas. Quanto aos principais espaços de comercialização de produtos e/ou serviços indicou-se: entrega direta a clientes (35%), feiras livres (22%), feiras e exposições eventuais/especiais (15%), lojas ou espaços próprios (15%) e espaços de venda coletivos (centrais de comercialização) (6%). Já as principais dificuldades na comercialização dos produtos e/ou serviços foram apontadas como: falta de capital de giro para vendas a prazo (17%), não encontrar quantidade suficiente de clientes (12%), dificuldade em manter a regularidade do fornecimento (9%), preço inadequado dos produtos (baixos, desvalorizados) (8%), transporte/estradas (8%); estrutura para comercialização (local, espaço, equipamentos, etc.) (7%), falta de registro legal para a comercialização (emitir nota fiscal, etc.) (7%), os clientes exigem um prazo para o pagamento (6%), agentes do mercado (concorrentes, atravessadores, monopólios) (5%), o empreendimento já sofreu muitos calotes e não sabe como evitar (4%), os compradores só compram em grande quantidade (3%), ninguém do empreendimento sabe como se faz uma venda (argumentação, negociação, etc.) (3%), ninguém do empreendimento quer cuidar das vendas (2%), os preços praticados pelo empreendimento são muito altos (2%) e outras dificuldades (6%).

Quanto aos meios de divulgação dos produtos, serviços, atividades tem-se:

divulgação “boca a boca” (47%), feiras e exposições eventuais (16%), cartazes, catálogos, folders e panfletos (14%), rádios comunitárias (7%), rádios comerciais e educativas (5%), jornais e revistas (4%), TVs (2%) e outras (5%).

Quanto às matérias-primas utilizadas na produção, a principal fonte continua a ser a aquisição junto a empresas privadas (41%), posto que a economia solidária ainda não conseguiu remontar as cadeias produtivas nos territórios. Mas é expressiva, tratando-se de organizações complexas, como os empreendimentos de transformação, a aquisição de insumos junto a associados (18%); ou de outros empreendimentos de economia solidária (4%) ou ainda junto a produtores não-sócios (7%). A doação de insumos corresponde a 13% e a coleta de materiais recicláveis ou matérias-primas para artesanato é a fonte de insumos para 8%. Desse modo, vemos que os empreendimentos que praticam formas solidárias de obtenção de insumos ultrapassam, em quantidade, os que apenas o adquirem junto a empresas privadas no mercado. Isso significa que o crescimento das redes de economia solidária e a ampliação de negócios solidários entre os empreendimentos que as integram fortalece a expansão do setor, ampliando o volume de vendas em seu interior, e que começa haver a remontagem solidária e ecológica das cadeias produtivas nos territórios.

Dos empreendimentos, 46% participam de alguma rede de economia solidária ou fórum de articulação, nas seguintes modalidades: Fórum ou Rede de Economia Solidária (30%); movimentos social ou sindical (17%), redes de produção/comercialização (16%), conselhos de gestão e fóruns de participação em políticas (15%), Ongs, Igrejas, Pastorais, Fundações etc. (12%), federações de cooperativas (11%), outras articulações ou redes (6%), complexos cooperativos (6%), centrais de comercialização (5%) e outros (10%).

Destaque-se que 58% dos empreendimentos alimentam suas conexões com movimentos populares, sindicais, comunitários, culturais e fóruns de diversos tipos, participando de: movimento comunitário (48%), movimento sindical urbano ou rural (45%), movimento de luta pela terra e agricultura familiar (37%), movimento ambientalista (22%), movimento de luta por moradia (13%), religioso ou pastoral (11%), movimento pela igualdade racial (8%), mulheres / gênero (8%), movimento de ameaçados ou atingidos por barragens (3%) e outros movimentos (8%). Sob outro aspecto, 57% dos empreendimentos participam ou desenvolvem alguma ação social ou comunitária, particularmente nas áreas de: educação (52%), trabalho (43%), saúde (43%), meio ambiente (39%), moradia (21%), redução da violência (15%), alimentação, doações instituições assistência social (13%), lazer, esporte, cultura, religião (12%) e outras (4%).

Fato é que muitos empreendimentos surgiram das lutas desses movimentos ou por iniciativas de micro-crédito. Nada mais natural que uma empresa de confecções, que surgiu por luta e organização local de um movimento de mulheres, mantenha o seu compromisso no apoio às lutas feministas. Ou que uma empresa de beneficiamento de frutas que surgiu da organização do Movimento Sem Terras, após conquistar um assentamento da reforma agrária, continue apoiando a luta dos trabalhadores rurais sem-terra. Ou que surgindo graças ao apoio da comunidade mantenha-se comprometida com a sua melhoria.

Cerca de 70% dos empreendimentos têm alguma iniciativa com vistas à qualidade de vida dos(as) consumidores(as) de seus produtos e/ou serviços, particularmente com os seguintes tipos de iniciativa: preços dos produtos e/ou serviços facilita o acesso aos(às) consumidores(as) (50%), oferta de produtos orgânicos ou livres de agrotóxicos (40%), informações dos produtos e/ou serviços aos(às) consumidores(as) (40%), incentivo ou promoção do consumo ético e do comércio justo (34%), qualificação e qualidade do produto e/ou serviço (26%) ou outra (7%).

No que se refere às instâncias de direção e coordenação, os empreendimentos têm: assembléia de sócios(as) ou reunião do coletivo de sócios(as) (77%), Diretoria, Conselho Diretor ou Coordenação (61%), Conselho Fiscal (50%), Grupos de Trabalho, Comissões ou Núcleos (28%), Conselho Administrativo (18%), Conselho Consultivo (6%), Comissão ou Conselho de Ética (3%) e outras (4%). Quanto às formas de participação dos(as) sócios(as) nas decisões elas se dão do seguinte modo nos empreendimentos: participação nas decisões cotidianas do empreendimento (67%), prestação de contas aos(às) sócios(as) em assembléia geral / reunião do coletivo de sócios(as) (60%), eleição da diretoria em assembléia geral / reunião do coletivo de sócios(as) (60%), acesso aos registros e informações do empreendimento (59%), decisão sobre destino das sobras e fundos em assembléia geral / reunião do coletivo de sócios(as) (48%), plano de trabalho definido em assembléia geral / reunião do coletivo de sócios(as) (41%), contratações e remunerações definidas em assembléia geral / reunião do coletivo de sócios(as) (13%). No caso de 2% (440 empreendimentos) não existe essa participação. Com relação à periodicidade da assembléia geral ou reunião do coletivo de sócios(as) dos empreendimentos, a pesquisa apontou que a realizam com a seguinte freqüência: mensal (48%), semanal ou quinzenal (14%), bimestral ou trimestral (11%), anual ou mais de 1 ano (11%), semestral (5%), outra periodicidade (9%) e não realizam (2%).

No total, 73% dos empreendimentos afirmam que tiveram acesso a algum tipo de apoio, assessoria, assistência ou capacitação. O conjunto dos tipos de apoio recebidos pode ser assim desmembrado: qualificação profissional, técnica, gerencial (31%), assistência técnica e/ou gerencial (26%), formação sócio-política (autogestão, cooperativismo, economia solidária) (17%), assessoria na constituição, formalização ou registro (9%), diagnóstico e planejamento (viabilidade econômica) (6%), assessoria em marketing e na comercialização de produtos e serviços (5%), assistência jurídica (4%) e outros (3%). Receberam apoio dos seguintes atores: órgãos governamentais (56%), ONGs, OSCIPs, Igrejas, associações e conselhos comunitários, etc. (32%), Sistema "S" (Sebrae, Sescoop, etc.) (28%), Movimento Sindical (Central, Sindicato, Federação) (16%), universidades, incubadoras, Unitrabalho (10%), Cooperativas de técnicos(as) (4%) e outras (8%).

Os principais atores da economia solidária na atualidade brasileira são os empreendimentos de economia solidária, as entidades de apoio e fomento, as ligas e uniões de empreendimentos, o Fórum Brasileiro de Economia Solidária e as instâncias governamentais, como exemplificado no diagrama abaixo, que apresenta para cada uma desses atores algumas entidades que os compõem[3].

Conforme a conferência nacional de economia solidária, as manifestações da economia solidária no Brasil são diversas, destacando-se: "(...) coletivos informais, associações, cooperativas de produção, de trabalho, de consumo solidário ou de serviços; cooperativas sociais...; organizações e grupos de crédito solidário, bancos comunitários e fundos rotativos e cooperativas de crédito; redes de empreendimentos, produtores e consumidores; grupos e clubes de trocas solidárias e mercados de trocas solidárias com ou sem uso de moeda social; empresas recuperadas pelos trabalhadores em autogestão; cadeias solidárias de produção, comercialização e consumo; centrais de comercialização, iniciativas de comércio justo, organização econômica de comunidades tradicionais (quilombolas, comunidades negras e terreiros de matrizes africanas, povos indígenas, ribeirinhas, seringueiros, pescadores artesanais e outros extrativistas, etc.); cooperativas habitacionais autogestionárias; grupos culturais; agroindústrias familiares, entre outras iniciativas, seja nas áreas urbanas ou no meio rural, respeitando a questão de gênero, raça, etnia e geração."[4]

1.1.4 Indicadores para Empreendimentos de Economia Solidária

Conforme a sistematização feita por Luiz Inácio Gaiger[5], podemos considerar nesta caracterização os seguintes indicadores.

1. Contraste entre os EES e a empresa privada capitalista
   * ruptura da subordinação estrutural do trabalhador;
   * capital a serviço do (da lógica) trabalho;
   * tendência à eqüidade frente aos meios de produção;
   * vínculo entre as dimensões econômica e social;
   * presença de inflexão ética na esfera econômica

2. Indicadores de socialização da base material e produtiva
   * propriedade coletiva dos principais meios de produção;
   * aporte em capital e trabalho similar entre sócios;
   * trabalhadores não associados apenas em caráter restrito;
   * atividades-fim realizadas apenas pelos sócios;
   * processo de trabalho coletivo

3. Indicadores de divisão dos benefícios econômicos e sociais
   * remuneração pelo trabalho;
   * minimização das diferenças de remuneração;
   * remuneração igual ou superior ao mercado;
   * assistência a membros desfavorecidos;
   * práticas de reciprocidade e ajuda mútua;

[3] Cf. Senaes. *Atlas da Economia Solidária*.

[4] I CONAES - 26 à 29 de junho de 2006 - "Economia Solidária como Estratégia e Política de Desenvolvimento", p. 3

[5] Luiz Inácio GAIGER. Aspectos da gestão nos empreendimentos econômicos solidários. V Workshop Empresa, Empresários e Sociedade. Mesa Redonda 07: Empresas e os projetos de economia alternativa. PUCRS – 02 a 05 de maio de 2006. Acessível em: www.ecosol.org.br/arq/gestaopuc.ppt

* fundos sociais (seguridade, saúde, descanso, etc.);
* preservação do quadro de associados.

4. Indicadores de democracia interna
* princípio um associado, um voto;
* decisões fundamentais tomadas pelo conjunto de associados;
* elevado comparecimento nas instâncias deliberativas e consultivas;
* socialização das informações entre os membros;
* eleições diretas e livres dos dirigentes;
* regularidade das reuniões decisórias;
* envolvimento dos membros na gestão cotidiana do trabalho e do empreendimento;
* participação igualitária de sócios homens e mulheres;
* renovação dos quadros diretivos; voto secreto nas decisões fundamentais

Quanto aos **Valores da Economia Solidária,** o Sistema de Intercâmbio Solidarius adota os seguintes valores, sistematizados por Euclides Mance[6]:

Solidariedade: "O principio de solidariedade significa que todos os seres humanos fazem parte de uma mesma comunidade universal, em igualdade de direitos humanos e de deveres humanos para com esta, na promoção das liberdades públicas e privadas eticamente exercidas.

Autonomia: "Cada pessoa e cada comunidade têm assegurados o seu direito e dever à autonomia, sendo responsáveis por si mesmos no exercício de sua liberdade, exercendo-a eticamente em prol de seu bem-viver, de cada outro e da promoção da paz entre todos. O princípio da autonomia se manifesta, entre outras possibilidades, na autodeterminação dos fins e na autogestão dos meios."

Responsabilidade: "Toda a humanidade é responsável por cada pessoa em particular e cada pessoa é responsável por si e pela humanidade toda, devendo as pessoas, comunidades, povos, países e nações buscarem a melhor equação possível na promoção das liberdades públicas e privadas, de cada pessoa e toda a humanidade.

Libertação: "O exercício solidário, autônomo e responsável da liberdade supõe condições materiais, políticas, educativas, informativas e éticas que devem ser asseguradas nas melhores condições possíveis a todas as pessoas, expandindo-se coletivamente e cotidianamente os horizontes de possibilidade do exercício das liberdades públicas e privadas. Coletivamente, posto que ninguém liberta ninguém, ninguém se liberta sozinho, as pessoas se libertam solidariamente. E Cotidianamente, posto que a libertação nunca encontra seu acabamento pleno, mas pode ser expandida infinitamente, tal qual o conhecimento que se possa produzir sobre sua realização e sobre suas condições de possibilidade."

Reciprocidade na Dádiva: "Cabe reconhecer que muito mais recebemos da comunidade humana e de todas as gerações que nos precederam, do que retribuímos à comunidade presente e às gerações futuras. A reciprocidade no exercício da dádiva, com autonomia e responsabilidade, alimenta a solidariedade e fomenta a libertação, materializada na atitude de dar de si aos demais porque muito mais já recebemos da comunidade humana."

Retribuição: "É justo que cada qual seja retribuído pela comunidade por tudo o que faça em promoção do bem-viver das outras pessoas, mesmo sabendo que não há retribuição possível ao exercício da dádiva, apenas acolhimento e reciprocidade na responsabilidade solidária pela libertação de cada pessoa e de toda a humanidade."

Equidade: "A retribuição que a humanidade e cada comunidade deve realizar por tudo o que recebe de cada pessoa em particular deve pautar-se pela equidade, considerando a disponibilidade dos meios frente as necessidades de cada uma e de todas as pessoas, na promoção do bem-viver de todos. Cabe a cada qual a retribuição de sua doação à comunidade proporcionalmente à sua doação por ela, resguardando-se a subsidiariedade da comunidade em relação a todos, a autonomia de cada um em relação à comunidade e o princípio de promover a libertação de todos, compartilhando-se de maneira justa os meios disponíveis."

Subsidiariedade: "Cada qual é responsável pela promoção de seu próprio bem-viver e dos demais. Mas se uma pessoa, por qualquer motivo, está impossibilitada de realizá-lo, cabe à sua família promovê-lo. Se igualmente a família está impossibilitada, cabe à comunidade fazê-lo. E assim sucessivamente chegando-se ao horizonte de que a humanidade como um todo tem o dever de promover o bem-viver de cada nação, comunidade, família e pessoa. Do mesmo modo que cada pessoa tem o dever de promover o bem-viver de si mesmo, de sua família, comunidade, nação e de toda a humanidade, único modo de expandir-se as liberdades públicas e privadas de cada pessoa e de toda a

[6] MANCE, Euclides André. Constelação Solidarius – As Fendas do Capitalismo e sua Superação Sistêmica. Passo Fundo. Instituto Superior de Filosofia Berthier. 2008, p. 126 s.

humanidade."

Democracia: "A expansão do exercício das liberdades, promovendo-se responsavelmente a autonomia solidária, assegura a cada pessoa o direito de participar das decisões que afetem a vida pública de sua comunidade e sua vida privada, sendo pois a democracia um princípio requerido não apenas no exercício da subsidiariedade, mas como condição do exercício da autonomia coletiva e da libertação de todos, estabelecendo-se regras justas para a conduta do indivíduo em relação à comunidade e vice-versa, pois ninguém se liberta sozinho todos se libertam juntos."

Sustentabilidade: "A comunidade humana é parte integrante da natureza, pois a consistência de cada pessoa não pode subsistir sem ela. A expansão das liberdades públicas e privadas exige a proteção da natureza e dos ecossistemas em particular. A solidariedade entre os membros da espécie humana supõe a integração das comunidades humanas aos ecossistemas, que devem ser protegidos em favor de todas gerações, as presentes e futuras."

1.2 Redes Colaborativas de Economia Solidária – Fluxos Econômicos e Produção sob Demanda.

1.2.1 Uma definição mais simplificada de Rede Colaborativa Solidária

O objetivo principal de uma Rede Colaborativa de Economia Solidária é gerar trabalho e renda, melhorar o padrão de consumo de todos os que dela participam, proteger o meio ambiente e construir uma nova sociedade em que não haja a exploração das pessoas ou a destruição da natureza.

Em sua organização e funcionamento, uma Rede integra grupos de consumidores, de produtores e de prestadores de serviço. Todos se propõem a praticar o consumo solidário, isto é, comprar produtos e serviços da própria Rede e adotar estratégias colaborativas de comercialização e investimento em proveitos das comunidades e da própria rede. Assim, uma parte do excedente obtido pelos produtores e prestadores de serviços com a venda de seus produtos e serviços na rede é reinvestido nela mesma para gerar mais cooperativas, grupos de produção e microempresas, a fim de criar novos postos de trabalho e aumentar a oferta solidária de produtos e serviços. Isso permite incrementar o consumo de todos, ao mesmo tempo em que diminui volume e o número de itens que a rede ainda compra no mercado capitalista, evitando com isso que a riqueza produzida na rede realimente a acumulação capitalista ao girar a produção do capital pela aquisição produtos e serviços capitalistas.

Na prática, quando os consumidores realizam o consumo solidário, consumindo os produtos de uma empresa que não explora os trabalhadores e protege o meio ambiente, essa empresa vende toda a sua produção e gera um excedente, que na lógica capitalista seria lucro. Esse excedente, entretanto, na lógica da solidariedade é reinvestido na construção de novas empresas, gerando novos postos de trabalho, diversificando a produção e melhorando o padrão de consumo de todos os que participam da Rede e de suas comunidades.

Em uma Rede de Colaboração Solidária, quanto mais se reparte a riqueza, mais a riqueza dos participantes aumenta. De fato, o que gera a riqueza é o trabalho. Com o trabalho são feitos bens e serviços para atender as necessidades e desejos das pessoas. Após a comercialização desses bens, obtém-se um valor excedente. Ora, quanto mais se reparte essa riqueza gerada pelo trabalho, tanto mais as pessoas podem comprar os produtos e serviços da Rede. E quanto mais elas compram, mais oportunidade de trabalho elas geram para outras pessoas que ainda estão desempregadas. Trata-se do desenvolvimento endógeno. Assim, quanto mais se distribui a riqueza na Rede, mais os seus produtos são consumidos, mais oportunidades de trabalho que gera riqueza são criadas e um número maior de pessoas passa a integrar a rede como produtores e consumidores. Trata-se de um circulo virtuoso que integra consumo e produção. Uma das melhores maneiras de distribuir essa riqueza é criar novos empreendimentos solidários e remunerar mais trabalhadores, produzindo uma diversidade maior de produtos à disposição do bem viver de todos.

Quando a rede vai crescendo ela passa a integrar inúmeros produtores e vai completando as partes das cadeias produtivas que ela ainda não integra. Por exemplo. Se um grupo produz macarrão, ele precisa comprar ovos e farinha. Pode ocorrer que na rede não haja produtores desses bens e que esse grupo tenha que comprar esses insumos de empresas não-solidárias. Entretanto, assim que for possível montar uma nova cooperativa ou microempresa, será dado preferência a montar-se uma granja ou moinho para produzir-se os ovos ou a farinha de trigo que são usados para fazer o macarrão. Depois se organiza a produção de milho para fazer ração e alimentar as galinhas. E assim sucessivamente, até ir completando as cadeias produtivas. Desse modo, o lucro que antes era acumulado por alguns capitalistas nas diversas etapas das cadeias produtivas, agora passa a financiar o surgimento de outras

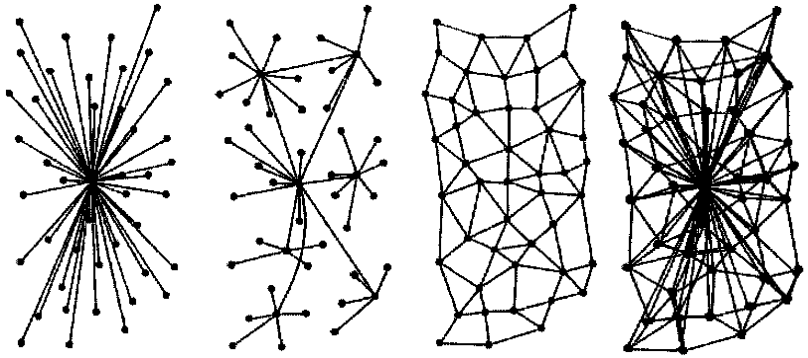
cooperativas ou microempresas em favor do bem viver de todos e não apenas do enriquecimento de alguns. Com isso, progressivamente, as Redes de Colaboração Solidária vão substituindo as relações de produção, comercialização e consumo de tipo capitalista por formas democráticas, autogestionárias e sustentáveis e vão criando melhores condições para o exercício das liberdades públicas e privadas de todos.

1.2.2 Uma Definição mais Complexa de Rede Colaborativa Solidária[7]

A noção de *rede* é peculiar à teoria da complexidade, guardando traços advenientes da cibernética, da ecologia e de outras elaborações sistêmicas em diferentes áreas. Ela enfatiza as relações entre diversidades que se integram, os fluxos de elementos que circulam nessas relações, os laços que potencializam a sinergia coletiva, o movimento de autopoiese em que cada elemento concorre para a reprodução de cada outro, a potencialidade de transformação de cada parte pela sua relação com as demais e a transformação do conjunto pelos fluxos que circulam através de toda a rede. Assim a consistência de cada membro depende de como ele se integra na rede, dos fluxos de que participa, de como acolhe e colabora com os demais.

Os *elementos básicos* de uma rede são os seus atores ou células constituintes, as conexões entre eles e os fluxos que os perpassam. As suas *propriedades básicas* são autopoiese, intensividade, extensividade, diversidade, integralidade, realimentação, fluxo de valor, fluxo de informação, fluxo de matérias e agregação.

A noção de *Rede de Colaboração Solidária* resulta da reflexão sobre práticas de atores sociais contemporâneos, compreendidas desde a teoria da complexidade e da filosofia da libertação. Enquanto, enquanto *categoria analítica* denota a existência de conexões entre os empreendimentos e iniciativas de economia solidária e a circulação colaborativa entre eles de informações, valores e materiais podendo seus fluxos serem realimentados de maneira centralizada, descentralizada ou distribuída, embora sua formação seja sempre complexa realimentando simultaneamente fluxos de diversos tipos.



Fluxos Centralizados | Fluxos Descentralizados | Fluxos Distribuídos | Formação Complexa

Enquanto *categoria estratégica* é elemento central da chamada *revolução das redes*, na qual ações de caráter econômico, político e cultural se realimentam subvertendo padrões e processos hegemônicos mantenedores do capitalismo, avançando para a construção de uma globalização solidária. Nesta segunda acepção, considerando-se o seu aspecto econômico, trata-se de uma estratégia para conectar e potencializar as conexões já existentes entre empreendimentos solidários de produção, comercialização, financiamento, consumidores e outras organizações populares (associações, sindicatos, ONGs, etc) em um movimento de realimentação e crescimento conjunto, auto-sustentável, antagônico ao capitalismo. Quatro são os critérios básicos de participação nessas redes: a) que nos empreendimentos não haja qualquer tipo de exploração do trabalho, opressão política ou dominação cultural; b) busque-se preservar o equilíbrio ecológico dos ecossistemas (respeitando-se todavia a transição de empreendimentos que ainda não sejam ecologicamente sustentáveis); c) compartilhar significativas parcelas do excedente para a expansão da própria rede; d) autodeterminação dos fins e autogestão dos meios, em espírito de cooperação e colaboração.

O objetivo básico dessas redes é *remontar de maneira solidária e ecológica as cadeias produtivas para assegurar o bem-viver de todos*: a) produzindo nas redes tudo o que elas ainda consomem do mercado capitalista: produtos finais, insumos, serviços, etc, adequando-os ao horizonte ético e ecológico da economia solidária; b) corrigindo fluxos de valores, evitando realimentar a produção capitalista, realimentação essa que ocorre quando empreendimentos solidários compram bens e serviços de empreendimentos capitalistas; c) gerando novos postos de trabalho e distribuindo renda, com a organização de novos empreendimentos econômicos para satisfazer as demandas das próprias redes; d) garantindo as condições econômicas para o

[7] Mance, Euclides André. Redes de Colaboração Solidária. Verbete do dicionário **A Outra Economia**., organizado por Antonio Davi Cattani.

exercício das liberdades públicas e privadas eticamente exercidas. O reinvestimento coletivo dos excedentes possibilita reduzir progressivamente a jornada de trabalho de todos, elevar o tempo livre para o bem-viver e aprimorar o padrão de consumo de cada pessoa.

A gestão de uma *rede colaborativa solidária* resulta necessariamente democrática, pois a participação dos membros é inteiramente livre, respeitando-se os acordos firmados entre os membros. Entre suas características estão: descentralização, gestão participativa, coordenação e regionalização, que visam assegurar a autodeterminação e autogestão de cada organização e da rede como um todo

a) Gênese e Desenvolvimento Histórico

Nas últimas décadas surgiram em todo o mundo, nos campos da economia, política e cultura, inúmeras redes e organizações na esfera da sociedade civil lutando pela promoção das liberdades públicas e privadas eticamente exercidas, constituindo-se embrionariamente em um setor público não-estatal. Redes e organizações feministas, ecológicas, movimentos na área da educação, saúde, moradia e muitos outros na área da economia solidária e pela ética na política - para citar apenas alguns - vão se multiplicando, fazendo surgir uma nova esfera de contrato social. O avanço de uma nova consciência e de novas práticas sobre as relações de gênero, sobre a proteção do equilíbrio dos ecossistemas e sobre a economia solidária, por exemplo, não emerge nas esferas do mercado ou do Estado. O consenso sobre essas novas práticas tem sido construído no interior de redes sociais em que pessoas e organizações de diversas partes do mundo colaboram ativamente entre si, propondo transformações do mercado e do Estado, das diversas relações sociais e culturais a partir de uma defesa intransigente da necessidade de garantir-se universalmente as condições requeridas para o ético exercício das liberdades públicas e privadas.

A progressiva e complexa integração dessas diversas redes, colaborando solidariamente entre si, colocou no horizonte das possibilidades concretas a realização planetária ao longo das próximas décadas de uma nova revolução, no sentido histórico da palavra – de um progressivo e contínuo processo de transformações estruturais do modo de produção econômica e de organização social, política e cultural das sociedades –, capaz de subverter a lógica capitalista de concentração de riquezas e de exclusão social bem como diversas formas específicas de dominação, em razão de seu avanço orgânico e tendencialmente hegemônico nos campos da política, da economia e da cultura.

Iniciando-se nos campos da cultura e da política, essas redes avançaram progressivamente para o campo da economia, afirmando a necessidade de uma democracia total, que somente se realiza introduzindo-se e implementando-se mecanismos de autogestão das sociedades em todas as esferas que a compõem. Não se trata, portanto, apenas do controle político da sociedade sobre o Estado, mas igualmente do controle democrático da sociedade sobre a economia, sobre a geração e fluxos de informação, sobre tudo aquilo que afeta a vida de todos e de cada um e que possa ser objeto de decisões humanas, visando promover-se as liberdades públicas e privadas eticamente exercidas.

Nas últimas décadas tivemos o surgimento e/ou propagação de inúmeras práticas de colaboração solidária no campo da economia, entre as quais elencam-se: renovação da Autogestão de Empresas pelos Trabalhadores, Cooperativismo Popular, *Fair Trade* ou Comércio Équo e Solidário, Organizações Solidárias de Certificação e Etiquetagem, Agricultura Ecológica, Consumo Crítico, Consumo Solidário, Sistemas Locais de Emprego e Comércio (LETS), Sistemas Locais de Troca (SEL), Sistemas Comunitários de Intercâmbio (SEC), Redes de Trocas, Sistemas de Intercâmbio com Moedas Sociais impressas em papel ou operadas em formato digital com SmartCards ou através de Websites, Economia de Comunhão, Sistemas de Micro-Crédito, Bancos do Povo, Bancos Éticos, Bancos Comunitários, Grupos de Compras Solidárias, Movimentos de Boicote, difusão de Softwares Livres, feiras solidárias, portais de economia solidária, comércio eletrônico solidário, etc. Significativas parcelas de organizações que se inscrevem nessas práticas e que, em seu conjunto, cobrem os diversos segmentos das cadeias produtivas (consumo, comércio, serviço, produção, finanças e desenvolvimento tecnológico) começaram a despertar recentemente para ações conjuntas em rede, ao passo que outras já atuam dessa forma, há mais de três décadas. Diversas redes nacionais e internacionais em torno da economia solidária tem sido criadas nos últimos anos nos vários continentes. O crescimento mundial dessas redes, indica a ampliação de novos campos de possibilidade para ações solidárias estrategicamente articuladas com o objetivo de promover as liberdades públicas e privadas e o bem-viver de todos.

b) Atualidade

Para o crescimento dessas redes colaborativas no horizonte do desenvolvimento sustentável destaca-se a importância da difusão do *consumo solidário*, de reinvestimentos coletivos de excedentes e da colaboração

solidária entre todos. Em uma rede as organizações de *consumo, comércio, produção e serviço*, mantêm-se em permanente conexão em fluxos de materiais (produtos, insumos, etc), de informação e de valor, que circulam através da rede.

Com efeito, quando *redes locais* deste tipo são organizadas, elas operam no sentido de atender demandas imediatas da população por trabalho, melhoria no consumo, educação, reafirmação da dignidade humana das pessoas e do seu direito ao bem viver, ao mesmo tempo em que combatem as estruturas de exploração e dominação responsáveis pela pobreza e exclusão, e começam a implantar um novo modo de produzir, consumir e conviver em que a solidariedade está no cerne da vida, promovendo um desenvolvimento ecologicamente sustentável, socialmente justo e economicamente viável. As Redes de Colaboração Solidária portanto: a) permitem aglutinar diversos atores sociais em um movimento orgânico com forte potencial transformador; b) atendem demandas imediatas desses atores por emprego de sua força de trabalho e por satisfação de suas demandas por consumo, pela afirmação de sua singularidade negra, feminina, etc; c) negam estruturas capitalistas de exploração do trabalho, de expropriação no consumo e de dominação política e cultural, e d) passam a implementar uma nova forma pós-capitalista de produzir e consumir, de organizar a vida coletiva afirmando o direito à diferença e à singularidade de cada pessoa, promovendo solidariamente as liberdades públicas e privadas eticamente exercidas visando assegurar o bem-viver de todos.

Essas Redes de Colaboração Solidária, atuando sobre as condições necessárias ao exercício das liberdades, nas esferas da economia, política, educação e cultura, podem estrategicamente avançar na construção de uma nova formação social, que se configure como uma sociedade pós-capitalista capaz de desconcentrar a riqueza entre todas as nações e pelo conjunto das sociedades, abolindo a "exclusão" econômica que historicamente sempre acompanhou os processos de "concentração" econômica peculiares ao capitalismo.

Economicamente, trata-se da difusão do consumo e labor solidários. O *consumo solidário*, que é uma modalidade do consumo para o bem-viver, significa selecionar os bens de consumo ou serviços que atendam nossas necessidades e desejos visando tanto realizar o nosso livre-bem viver pessoal, quanto promover o bem-viver dos trabalhadores que elaboram ou comercializam aquele produto ou serviço, e igualmente manter o equilíbrio dos ecossistemas. O *labor solidário* significa, além dos aspectos referentes à autogestão e corresponsabilidade social dos trabalhadores, que o excedente do processo produtivo seja reinvestido solidariamente no financiamento de outros empreendimentos produtivos, permitindo integrar às atividades de trabalho e consumo aqueles que vão sendo excluídos pelo capital, ampliar a oferta de bens e serviços solidários e expandir as redes de produtores e consumidores, melhorando as condições de vida de todos que aderem à produção e ao consumo solidários. Assim, com os excedentes gerados nos empreendimentos solidários podem ser organizados novos empreendimentos produtivos criando-se oportunidade de trabalho para desempregados, propiciando-lhes um rendimento estável que se converte, graças ao consumo solidário praticado por esses mesmos trabalhadores, em aumento de consumo final de produtos da própria rede, gerando-se mais excedentes a serem investidos. Os novos empreendimentos a serem organizados visam produzir aquilo que ainda é adquirido no mercado capitalista pelos membros da rede, sejam bens e serviços para consumo final ou insumos, materiais de manutenção e outros itens demandados no processo produtivo. Esse expediente – acompanhado de uma crítica dos padrões capitalistas, ecologicamente insustentáveis de produção e consumo – visa corrigir os fluxos de valor, a fim de que o consumo final e o consumo produtivo não deságuem na acumulação privada fora das redes, mas possam nelas realimentar a produção e o consumo solidários, completando os segmentos das cadeias produtivas sobre os quais as redes ainda não tenham autonomia.

A conexão em rede do consumo e produção em laços de realimentação, com distribuição de renda, é o que viabiliza economicamente a consistência e expansão desse sistema solidário (MANCE:2.000:120-156). Busca-se, portanto, integrar consumo, comercialização, produção e crédito em um sistema harmônico e interdependente, coletiva e democraticamente planejado e gerido, que serve ao objetivo comum de responder às necessidades da reprodução sustentável do bem viver das pessoas em todas as suas dimensões, inclusive, nos âmbitos da cultura, arte e lazer.

Politicamente, as redes de colaboração solidária defendem a gestão democrática do poder, buscando garantir a todas as pessoas iguais condições de participar e decidir não apenas sobre as atividades de produção e consumo praticadas nas redes, mas também, nas demais esferas políticas da sociedade, visando combater toda forma de exploração de trabalhadores, expropriação de consumidores e dominação política ou cultural, enfatizando o valor da cidadania ativa na busca do bem comum e da cooperação entre os povos.

No campo da informação e educação, as redes de colaboração solidária buscam promover da melhor maneira possível a circulação da informação e geração de interpretantes que não apenas permitam ampliar os conhecimentos

de cada pessoa, suas habilidades técnicas e domínios tecnológicos ou a sua competência em produzir e interpretar novos conhecimentos necessários às tomadas de decisão em todas as esferas de sua vida, mas que além disso permitam recuperar a sensibilidade, a auto-estima e outros elementos de ordem ética e estética imprescindíveis à realização do bem-viver de cada pessoa e de toda a coletividade.

Eticamente as redes de colaboração solidária promovem a solidariedade, isto é, o compromisso pelo bem viver de todos, o desejo do outro em sua valiosa diferença, para que cada pessoa possa usufruir, nas melhores condições possíveis, das liberdades públicas e privadas. Desejar a diferença significa acolher a diversidade, de etnias, de religiões e credos, de esperanças, de artes e linguagens, em suma, acolher as mais variadas formas de realização singular da liberdade humana que não neguem as liberdades públicas e privadas eticamente exercidas. Promover as liberdades significa garantir às pessoas as condições materiais, políticas, informativas e educativas para uma existência ética e solidária.

1.3 - Diagnóstico de Necessidades e Demandas Econômicas partindo do Consumo das Famílias, Governos e Empresas

A realização de diagnósticos de fluxos econômicos possibilita corrigir equívocos na definição das prioridades de desenvolvimento territorial que não são detectados pela análise das vocações regionais. Esse diagnóstico permite compreender como são operacionalizados os fluxos materiais, fluxos de valores e fluxos de informações peculiares aos fluxos econômicos nesses territórios.

1.3.1 Fluxo Material de Bens e Serviços

A primeira dimensão desse diagnóstico de fluxos econômicos refere-se ao *fluxo material de bens e serviços*, que é considerado a partir do [1] consumo efetivado na região e não apenas do que é nela produzido.

Esse fluxo de consumo pode ser desmembrado a partir dos três fatores fundamentais de sua dinamização: [a] o consumo final das *famílias*, [b] o consumo dos *governos* e [c] o consumo de meios de produção (insumos, equipamentos, etc) pelos *atores produtivos*.

O diagnóstico de consumo permite detectar o quanto esse consumo contribui para o desenvolvimento do território ou de outros territórios. Permite igualmente projetar a produção sob demanda e detectar várias oportunidades econômicas para a criação e sustentação de empreendimentos que ficam invisíveis frente aos tradicionais diagnósticos de vocação regional. Tais iniciativas, não importando o seu porte, devem preferencialmente produzir os bens e serviços que são consumidos no território mas que tenham origem externa. Como evidentemente não é possível a qualquer território produzir toda a diversidade do que nele é consumido, cabe elaborar Planos de Sustentabilidade para avaliar em que medida tais iniciativas são ou não viáveis face ao consumo praticado no território, às cadeias de fornecimento e ao grau de investimento e competências requeridas para a sua realização.

Ainda em se tratando do diagnóstico dos fluxos materiais de produtos e serviços cabe considerar [2] as atividades de produção, comercialização e serviços realizadas no território, considerando as capacidades e diversidades na oferta de produtos e serviços bem como o volume e diversidade dos resíduos gerados no processo de sua realização. Atividades produtivas para auto-consumo e trocas, que geram rendimentos não-monetários, devem ser igualmente consideradas.

Em geral, cada fluxo econômico pode-se ser analisado sob o aspecto do fluxos de matérias e do fluxo de valores, que tendem a ocorrer simultaneamente. Mas nem sempre isso acontece, como no caso dos fluxos imediatos de financiamento (normalmente praticado com valores monetários, em que o valor econômico recebido é restituído com outro valor econômico, geralmente acrescido de juros) ou nos casos de atividades de extrativismo para autoconsumo (em que o fluxo de matérias não é compensado com um fluxo de valores monetários).

Enquanto na análise do fluxo material tem-se a ênfase nas quantidades e volumes, origens e destinos geográficos, na análise do fluxo de valores tem-se a ênfase no valor econômico movimentado, nos atores e segmentos que os movimentam, como origem e destino desses fluxos.

1.3.2 Fluxo de Valores

A segunda dimensão do diagnóstico de fluxos econômicos refere-se ao *fluxo de valores*, que é considerado de dois modos: a partir das suas fontes de origem e a partir dos objetos a que se destinam.

Valores econômicos atravessam os territórios, podendo neles permanecer ou deles evadirem-se. Cabe diagnosticar as fontes de origem dos valores monetários e não-monetários que atravessam o território e os processos de evasão desses valores dos territórios a fim de potencializar a sua geração e evitar a sua evasão.

1.3.2.1 Consumo das Famílias

a) O Consumo das Famílias sob o Aspecto de Origem ou de suas Fontes

Do ponto de vista do consumo das famílias, as fontes de valores econômicos para a sua realização se subdividem em Rendimento e Variação Patrimonial. Conforme a Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE de 2008-2009, o orçamento familiar mensal no Brasil se compõe do rendimento total que soma 95,6% e variação patrimonial na casa de 4,4%, estando distribuídos como mostra a tabela abaixo.

O rendimento total das famílias no Brasil incluindo-se todas as classes sociais, portanto, provém do trabalho, rendas não-monetárias (trocas, produção própria e doações de produtos) e transferência do Estado (aposentadorias e benefícios sociais). Já a varição patrimonial refere-se a ganhos com aplicações e venda de imóveis e não se enquadra no conceito de rendimento.

Orçamento Familiar – POF 2008-2009

Composição	Fator	%
Rendimentos		95,60%
	Rendimento do Trabalho	61,6
	Transferências	18,5
	Aposentadoria e pensão do INSS	10,2
	Aposentadoria e pensão da previdência pública (servidores)	4,7
	Aposentadoria e pensão da previdência privada	0,7
	Programas Sociais	0,7
	Pensão Alimentícia, mesada ou doação	1,5
	Outras Transferências	0,7
	Rendimento de Aluguel	1,7
	Outras Rendas	1,6
	Rendimento Não-Monetário	12,8
Variação Patrimonial		4,40%
Total		100,00%

Fonte: Fernando Nogueira COSTA

Como vemos, no Brasil de 2008, as rendas não monetárias relacionadas a trocas, produção própria e doações de produtos era superior a todo recebimento de aposentadoria e pensão do INSS. E ambas eram responsáveis por quase 25% do consumo familiar no Brasil. Quase 40% de todo o consumo do Brasil é mantido por fontes de renda que não são enquadráveis como rendimento do trabalho. E quanto menor a atividade econômica dos territórios e quanto menor o rendimento obtido do trabalho, maior será, proporcionalmente em relação ao todo, a participação das rendas não-monetárias e transferências.

Segundo Fernando Nogueira da Costa "*cerca de 12,5 milhões (21,6%) de famílias brasileiras tinham* [em 2008] *recebimentos médios mensais de até R$ 830, sendo classificadas como pobres. Se somar a 39% das famílias da faixa de renda seguinte, cerca de 60,6% das famílias recebiam até R$ 1.245, isto é, inferior a três vezes o salário mínimo real de 2008 (R$ 435). Para as de mais baixa renda, o rendimento do trabalho era o principal componente (46,3%). As transferências vieram logo em seguida, com 26,7%. No que se refere às transferências recebidas, as aposentadorias e pensões do INSS (58%) e os programas sociais federais (23%) responderam pelas maiores parcelas. Ressalte-se que o rendimento não-monetário tinha quase a mesma participação (25,8%) que as transferências.*"[8]

Embora os termos "Rendimento do Trabalho" e "Rendimento Não-Monetário" sejam os termos técnicos utilizados pelo IBGE, cabe esclarece que a *produção própria* incluída no *rendimento não-monetário* somente pode ocorrer como realização do trabalho pessoal que gera produtos e serviços. E que parcelas importantes do que é obtido com as *trocas*, igualmente incluídas na categoria de *Rendimento Não-Monetário*, resultam de trocas de produtos e serviços que foram produzidos ou obtidos pelo trabalho das próprias pessoas.

Há portanto um rendimento não-monetário, que se origina no trabalho para auto-consumo ou para intercâmbio, que é expressivo no Brasil. E que, somado à doação de produtos, tem a mesma magnitude, para as camadas pobres, do valor total por elas recebido com aposentadorias, pensões e demais transferências, incluindo o bolsa-família e todas as outras.

Todavia, como podemos ver mais detalhadamente na tabela abaixo, o rendimento não-monetário das famílias mais pobres no Brasil corresponde a

[8] Fernando Nogueira COSTA. Rendimento Médio Mensal das Famílias. Fonte: http://fernandonogueiracosta.wordpress.com/2010/06/28/rendimento-medio-mensal-das-familias-brasileiras/

82% do rendimento monetário do trabalho empregado nessa faixa social e a 97% de todas as transferências públicas e privadas (incluindo aposentadorias, pensões, programas sociais federais, doações, etc.). Esse dado é bastante impressionante. Mas, particularmente no caso da população rural, os números são mais impressionantes, pois o rendimento não-monetário é superior ao rendimento do trabalho empregado e ao de todas as transferências públicas e privadas.

Portanto, analisar produção e a circulação da produção rural sob a lógica do intercâmbio monetário que se realiza nos mercados significa desconsiderar quase um terço de todo fluxo de valor econômico que igualmente contribui na sustentação da vida da população rural das camadas mais empobrecidas.

Como as camadas empobrecidas têm pouco dinheiro, não há meios de operacionalizar-se o conjunto dos seus intercâmbios econômicos com sua mediação. Neste contexto, estratégias de economia solidária, que criam sistemas de intercâmbio econômico não-monetário, podem potencializar de modo significativo os níveis de consumo das famílias, seus rendimentos não-monetários e igualmente os seus rendimentos não monetários – como veremos posteriormente.

Tabela 1627 - Rendimento total e variação patrimonial médio mensal familiar - valor e distribuição - por situação do domicílio e classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar, segundo a origem do rendimento						
Brasil						
Variável = Rendimento total e variação patrimonial médio mensal familiar (Reais)						
Ano = 2008						
Origem dos rendimentos	*Situação do domicílio X Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar*					
	Total		*Urbana*		*Rural*	
	Total	*Até 830 Reais*	*Total*	*Até 830 Reais*	*Total*	*Até 830 Reais*
Rendimento total e variação patrimonial	2.763,47	544,21	2.999,98	558,61	1.481,91	509,72
Rendimento total	2.641,63	540,32	2.866,36	554,91	1.423,95	505,37
Rendimento do trabalho	1.688,00	251,94	1.852,81	262,54	795,00	226,56
Rendimento do trabalho - empregado	1.193,01	171,50	1.335,15	186,91	422,79	134,60
Rendimento do trabalho - empregador	153,81	1,18	167,36	1,39	80,37	0,69
Rendimento do trabalho - conta própria	341,19	79,26	350,29	74,24	291,84	91,26
Transferência	511,16	145,11	549,52	148,95	303,35	135,90
Transferência - aposentadoria, pensão do INSS	281,83	84,60	294,63	88,26	212,46	75,83
Transferência - aposentadoria, pensão da previdência pública	130,25	5,12	149,49	5,90	25,97	3,27
Transferência - aposentadoria, pensão da previdência privada	19,67	0,02	21,75	0,01	8,40	0,05
Transferência - programas sociais federais	19,51	34,19	16,48	29,92	35,93	44,43
Transferência - pensão alimentícia, mesada ou doação	40,66	15,83	46,45	19,50	9,26	7,05
Transferência - outras transferências	19,25	5,34	20,72	5,36	11,32	5,27
Rendimento de aluguel	46,53	1,66	51,06	1,90	21,96	1,07
Outras rendas	43,08	1,44	46,16	0,65	26,38	3,34
Rendimento não monetário	352,86	140,17	366,81	140,87	277,25	138,51
Variação do ativo	121,83	3,89	133,62	3,70	57,96	4,34

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares, 2008[9]

[9] **O IBGE esclarece em nota que "o** termo família está sendo utilizado para indicar a unidade de investigação da pesquisa 'Unidade de Consumo'"; que "a

Compreender o fluxo de valores econômicos e como ele impacta no desenvolvimento do território pode levar a adotar opções de desenvolvimento territorial distintas ou complementares das que seriam tomadas exclusivamente considerando as vocações regionais ou a destinação de mercado dos produtos desses territórios.

Pois o fundamental é ampliar o acesso a bens e serviços de qualidade à realização do bem-viver das famílias quando da realização do seu consumo (não importando se através de compra, troca, auto-produção ou fornecimento público estatal). Para aprimorar o bem-viver das famílias é preciso considerar a totalidade das formas monetárias e não-monetárias de sua satisfação, não se resumindo portanto a elevar-se o volume do que é *vendido nos mercados* por seus membros, embora essa elevação seja igualmente desejável.

Infelizmente o desconhecimento dos sistemas atuais de intercâmbios não-monetários utilizados pelas maiores empresas capitalistas do mundo, levam alguns dirigentes públicos a descartarem estratégias de potencializar esses intercâmbios para o desenvolvimento local com o discurso ingênuo de que o intercâmbio não-monetário reproduz o "atraso". Todavia eles mesmos conferem, a cada mês, os extratos de seus cartões de *milhagens* e os *pontos* obtidos no uso de seus cartões de crédito e as ofertas existentes para o resgate de prêmios que são pagos com milhas e pontos, sem se dar conta de como as companhias geram e resgatam esses pontos e milhas em sistemas de intercâmbio multi-recíproco de produtos e serviços.

b) O Consumo das Famílias sob o Aspecto do Destino do Fluxo de Valores

Considerando o destino do Fluxo de Valor do Orçamento Familiar, podemos ver conforme os dados do IBGE de 2008 (Tabela N. 1608) que ele se volta, em sua maioria, à despesas de consumo. Fazendo uma estimativa por média estatística, apenas para fins da presente reflexão, vemos que, num território com 10 mil famílias, estas despenderiam por mês mais de R$ 21 milhões em consumo, sendo R$ 4 milhões em alimentação, R$ 1 milhão em manutenção do lar e R$ 1 milhão em vestuário, por exemplo. Ora, quanto mais o território consiga atender a esse consumo mensal com produção local, evitando que esses valores se evadam do território, tanto mais conseguirá promover o seu desenvolvimento sustentavelmente.

classificação **Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar** inclui os rendimentos monetários, não-monetários e variação patrimonial"; que "a categoria **Até 830 Reais** inclui as famílias **Sem rendimento"; e que são "m**édias obtidas segundo o rendimento de cada célula sobre o número de famílias correspondente."

Tabela 1608 - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar - valor e distribuição - segundo os tipos de despesa

Brasil		
Variável = Despesa monetária e não monetária média mensal familiar (Reais)		
Situação do domicílio = Total		
Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar = Total		
Ano = 2008		
Tipos de despesa	1 família	10 mil famílias
1Despesa total	2.626,31	26.263.100,00
2Despesas correntes	2.419,77	24.197.700,00
2.1Despesas de consumo	2.134,77	21.347.700,00
2.1.1Alimentação	421,72	4.217.200,00
2.1.2Habitação	765,89	7.658.900,00
2.1.2.1Aluguel	334,89	3.348.900,00
2.1.2.1.1Aluguel monetário	47,48	474.800,00
2.1.2.1.2Aluguel não-monetário	287,41	2.874.100,00
2.1.2.2Condomínio	22,22	222.200,00
2.1.2.3Serviços e taxas	183,90	1.839.000,00
2.1.2.3.1Energia elétrica	60,27	602.700,00
2.1.2.3.2Telefone fixo	27,18	271.800,00
2.1.2.3.3Telefone celular	26,19	261.900,00
2.1.2.3.4Pacote de telefone, TV e internet	15,05	150.500,00
2.1.2.3.5Gás doméstico	20,63	206.300,00
2.1.2.3.6Água e esgoto	23,08	230.800,00
2.1.2.3.7Outros	11,52	115.200,00

2.1.2.4Manutenção do lar	102,51	1.025.100,00
2.1.2.5Artigos de limpeza	15,00	150.000,00
2.1.2.6Mobiliários e artigos do lar	46,46	464.600,00
2.1.2.7Eletrodomésticos	54,63	546.300,00
2.1.2.8Consertos de artigos do lar	6,28	62.800,00
2.1.3Vestuário	118,22	1.182.200,00
2.1.3.1Roupa de homem	28,62	286.200,00
2.1.3.2Roupa de mulher	35,83	358.300,00
2.1.3.3Roupa de criança	13,52	135.200,00
2.1.3.4Calçados e apetrechos	33,44	334.400,00
2.1.3.5Jóias e bijuterias	5,48	54.800,00
2.1.3.6Tecidos e armarinhos	1,34	13.400,00
2.1.4Transporte	419,19	4.191.900,00
2.1.4.1Transporte urbano	59,06	590.600,00
2.1.4.2Gasolina - veículo próprio	69,18	691.800,00
2.1.4.3Álcool - veículo próprio	12,16	121.600,00
2.1.4.4Manutenção e acessórios	43,73	437.300,00
2.1.4.5Aquisição de veículos	181,70	1.817.000,00
2.1.4.6Viagens esporádicas	32,43	324.300,00
2.1.4.7Outras	20,92	209.200,00
2.1.5Higiene e cuidados pessoais	51,02	510.200,00
2.1.5.1Perfume	20,62	206.200,00
2.1.5.2Produtos para cabelo	4,35	43.500,00
2.1.5.3Sabonete	2,72	27.200,00
2.1.5.4Instrumentos e produtos de uso pessoal	23,33	233.300,00
2.1.6Assistência à saúde	153,81	1.538.100,00
2.1.6.1Remédios	74,74	747.400,00
2.1.6.2Plano/Seguro saúde	45,86	458.600,00
2.1.6.3Consulta e tratamento dentário	7,29	72.900,00
2.1.6.4Consulta médica	5,94	59.400,00
2.1.6.5Tratamento médico e ambulatorial	2,86	28.600,00
2.1.6.6Serviços de cirurgia	4,31	43.100,00
2.1.6.7Hospitalização	1,03	10.300,00
2.1.6.8Exames diversos	4,53	45.300,00
2.1.6.9Material de tratamento	6,08	60.800,00
2.1.6.10Outras	1,19	11.900,00
2.1.7Educação	64,81	648.100,00
2.1.7.1Cursos regulares	16,83	168.300,00
2.1.7.2Cursos superiores	20,48	204.800,00
2.1.7.3Outros cursos e atividades	15,52	155.200,00
2.1.7.4Livros didáticos e revistas técnicas	2,76	27.600,00
2.1.7.5Artigos escolares	5,31	53.100,00
2.1.7.6Outras	3,91	39.100,00
2.1.8Recreação e cultura	42,76	427.600,00
2.1.8.1Brinquedos e jogos	6,44	64.400,00
2.1.8.2Celular e acessórios	7,77	77.700,00
2.1.8.3Periódicos, livros e revistas não-didáticas	6,96	69.600,00
2.1.8.4Recreações e esportes	12,06	120.600,00
2.1.8.5Outras	9,54	95.400,00
2.1.9Fumo	11,62	116.200,00
2.1.10Serviços pessoais	23,85	238.500,00
2.1.10.1Cabeleireiro	15,78	157.800,00
2.1.10.2Manicuro e pedicuro	4,74	47.400,00
2.1.10.3Consertos de artigos pessoais	0,44	4.400,00
2.1.10.4Outras	2,89	28.900,00

2.1.11Despesas diversas	61,87	618700
2.1.11.1Jogos e apostas	5,80	58.000,00
2.1.11.2Comunicação	5,24	52.400,00
2.1.11.3Cerimônias e festas	14,54	145.400,00
2.1.11.4Serviços profissionais	13,24	132.400,00
2.1.11.5Imóveis de uso ocasional	5,94	59.400,00
2.1.11.6Outras	17,12	171.200,00
2.2Outras despesas correntes	285,00	2.850.000,00
2.2.1Impostos	121,70	1.217.000,00
2.2.2Contribuições trabalhistas	80,11	801.100,00
2.2.3Serviços bancários	9,94	99.400,00
2.2.4Pensões, mesadas e doações	30,10	301.000,00
2.2.5Previdência privada	4,84	48.400,00
2.2.6Outras	38,31	383.100,00
2.3Aumento do ativo	152,09	1.520.900,00
2.3.1Imóvel (aquisição)	104,62	1.046.200,00
2.3.2Imóvel (reforma)	47,32	473.200,00
2.3.3Outros investimentos	0,15	1.500,00
2.4Diminuição do passivo	54,45	544.500,00
2.4.1Empréstimo e carnê	37,68	376.800,00
2.4.2Prestação de imóvel	16,77	167.700,00

Boa parte dessa demanda não requer estruturas produtivas demasiadamente complexas e muitas delas podem ser desenvolvidas com tecnologias sustentáveis, que exigem maior emprego de mão-de-obra e menor investimento em bens de capital para operacionalizar um mesmo volume de produção. Somente em produtos para higiene e cuidados pessoais, 10 mil famílias gastam mais de meio milhão de reais por mês. Conforme o IBGE, considerando-se a média estatística da POF, apenas 20 famílias gastam em média um mil reais todo mês em produtos de higiene e cuidados pessoais.

Portanto, não é por acaso que iniciativas de economia solidária que produzem sabonetes e xampus artesanais, padarias comunitárias e outras iniciativas de produção de alimentos processados artesanalmente, encontram maior facilidade de se manter. Pois o consumo de um conjunto reduzido de famílias lhes permite alcançar o ponto de equilíbrio de seus empreendimentos.

Diagnosticar esses fluxos de produtos e de valores nos territórios é um elemento importante para tomadas de decisão estratégica sobre quais cadeias de produção sob demanda devem ser privilegiadas na promoção do desenvolvimento local.

1.3.2.2 Consumo dos Governos

No caso do Consumo dos Governos, o diagnóstico de fluxos de valores é igualmente importante para projetar a sustentabilidade do desenvolvimento territorial, cabendo dar atenção especial aos seus gastos.

Todavia, um diagnóstico bem feito da origem dos fluxos de valores de um governo pode detectar suas fontes de arrecadação e ao cruzar com dados da atividade econômica do território, especialmente do consumo produtivo, perceber lacunas que podem caracterizar sonegação fiscal a ser investigada ou vazios de atividade que deveriam ser fomentadas. Mas no caso dos municípios mais pobres boa parte de seus recursos advém do Fundo de Participação dos Municípios e não propriamente da atividade econômica do município.

Neste caso, se os governos dessem atenção especial ao consumo das famílias e ao consumo produtivo (consumo de meios de produção pelos empreendimentos), teriam melhores condições de produzir políticas de abastecimento, fomentando a produção nos próprios territórios, favorecendo os produtores locais, criando oportunidades de trabalho, dinamizando a atividade econômica e igualmente elevando a própria arrecadação pública.

Do ponto de vista da sustentabilidade dos Empreendimentos Econômicos que atuam sob demanda, o interesse especial está no Consumo Governamental, nas Compras Públicas e como elas impactam no território e como podem ser atendidas com a produção local da agricultura familiar e da economia solidária.

Conforme a Lei da Merenda Escolar (11.947/09), os governos municipais e estaduais estão obrigados gastar no mínimo, 30% dos recursos recebidos no

âmbito do Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) "na aquisição de gêneros alimentícios diretamente da agricultura familiar e do empreendedor familiar rural ou de suas organizações, priorizando-se os assentamentos de reforma agrária, as comunidades tradicionais indígenas e comunidades quilombolas." Neste ano de 2011 o valor do programa é de R$ 3,1 bilhões, beneficiando 45,6 milhões de estudantes da educação básica e de jovens e adultos. Desse valor R$ 930 milhões devem ser gastos na compra direta de produtos da agricultura familiar.

Outra política federal é o PAA, Programa de Aquisição de Alimentos, criado em 2003 no Fome Zero, que tem como objetivo assegurar o acesso a alimentos em quantidade, qualidade e regularidade às populações em situação de insegurança alimentar, contribuir para formação de estoques e possibilitar aos agricultores familiares armazenar seus produtos para comercializá-los com preços mais justos. O orçamento federal para o programa em 2011 é de R$ 640 milhões para a compra de 437 mil toneladas de alimentos de 150 mil agricultores, visando atender 25 mil entidades assistenciais, e beneficiar 18 milhões de pessoas.

A tabela abaixo nos mostra em percentuais como o total do consumo das famílias e do consumo do governo impactam como componentes de demanda no PIB do Brasil, numa serie estatística de 10 anos.

Vemos que o consumo dos governos no pais oscila em média na proporção de um terço do consumo das famílias. Para projetar o desenvolvimento territorial é muito importante um estudo desagregado desse consumo e os condicionantes das licitações realizadas para o seu atendimento, visando projetar soluções de economia solidária no território capazes de serem fornecedores para essas compras públicas.

Componentes da demanda no PIB- 2000 / 2010 (%)[10]

Especifi-cação	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Consumo das famílias	64,3	63,5	61,7	61,9	59,8	60,3	60,3	59,9	58,9	61,7	60,6
Consumo do governo	19,2	19,8	20,6	19,4	19,2	19,9	20,0	20,3	20,2	21,8	21,2
Formação bruta de capital fixo	16,8	17,0	16,4	15,3	16,1	15,9	16,4	17,4	19,1	16,9	18,4
Variação de estoque	1,5	1,0	-0,2	0,5	1,0	0,3	0,3	0,9	1,6	-0,4	0,8
Exportação de bens e serviços	10,0	12,2	14,1	15,0	16,4	15,1	14,4	13,4	13,7	11,1	11,2
Importação de bens e serviços (-)	-11,7	-13,5	-12,6	-12,1	-12,5	-11,5	-11,5	-11,8	-13,5	-11,2	-12,1
PIB a preços de mercado	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisa, Coordenação de Contas Nacionais
Resultados calculados a partir das Contas Nacionais Trimestrais.

1.2.2.3 Consumo de Meios de Produção

O diagnóstico do consumo produtivo em um território é outro elemento importante para detectar potencialidades de desenvolvimento e de produção

[10] SEPLAN. "PIB brasileiro cresceu 7,5% em 2010, maior crescimento desde 1986". http://www.seplan.go.gov.br/sepin/viewrele.asp?cd_assunto=9&cd_anomes=201034

sob demanda. Toda produção se realiza graças ao consumo de diversos fatores, entre os quais matérias-primas, energia, trabalho, máquinas e ferramentas que se desgastam no processo produtivo, etc. A obtenção desses fatores se realiza como um fluxo econômico material que está associado a um contra-fluxo de *valores monetários ou não-monetários*. Isto é, o custo desses fatores necessários à realização do produto devem ser pagos ou cobertos com valores monetários ou não-monetários.

Assim, ao diagnosticar-se os fluxos de valor relacionados ao consumo do processo produtivo, mapeia-se uma cadeia de suprimentos e de fornecedores e os volumes de meios de produção (particularmente insumos ou matérias-primas) que são consumidos no processo produtivo.

A origem do fluxo de valor do processo produtivo deve ser considerada a partir do próprio ciclo de produção. O valor investido na aquisição dos meios de produção se origina do faturamento do empreendimento, do financiamento a ser saldado posteriormente ou da captação por outras fontes.

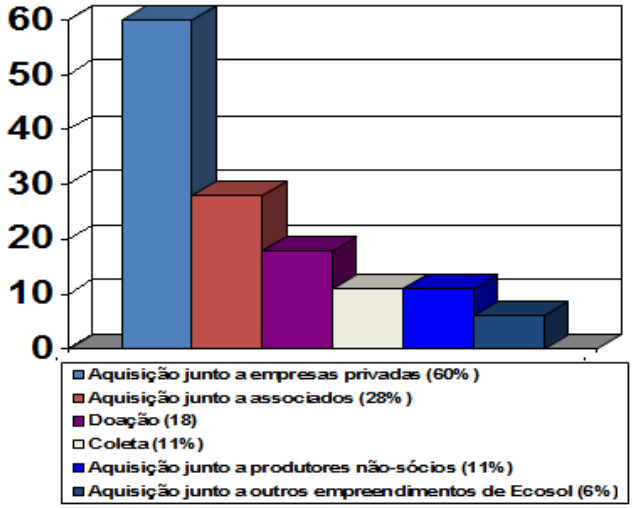
O correto diagnóstico do fluxo material e fluxo de valor relacionado ao consumo produtivo, permite projetar empreendimentos que atuarão sob demanda no atendimento das necessidades produtivas de cadeias de produção, que por sua vez se organizam para atender ao consumo das famílias, dos governos e dos próprios atores que operam a produção, a comercialização e os serviços, tanto no território quanto externos a ele.

Os dados do Sistema Nacional de Informações sobre Economia Solidária revela informações importantes sobre o consumo produtivo e a destinação da produção da economia solidária, como mostram os gráficos a seguir.

Numa questão de respostas múltiplas, a pesquisa feita em 2007 revelou que somente 60% dos empreendimentos compravam matérias-primas junto a empresas privadas. Considerando o quadro geral, é expressiva a aquisição junto a associados da própria iniciativa, doação, coleta, aquisição junto a produtores não sócios e aquisição junto a outros empreendimentos de economia solidária.

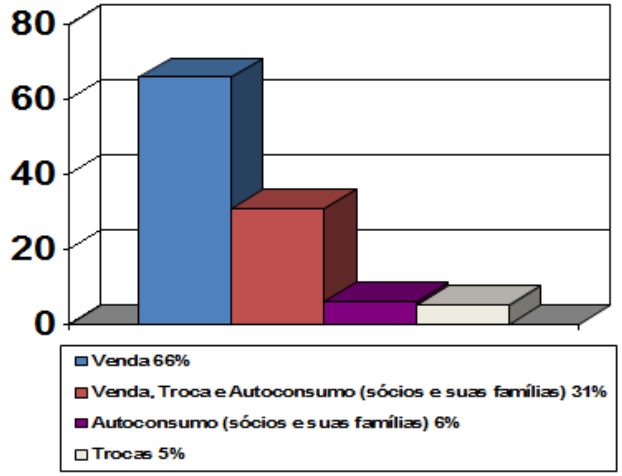
Há cadeias de suprimentos no interior da economia solidária que operam com origens de fornecimento que não são empresas privadas. Os fluxos de valores dessas cadeias, em alguma medida, realimentam circuitos produtivos que devem ser melhor compreendidos e explorados para o desenvolvimento sustentável e para projetar a sustentabilidade dos empreendimentos econômicos.

Formas de Obtenção de Insumo para a Produção



Por outra parte considerando a destinação dessa produção, para mapear-se a origem dos valores econômicos obtidos com ela, percebe-se algumas coisas interessantes, conforme o gráfico a seguir.

Destino Final dos Produtos e Serviços



A primeira é que parte expressiva da produção não se destina exclusivamente à venda e sim à igualmente à troca e auto-consumo. Como vimos na pesquisa do IBGE sobre o consumo familiar, no que se refere às populações de baixa-renda, cerca de 28% do consumo das famílias no Brasil refere-se a rendimento não-monetário, isto é, a trocas, produção própria e doações de produtos.

A segunda é que, se os empreendimentos trocam produtos entre si, isto pode significar que obtém parte dos meios produtivos requeridos para um novo ciclo de produção a partir destas trocas. Portanto, para a análise da sustentabilidade dos empreendimentos deve-se considerar os fluxos reais de valores que sustentam a sua produção e não apenas os fluxos monetários decorrentes da venda da produção nos mercados convencionais.

Outro aspecto interessante é que em 2007 a produção anual dos empreendimentos de economia solidária que foram mapeados girou em torno de R$ 8 bilhões, sendo que 11% dos empreendimentos destinavam sua produção exclusivamente às trocas e ao auto-consumo. Se isso correspondesse a 11% da produção verificada, teríamos que mais R$ 800 milhões de reais seriam anualmente destinados a tais finalidades e que R$ 400 milhões seriam destinados exclusivamente a trocas.

Portanto, um correto diagnóstico de consumo dos meios de produção praticados no território é elemento importante para desenhar as melhores estratégias de sustentabilidade da produção sob demanda em relação a tal consumo.

1.3.3 Fluxos de Informações

Para projetar a sustentabilidade de um empreendimento sob a lógica das redes colaborativas solidárias são requeridas informações sobre a cadeia de suprimentos e a carteira de clientes, sobre a circulação de produtos, sobre equipamentos e recursos que podem ser compartilhados, cedidos ou alugados para a realização de atividades comuns ou dos empreendimentos integrados na rede.

Não se constrói uma solução de logística solidária se não forem compartilhadas informações sobre volumes a serem acondicionados e transportados, origem, destino, prazos e rotas; se não forem compartilhados recursos e equipamentos logísticos; se não for organizado um fluxo de documentos requeridos pela legislação para a circulação de mercadorias, para o transporte de cargas e para operacionalizar a organização do próprio sistema de logística solidária. Tudo isso exige a correta produção e gestão da informação.

As fontes de informação podem ser os próprios atores que valendo-se de ferramentas de Tecnologia da Informação disponibilizam dados que permitem manter diagnósticos atualizados de fluxos de produtos e de valores. Mas podem ser resultantes de pesquisas realizadas periodicamente nos territórios que permitam diagnosticar corretamente o consumo das famílias, dos governos e o consumo de meios de produção ali praticados. E igualmente, como fonte suplementar ou para indicadores gerais, podem ter origem em bases de dados do IBGE ou de outras organizações e entidades que disponibilizam informações econômicas sobre os territórios.

Sem a disponibilização e interpretação da informação necessária, não são gerados os conhecimentos requeridos às tomadas de decisão econômica no interior de uma rede colaborativa.

A concentração da informação e a exclusão da informação são características centrais na lógica da competição capitalista. Em alguns territórios, os únicos atores que sabem realmente o destino da produção ali realizada são os atravessadores ou intermediários, que compram os produtos a baixo-preço para revendê-los nos grandes mercados.

O desafio das redes colaborativas solidárias é criar uma ambiência adequada ao compartilhamento das informações entre os atores, em função das necessidades específicas de colaboração existentes. Nem mais nem menos do que seja requerido a tal colaboração. Pois o compartilhamento de informações deve fortalecer os atores e não vulnerabilizá-los ante as estratégias de competição peculiares nos mercados capitalistas.

Quando pequenos produtores que atuam em territórios pouco adensados compartilham de maneira solidária informações sobre a sua carteira de clientes, acabam muitas vezes por descobrir que vendem seus produtos a certos atravessadores que pagam preços diferenciados a distintos produtores por produtos que tem a mesma qualidade.

Quando se faz um adequado diagnóstico de fluxos materiais e de fluxos de valores, com base nas informações oferecidas no interior de uma rede colaborativas por seus atores, descobrem-se muitos aspectos das cadeias produtivas em que estão inseridos. Gargalos e debilidades nas cadeias de suprimento ou dificuldades comuns nos processos de embalagem, distribuição, comercialização e publicidade. Dificuldades de financiamento

ou modos diversos de solucionar-se dificuldades financeiras para o giro da produção.

Entretanto, se o tratamento dos dados gera informação, é da interpretação da informação que resulta o conhecimento. Portanto, produzir a informação não é suficiente para fortalecer os processos de desenvolvimento sustentável ou para ajustar os Planos de Sustentabilidade Empresarial. É necessário que a informação seja interpretada em função das necessidades existentes a partir de certos padrões que permitem organizá-la de modo a instrumentar as ações econômicas.

Os Planos de Sustentabilidade e os diagnósticos de rede são um momento importante de organização da informação de modo a gerar indicadores de resultados e de controle, tais como o Ponto de Equilíbrio Sustentável de um empreendimento ou de uma rede.

Esses padrões organizativos são fruto de concepções específicas sobre o processo de produção, circulação e consumo, que devem ser compreendidos criticamente pelos atores econômicos.

Por outra parte, o desenvolvimento da Tecnologia da Informação possibilita automatizar muitos desses diagnósticos, de modo a que o tratamento computacional dos dados introduzidos no sistema de processamento resulte em informação sobre possibilidades de desenvolvimento econômico no interior de uma rede ou território.

Por exemplo. A introdução no Sistema Solidarius de dados de consumo de um território e de dados relacionados a planos de sustentabilidade de empreendimentos econômicos [1] possibilita a realização de diagnósticos automatizados de fluxos materiais e de valores cruzando-se as informações disponibilizadas. [2] Possibilita igualmente a projeção de cenários em que o consumo existente, sendo direcionado a produtos a serem produzidos no território, permite sustentar a criação de novos empreendimentos. [3] Possibilita ainda obter resultados sobre a dependência existente dos produtores em relação a alguns fornecedores na cadeia de suprimentos ou de alguns poucos compradores na carteira de clientes.

Gera portanto resultados que podem servir para tomadas de decisão estratégica por parte dos atores econômicos de uma rede colaborativa solidária. Mas se os fluxos de informação necessária entre os atores solidários do território não for instaurado não será possível gerar nenhuma solução compartilhada para a sustentabilidade de suas iniciativas, para ações de logística solidária ou para o desenvolvimento sustentável de sua rede ou território.

Cabe ainda salientar que outra dimensão importante do fluxo de informação se refere à apropriação tecnológica. Há um grande conjunto de tecnologias sociais de economia solidária desenvolvidas para atender às necessidades específicas de financiamento, produção e comercialização em lógicas colaborativas que poderiam ser apropriadas pelos atores como forma de ampliar as condições de sucesso de suas atividades.
Igualmente novas soluções tecnológicas de produção em pequena escala, customizada às necessidades dos clientes, em processos de produção sob demanda, desenvolvidas ao longo das últimas décadas permitem operacionalizar de maneira sustentável o funcionamento de inciativas produtivas que não seriam viáveis utilizando-se os padrões tecnológicos de produção em escala, normalmente adotados sob a lógica de mercado de produzir mais reduzindo-se proporcionalmente os custos laborais.

1.3.4 Fluxos Econômicos Territoriais e Instrumentos para Análise de Fluxos de Consumo e de Produção[11]

Vamos analisar aqui a importância de reorganizar-se solidariamente os fluxos de consumo e produção em um território visando o seu desenvolvimento sustentável.

1.3.4.1 Fluxo Territorial de Valores e de Produtos – Introdução Simplificada.

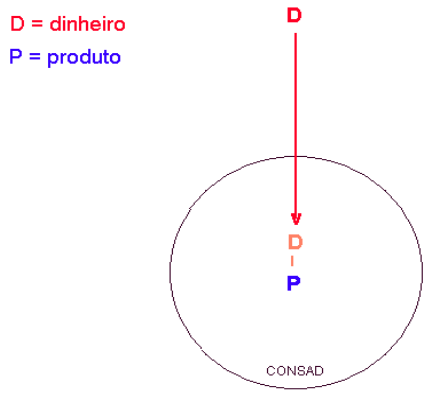
Para planejar-se a essa reorganização é necessário realizar-se, primeiramente, um diagnóstico que possibilite uma ampla visualização dos fluxos econômicos que perpassam o território envolvendo todas as classes sociais e atores econômicos. Mas particularmente o fluxo de consumo e produção das populações mais empobrecidas nele residentes, pois a ampliação de suas capacidades de produção e de consumo sustentáveis são um dos indicadores para avaliar o caráter do desenvolvimento territorial.

Trata-se, portanto, de analisar os *fluxos de valores* e os *fluxos de produtos e serviços* em seu conjunto que atravessam o ambiente, pois somente após sua satisfatória compreensão torna-se possível desencadear a sua reorganização. Para didaticamente facilitar essa visualização, utilizaremos, a seguir, algumas figuras e conceitos bastante simplificados.

[11] Esta seção foi originalmente publicada em MANCE, Euclides André. *Fome Zero e Economia Solidária*. Curitiba, IFIL, 2004, 193 a 205. Foi aqui adaptada para o curso.

A *Figura 11* indica, por exemplo, que um montante de valor econômico, advindo de transferências públicas, como aposentadorias, pensões, e transferências de programas sociais que, no Brasil, somam cerca de 20% do total de rendimentos das famílias, chega a um território. Os beneficiários que recebem esses recursos gastam-nos na aquisição de produtos e serviços que serão consumidos para a satisfação de suas necessidades. Particularmente no caso das famílias mais empobrecidas, após esse consumo, sustentado pelas transferências públicas, elas se encontram na mesma situação anterior, dependendo do recebimento do benefício para continuar a satisfazer as suas necessidades.

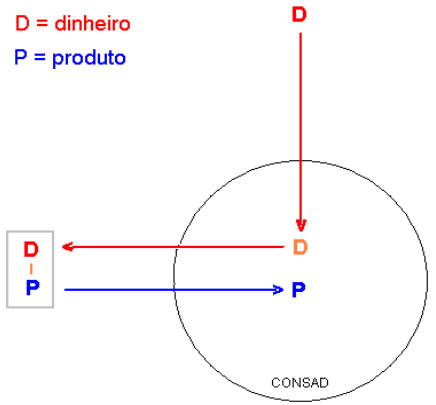
Figura 11



Pode-se, entretanto, argumentar que, se por um lado elas permanecem tão pobres quanto antes, por outro lado um montante de recursos foi transferido para aquela região e que isso ativa a economia local, provocando em igual medida a melhoria da região. Mas talvez não seja bem assim, como podemos ver na *Figura 12*.

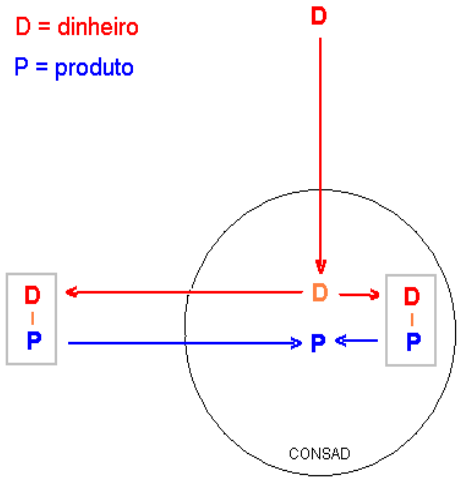
Se os produtos consumidos por essas famílias são produzidos em regiões externas ao território e distribuídos por empresas com sedes igualmente externas, boa parte do dinheiro gasto na aquisição desses produtos irá fluir para a região onde o produto foi elaborado e onde estão sediados os intermediários. É verdade que uma parte do gasto dessas famílias permanece no comércio local que revende esses produtos, mas a maior parte dos recursos atravessa o território e vai se concentrar em outras regiões.

Figura 12



Assim, para que a transferência de recursos – que são gastos pelas famílias da região consumindo produtos básicos de suas compras mensais – possa promover o desenvolvimento da região, é necessário que se privilegie o consumo de produtos elaborados na própria região, como vemos representado na imagem abaixo, *Figura 13.*

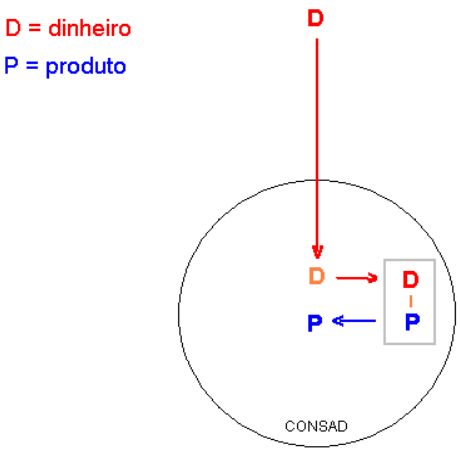
Figura 13



Ao iniciar-se a produção regional desses itens, seguramente apenas uma pequena parte demanda existente na região será atendida com eles. E essa

demanda existente continuará sendo atendida, em grande parte, com produtos provenientes de outras regiões. Mas na medida em que se opere sob a lógica da economia solidária, promovendo-se a integração em rede entre produtores, comerciantes e consumidores em prol do bem-viver da comunidade, os volumes de produção e comercialização solidária da própria região poderão se expandir ao ponto de gerar uma capacidade de atender a maior parte de sua demanda em diversos itens. Por exemplo, na maioria dos municípios pode-se produzir sabonetes, detergentes, massas e tantos outros produtos que normalmente vêm de outras regiões. Trata-se de produtos básicos, muitos dos quais não exigem plantas produtivas sofisticadas. Vários deles podem ser feitos artesanalmente – incorporando um maior número de trabalhadores em sua produção, reduzindo-se o montante de investimento fixo, do custo com depreciação de equipamentos e agregando-se valor à produção pela qualidade artesanal de cada unidade produzida – ou valendo-se de maquinários e equipamentos dimensionados à produção sob demanda, de modo a aproveitar, de maneira justa e humanizante, um dos recursos mais abundantes nessas regiões que é a força de trabalho disponível.

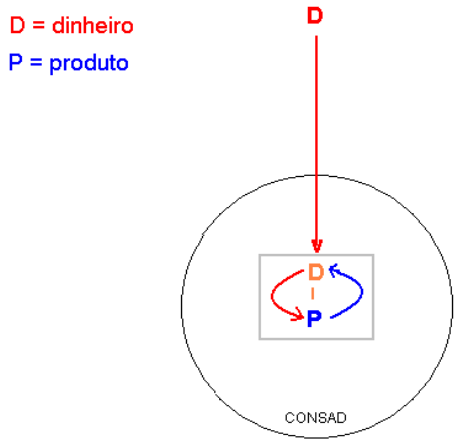
Figura 14



Nesse caso, como mostra a *Figura 14*, a maior parte do dinheiro da transferência pública de renda que é gasto no consumo permanece na região, ativando o processo de comercialização e especialmente de produção. Postos de trabalho são gerados e recursos são distribuídos na remuneração do trabalho, ampliando a própria demanda por produtos a ser atendida pela produção regional. Pode-se dizer que, nesse caso, a região começa a experimentar crescimento econômico. Entretanto, as famílias mais empobrecidas, beneficiadas com a transferência de renda permanecem tão pobres quanto antes, continuando na mesma dependência dessa transferência de recursos para satisfazer as suas necessidades.

Justamente por isso é necessário ter-se uma atenção especial com as ações de inclusão produtiva para que a população adulta, em idade economicamente ativa e beneficiada com as transferências de renda, possa atuar de modo a gerar meios econômicos que, diretamente ou mediante intercâmbios monetários ou não monetários, possam satisfazer as suas próprias necessidades, como mostra a *Figura 15*.

Figura 15



Isso significa que é preciso potencializar todas as formas de atividades produtivas, operáveis por essa população, que venham ao encontro de satisfazer suas próprias necessidades. Trata-se de valorizar todas as formas de produção para o próprio consumo e posteriormente aquelas voltadas às necessidades locais, bem como dimensionar as atividades produtivas não em função de padrões de economia de escala, mas para atender às demandas reais dessas famílias e, posteriormente, de suas comunidades. Assim, se a demanda daquela família é duas dúzias de ovos por semana e o abate de quatro galinhas, então é preciso organizar-se a produção para tal atendimento. Em primeiro lugar, trata-se de garantir a segurança alimentar. Se há banana

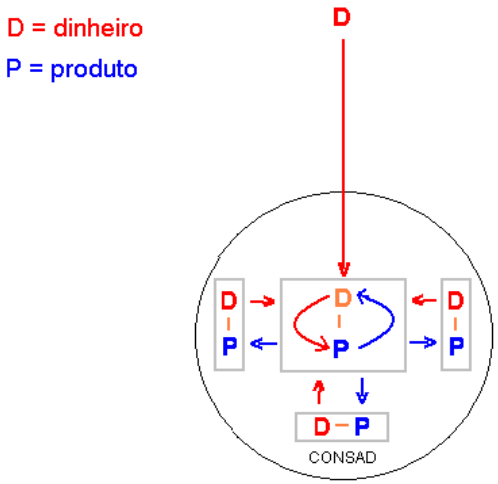
abundante em um certo momento, pode-se produzir doce de banana, fritá-las e empacotá-las como batatas ou processá-las de outras formas, não com a finalidade de agregar valor para vendê-las, mas de possibilitar a conservação desse alimento que, assim, poderá ser consumido em prazos maiores. E inclusive para a sua venda nos mercados privados e institucionais ou para a sua troca solidária em redes colaborativas.

Tudo aquilo que essas famílias consomem e possa ser produzido por elas mesmas em seu conjunto (para atender demandas de alimentação, vestuário, higiene, limpeza etc.) significa um gasto a menos dos recursos recebidos, significa uma renda não-monetária a mais gerada por elas mesmas. Na medida em que venham a *aprimorar sua própria produção*, poderão comprar e vender entre si, de modo que os recursos recebidos com a transferência de renda possam ativar a circulação de sua produção e o consumo desta – dada a diversidade de produtos e serviços que podem gerar, face às demandas de suas comunidades. Poderão, igualmente, valer-se de técnicas de economia solidária, como os sistemas de intercâmbio com moeda social ou sem moeda social, para promover o intercâmbio de produtos e serviços entre si, satisfazendo uma parcela de suas próprias necessidades com a produção local.

Como essas famílias jamais irão produzir tudo aquilo que necessitam, é necessário comercializar uma parte da produção visando obter recursos para atender às suas outras demandas ou integrar outros sistemas de intercâmbio visando satisfazê-las. Assim, organizando-se em cooperativas ou outras formas associativas poderão, contando com a assessoria adequada, aprimorar, em conjunto, o seu processo produtivo, qualificar seus produtos e iniciar um processo de comercialização junto a outros consumidores da própria região. Desse modo, se cada uma das duzentas famílias de um grupo de aquisição solidária compra por mês cinco quilos de macarrão, pode-se organizar uma pequena produção caseira que, obtendo o faturamento mensal em vendas de uma tonelada de macarrão, consegue manter sustentadas as suas operações e, a partir deste ponto de equilíbrio, amplia a produção para vender a outras famílias da própria região. A utilização de um selo regional, indicando que aquele produto é da economia solidária e que ao consumir tal produto o consumidor está contribuindo para o desenvolvimento sustentável da região, pode assegurar um volume maior de vendas.

Assim, chegamos à *Figura 16*. Tal figura ilustra, por exemplo, que a transferência de renda às populações mais empobrecidas faz com que um volume de dinheiro chegue ao território e, ao ser gasto na aquisição de produtos e serviços para o consumo, circula no interior daquela região, possibilitando que outras famílias igualmente atendidas em programas de inclusão produtivas possam vender seus produtos ao passo que também consomem produtos e serviços de outras famílias em condição

Figura 16



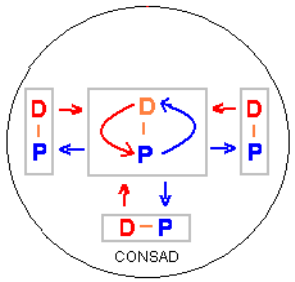
similar. Além disso, a figura indica que produtos elaborados por essas famílias são vendidos para outras pessoas da mesma região e que a venda desses produtos incrementa a renda das famílias. Aos poucos o desenvolvimento da região está ocorrendo. As famílias estão gerando renda com seu próprio trabalho, que incrementa seu próprio consumo. A riqueza gerada por esse trabalho está circulando no interior do território e realimentando processos de produção, comercialização e consumo. Quando esse movimento alcança uma certa magnitude, temos o momento representado na *Figura 17*.

Quando a população em idade economicamente ativa, alcançada pelas atividades de educação, qualificação e orientação para práticas de economia solidária – passa a integrar empreendimentos solidários, cooperativas e associações, diversifica e qualifica a sua produção e, participando de redes solidárias, consegue ampliar e fortalecer suas atividades, mantendo a sua segurança alimentar e gerando um volume maior de renda que lhe permite atender suas outras demandas básicas com o resultado de seu próprio trabalho –, então não há mais a necessidade dessa população permanecer na condição de beneficiária de programas de transferência renda complementar.

Figura 17

D = dinheiro

P = produto

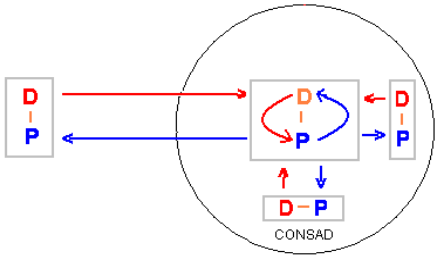


Assim, na medida em que a qualificação dos produtos e serviços é aprimorada e as redes de economia solidária se interligam, pode-se avançar não apenas no atendimento das demandas internas ao território com a estratégia de economia de escopo e de velocidade, mas igualmente no atendimento de demandas externas, como mostra a figura abaixo, uma vez que a integração de diversos pequenos empreendimentos em rede lhes permite operar com economia de escala, totalizando grandes volumes de produção. Mas nunca se deve

Figura 18

D = dinheiro

P = produto



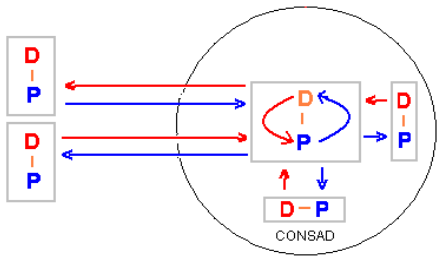
descuidar do atendimento das demandas diversificadas da própria região. Na medida em que essas ações de vendas externas se ampliam, maiores valores econômicos podem ser reinvestidos no interior do próprio território, gerando-se mais postos de trabalho, promovendo-se a distribuição de renda e diversificando-se a produção, tanto quanto seja possível, considerando-se as peculiaridades do território.

É importante frisar, como está salientado na *Figura 19* que nenhum território irá produzir tudo aquilo de que necessita, considerando-se as necessidades complexas de nossa cultura contemporânea. A produção de inúmeros itens, como *chips* de computador, por exemplo, não se viabiliza de modo sustentável com a demanda de um único município, mesmo que seja o maior do país em habitantes. Como se trata de dimensionar a produção sob demanda, alguns tipos de produção somente se viabilizam para atender demandas de várias regiões, nacionais ou internacionais. Assim, *qualquer território, por sua vez, também terá, necessariamente que recorrer a produtos de outras regiões que ele próprio não tem como produzir*. O fundamental é estar atento para que os fluxos de valores nesta balança de entradas e saídas não fique negativamente desequilibrado por períodos muito longos, durante muitos anos, pois significará um enfraquecimento do desenvolvimento sustentável regional. Por outro lado, caso haja um desequilíbrio positivo, favorável a esse território, cabe analisar se a região de onde provém os valores está em melhores ou piores condições do que este. Se aquela região estiver em piores condições de desenvolvimento sustentável é preciso promover parcerias para ajustar os fluxos econômicos entre ambos, a fim de se promover igualmente, naquela região, o bem-viver de sua população.

Figura 19

D = dinheiro

P = produto



Como vimos, valendo-nos dessa elementar exposição didática que poderia ser desdobrada, passo a passo, em maior complexidade, a análise dos fluxos econômicos que atravessam os territórios é condição necessária para que se possa reorganizar as cadeias produtivas, visando a constituição de arranjos socioeconômicos solidários, promovendo-se o desenvolvimento sustentável e desconcentrador de riqueza. Em especial, cabe considerar os diversos fluxos que se operam entre economia solidária e não-solidária no interior de cada região e entre elas, a fim de promover-se, ao máximo possível, os circuitos econômicos solidários. Considerando-se os diversos intercâmbios possíveis, cabe estabelecer uma relação de preferência, em qualquer aquisição que venha a ser feita pelas pessoas e organizações que atuam em favor do fortalecimento dos arranjos socioeconômicos solidários, estabelecendo-se prioridades que colocam os produtos solidários e ecológicos em primeiro lugar.

1.3.4.2 Diagnóstico de Necessidades e Demandas Econômicas

O diagnóstico de demandas é condição fundamental para projetar-se a sustentabilidade dos empreendimentos e das redes colaborativas que atuarão no atendimento dessas demandas. E também para a reorganização das cadeias produtivas.

Se as demandas são pequenas ou de cunho muito segmentado, a projetação nos leva a operar em economia de escopo. Se as demandas são amplas e uniformes, a opção poderá ser pela economia de escala. A decisão entre uma e outra opção se faz considerando os impactos resultantes no que se refere a gerar melhores condições de trabalho e maiores oportunidades de ocupação no território e melhor adequação ao ecossistema local.

Pois quanto maior for a distribuição de renda que dinamize as vendas dos próprios empreendimentos e quanto melhor integrada na proteção dos ciclos naturais do ecossistema local, maiores as margens de sustentabilidade de toda a rede

Como vimos na seção anterior, "a análise dos fluxos econômicos que atravessam os territórios e redes é condição necessária para que se possa *reorganizar as cadeias produtivas, visando a constituição de arranjos socioeconômicos solidários, promovendo-se o desenvolvimento sustentável em suas dimensões econômica, ecológica e solidária*." Cabe, portanto, considerar os diversos fluxos que se operam entre economia solidária e não-solidária no interior de cada região e entre elas, a fim de promover-se, ao máximo possível, o circuito econômico solidário reorganizando-se autogestionadamente esses fluxos econômicos para que realimentem os circuitos da economia solidária.

Para tanto, é necessário *mapear* [1] *o consumo final* de produtos e serviços, [2] o *consumo produtivo* de matérias-primas e materiais secundários utilizados no processo produtivo, [3] os *recursos aproveitáveis* da região, [4] os *resíduos recicláveis* gerados e [5] o destino da produção operada no território ou na rede.

Do ponto de vista do desenvolvimento local de uma comunidade ou território, algumas questões norteadoras podem ser formuladas com respeito aos fluxos de consumo:

- Que processos de consumo local ativam a economia da região?
- Que processos de consumo local ativam economias externas à região?
- Qual é o volume e a diversidade de demandas ali existentes?
- Dessa demanda, o que pode ser atendido com produção da rede de economia solidária?
- É possível fazer alguma substituição de produtos finais, matérias-primas e materiais secundários de origem externa por outros a serem elaborados por empreendimentos da rede na própria região?
- Qual é a demanda externa por produtos dessa região? É possível ampliar vendas externas da rede de economia solidária?
- Quais são os produtos e serviços para os quais temos demandas sustentadas em nossa realidade, considerando nossos preços, nossa qualidade, a organização dos consumidores locais e os fluxos externos de aquisição?

Na realização desse diagnóstico, a utilização de bases de dados públicas, como as do IBGE (ver Tabelas e Base de Dados) e do Solidarius, possibilita levantar, com certa aproximação geral, volumes de *consumo familiar* que podem ser segmentados por classes ou agrupadas por territórios. Essas informações podem ser pontos de partida interessantes para a análise inicial de consumo nos territórios. Todavia, nada substitui a pesquisa realizada diretamente junto ao público a ser atendido pela rede de economia solidária, para precisar os fluxos de consumo final e a qualidade demandada dos produtos para dimensionar-se a produção a ser projetada. Pois de fato, um empreendimento ou rede somente será sustentável se os produtos e serviços que oferecem forem consumidos!

Por outra parte, o diagnóstico do consumo produtivo nos territórios já é um pouco mais difícil de ser feito. Não há bases de dados estruturadas a esse respeito. Mas ele igualmente pode ser decisivo para uma iniciativa de

economia solidária que tenha como finalidade a produção de matérias-primas e não de produtos finais. A ausência de um bom diagnóstico dos fluxos de produção e venda dessas mercadorias, que em geral deslocam-se a outros territórios, pode colocar os produtores na condição de reféns de grandes atravessadores. Por outra parte, o diagnóstico dos fluxos de consumo produtivo em um território ou rede pode abrir igualmente novas oportunidades para a criação de novas iniciativas.

Assim, tão importante quanto [1] diagnosticar as demandas de consumo final e [2] diagnosticar o funcionamento das cadeias de suprimentos, é [3] ser capaz de promover o consumo sustentável da produção realizada pelos empreendimentos da rede, adotando os mecanismos mais adequados a esse fim. Mais do que informar e divulgar a produção aos potenciais consumidores, é necessário que ela tenha a qualidade esperada por eles e o preço seja igualmente adequado à sua realidade concreta. Cabe igualmente estar atento para as modalidades de comercialização solidária que facilitem a venda ou intercâmbio solidário da produção junto aos consumidores finais e junto ao empreendimentos.

a) Instrumento para Pesquisa e Diagnóstico de Gastos e Consumo Mensal Familiar

O mapeamento de *gastos e consumo mensal familiar* do segmento a ser atendido pelo empreendimento ou pela rede, possibilita o diagnóstico e a projetação de interferência nos fluxos econômicos que atravessam uma comunidade, rede ou território. O diagnóstico deve ser capaz de compreender as peculiaridades tanto dos ambientes urbanos quanto rurais no que se refere às formas de produção e apropriação do que seja consumido. Entre outras coisas, a pesquisa possibilita:

1. diagnosticar os *fluxos de valores e produtos*, sabendo para onde vão os recursos gastos no consumo, se ativam a produção local ou se deslocam para outros territórios;
2. diagnosticar e quantificar a produção para o auto-consumo, caso exista;
3. mapear as atividades realizadas pelas próprias famílias na produção de certos itens essenciais ou por seus membros na prestação de serviços, caso existam, o que possibilita a posterior integração desses produtores e prestadores de serviços em redes colaborativas;
4. diagnosticar com precisão os volumes, valores e formas de geração ou obtenção do que é consumido mensalmente pelas famílias;
5. diagnosticar as curvas de incremento da sustentabilidade do desenvolvimento local em relação ao consumo sustentável. Pois é fundamental elevar-se o consumo dos itens ecologicamente sustentáveis e reduzir-se o consumo insustentável.

O importante não é levantar apenas o quanto de dinheiro as pessoas gastam em seu consumo, mas particularmente os volumes que são consumidos e as formas de sua obtenção.

De fato, desde a Pesquisa de Orçamentos Familiares de 2002-2003, o IBGE passou a considerar as despesas monetária e não-monetária relacionadas ao consumo das famílias. O rendimento monetário advém da renda do trabalho, transferências (tais como, aposentadorias, pensões e bolsas de estudo), aluguéis, aplicações financeiras etc. Por sua vez, o rendimento não-monetário refere-se ao que resulta da produção própria, pesca, caça, coleta ou que seja recebido em bens resultante de trocas, doações, retiradas do negócio e salários recebidos em bens e que, na última transação, *não tenham passado pelo mercado.* Conforme o IBGE cerca de 15% de todo o consumo familiar no país relaciona-se a despesa não monetária, resultando aproximadamente em R$ 13 bilhões nessa modalidade de consumo final.
Os questionários para o levantamento de demanda de consumo podem ser mais complexos ou simplificados. O básico a ser levantado refere-se ao que é consumido mensalmente pelas famílias, considerando-se o item, a quantidade e o valor. Indicamos a seguir um exemplo de instrumento de pesquisa para esse mapeamento, que recolhe informações sobre alimentação, vestuário, higiene, limpeza, saúde, educação, moradia, equipamentos do lar e outros, adaptado a partir dos itens relacionados nos questionários da Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE.

As colunas se referem:

- ao *item* de consumo (produto ou serviço);
- sua *unidade* (kg, litros etc.) - *U*;
- *quantidade* - *Q;*
- valor correspondente em *Reais* - *$*;
- se o produto ou serviço foi obtido através de *produção própria*, *extração da natureza*, *coleta de material descartado, troca, doação recebida* ou *pagamento* (neste último caso, compra do produto, contratação do serviço ou pagamento de taxas e impostos em Reais).

Nas colunas *ecológico* e *solidário*, indicam-se valores em uma escala que vai de zero a nove (conforme os critérios metodológicos apresentados no livro *Redes de Colaboração Solidária*, p. 201-211); quanto à sua *origem*, identifica-se se o produto é do *Município*, da *Região*, do *Estado*, de *outro*

estado (neste caso, especificá-lo com a sigla do Estado de origem), *Importado* de outro país ou *Não Sabe*.

ITEM		PRODUÇÃO		EXTRAÇÃO		COLETA		TROCA		DOAÇÃO		PAGO		ECOLÓGICO	SOLIDÁRIO	ORIGEM
	U	Q	$	Q	$	Q	$	Q	$	Q	$	Q	$			
ALIMENTAÇÃO																
Arroz																
Feijão																
Milho																
Outros Cereais, leguminosas e oleaginosas																
Macarrão																
Farinha de trigo																
Farinha de mandioca																
Farinha de Milho																
Multi-mistura																
Outras Farinhas, féculas e massas																
Batata inglesa, doce e outras																
Cenoura																
Outros Tubérculos e raízes																
Açúcar																
Rapadura																
Melado																
Mel																
Abóbora																
Tomate																
Cebola																
Verduras																
Outros Legumes e verduras																
Banana																
Laranja																
Outras frutas																
Carne de boi																
Carne de suíno																
Carne de bode																
Carne de coelho																
Pescados frescos																
Charque, Jabá, Carne Seca, peixe salgado																
Frango																
Codorna																
Outros Carnes, vísceras e pescados																
Ovo de galinha																
Ovo de Codorna																
Leite de Vaca																
Leite de Cabra																
Leite de Soja																
Leite em pó																
Queijo																
Outros derivados de Leite																
Pão																
Biscoito																
Outros panificados																
Óleos e gorduras vegetais																
Banha e gordura animal																
Outros																
Café																

Chá															
Refrigerantes															
Cervejas															
Outras Bebidas e infusões															
Conservas e enlatados - carnes e peixes															
Conservas e enlatados - legumes															
Conservas e enlatados - frutas															
Outros Enlatados e conservas															
Doces e Geléias															
Massa de tomate															
Maionese															
Sal															
Outros condimentos															
Outros alimentos															
Alimentação fora do domicílio: almoço e jantar															
Alimentação fora do domicílio: café, leite, café/leite e chocolate															
Alimentação fora do domicílio: sanduíches e salgados															
Alimentação fora do domicílio: refrigerantes, cervejas e outras															
VESTUÁRIO, HIGIENE, LIMPEZA, SAÚDE E EDUCAÇÃO															
Roupas e Vestuário															
Calçados e outros apetrechos															
Tecidos e armarinhos															
Sabonete															
Pasta de Dente															
Xampu, Creme, Desodorante e															

Perfume															
Papel higiênico															
Corte de Cabelo															
Manicuro e pedicuro															
Outros - Higiene e cuidados pessoais															
Remédios															
Tratamento dentário															
Consulta médica															
Outras despesas com saúde															
Cursos															
Livros e revistas técnicas															
Recreação e cultura															
Brinquedos e jogos															
Cds e mídias															
Outras (Recreação e cultura)															
Sabão em pó															
Sabão em barra															
Detergente															
Desinfetante															
Outros Artigos de limpeza															
MORADIA E EQUIPAMENTOS DO LAR															
Aluguel															
Impostos e taxas															
Manutenção do lar															
Mobiliários e artigos do lar															
Eletrodomésticos, equipamentos do lar, som e tv															
Consertos e manutenção de artigos do lar															

Gás de Cozinha															
Lenha para Cozinha															
Serviços de cartórios e serviços de profissionais															
Prestação de imóvel															
Outras prestações															
OUTROS															
Impostos e taxas															
Bijuterias															
Transporte Urbano															
Combustível para Veículo															
Fumo															
Cerimônias familiares e práticas religiosas															
Serviços de cartórios e serviços de profissionais															

b) Instrumento para Pesquisa e Diagnóstico de Produção e Serviço

Por sua vez, o mapeamento dos empreendimentos produtivos (formalizados, informais, familiares, individuais etc.) possibilita:

a) diagnosticar a diversidade, volume e destino da produção realizada no território;

b) diagnosticar a totalidade de demandas por insumos e em que medida a sua aquisição realimenta os fluxos econômicos locais, fortalecendo ou não as cadeias produtivas do território;

c) diagnosticar o descarte de resíduos, em volume e diversidade;

d) contribuir para o estabelecimento de parcerias na aquisição conjunta de insumos, na substituição de insumos externos por outros mais abundantes na região, no aproveitamento de resíduos, na reorganização das cadeias produtivas regionais, no desenvolvimento de produtos ou na adoção de novas tecnologias, ecologicamente adequadas, fortalecendo o arranjo sócio-produtivo local;

e) diagnosticar o número de postos de trabalho e o volume de recursos distribuídos em sua remuneração;

f) gerar um catálogo da produção regional que pode ser publicado (em formato impresso e na Internet) visando a comercialização dos produtos e serviços mapeados.

Apresentamos aqui alguns instrumentos simplificados para o levantamento dessas demandas. A tabela de *Capacidade de Produção* solicita: produto ou serviço efetivado, seu tipo, quantidade, unidade (kg, litros, metros etc.), o período em que esse montante é produzido (mês, ano etc.) e o faturamento com sua venda; nas colunas *ecológico* e *solidário*, indica-se valores em uma escala que vai de zero a nove; na última coluna indica-se o seu destino final (o próprio município, sua região, o próprio estado, outro estado, exportação internacional ou não se sabe).

Na tabela seguinte, a coluna *item* refere-se ao insumo, matéria-prima ou outros materiais e serviços adquiridos para produzir ou prestar o serviço, seguida de colunas idênticas às da tabela anterior, perguntando finalmente pela origem destes (se são do próprio município, de sua região, do próprio estado, de outro estado, importados ou não se sabe).

A tabela de *Resíduos Gerados* solicita o resíduo produzido, seu destino, quantidade, unidade, período em que tal volume é gerado, o faturamento obtido com sua venda, a economia obtida com sua reutilização para outros fins na empresa, a despesa com sua destinação final ou o impacto ambiental provocado com seu descarte.

A tabela relacionada à *Força de Trabalho* elenca a função, quantidade de trabalhadores que atuam nessa função, sua remuneração ou retirada, período a que a remuneração ou retirada se refere, encargos e contribuições previdenciárias em igual período.

Indicações Gerais

– Nome do empreendimento
– Pessoa para contato
– Referências para contato (telefone, endereço etc.)
– Setor (produção, comércio ou serviço)
– Tipo do empreendimento: pessoal/familiar; associativo/cooperativo; empresa com trabalho assalariado
– Situação legal: empreendimento informal ou formalizado
– Se formalizado: CNPJ ou Inscrição Municipal
– Regime de operação (horas trabalhadas por dia; dias por mês; meses por ano)

– Endereço, número, complemento, bairro, cidade, estado, CEP, fone, fax, correio eletrônico e sítio eletrônico
– Observações adicionais

Capacidade de Produção

Produto / Serviço	Tipo	Quant.	Unid.	Período	Fatura-mento	Ecológ-ico	Solidá-rio	Destino

Insumos, Matérias-Primas, Outros Materiais e Serviços
Adquiridos para produzir ou prestar o serviço

Produto / Serviço	Tipo	Quant.	Unid.	Período	Fatura-mento	Ecológ-ico	Solidá-rio	Origem

Resíduos Gerados

Resíduo	Destino	Quant.	Unid.	Período	Fatura-mento	Econo-mia	Despesa	Impacto Ambiental

Força de Trabalho

Função	Quant.	Retirada / Remuneração Individual	Período (Mensal, Semanal, Anual)	Encargo Individual / Contribuição Previdenciária

1.3.5 As dimensões econômica e solidária do Consumo[12]

O consumo é o momento final do processo produtivo. Teoricamente, é em função do consumo que o processo de produção se organiza, embora nas sociedades capitalistas o próprio consumo seja concebido apenas como uma mediação para o giro da produção, para a conversão do valor econômico objetivo em valor econômico geral, viabilizando a realização do lucro e o acúmulo de mais-valia. O consumo, como tal, pode ser analisado em *consumo produtivo* (consumo de insumos, energia, etc) para a realização de um bem ou serviço e *consumo final*, compreendido como acabamento do produto, fruição do bem ou serviço.

Entre outras classificações, o consumo pode ser deslindado em quatro classes: alienado, forçoso ou compulsório, para o bem-viver e solidário.

O consumo alienado caracteriza o consumo praticado por influência das semioses publicitárias. A mercadoria neste caso cumpre fundamentalmente o papel de objeto suporte, sendo modelizada sob diversas semióticas que a associam imaginariamente a propriedades extrínsecas que ela não contém, mas em razão das quais é interpretada e consumida. Gerando desejos e fantasias, as propagandas movem as pessoas a comprar os produtos, associando-os a outras coisas, situações ou identidades que as pessoas gostariam de ter, usufruir ou ser. Ao comprar os produtos, entretanto, as pessoas asseguram a realização do lucro viabilizando a completude do giro da produção capitalista.

[12] MANCE, Euclides André. Consumo Solidário. In: CATTANI, Antonio David. A Outra Economia. Ed. Veraz, 2003, p. 44-48

O consumo forçoso (compulsório) é aquele que se é obrigado a realizar parra satisfazer necessidades biológicas, culturais e situacionais e que ocorre quando a pessoa tem poucos recursos para atendê-las ou não há alternativas para escolher. Neste caso, quando a pessoa realiza suas compras, busca sempre o que for mais barato, mesmo que o produto seja ruim. O que importa é levar para casa a maior quantidade possível. Aqui as pessoas não estão preocupados com a qualidade do produto nem com as marcas famosas, mas em maximizar a quantidade do que poderão comprar com o mesmo dinheiro. Em outro exemplo, se o único modo de irmos a algum lugar é passar por uma rodovia bloqueada por um pedágio e não temos outra escolha a não ser pagá-lo para nela transitar, então também aí se pratica o consumo compulsório.

O consumo para o bem-viver ocorre quando as pessoas não se deixam levar pelas artimanhas publicitárias e, tendo recursos que possibilitam escolher o que comprar, optam por aqueles produtos e serviços que sejam satisfatórios para realizar o seu próprio bem viver, garantindo sua singularidade como seres humanos.

Por fim, o consumo solidário é aquele praticado em função não apenas do próprio bem-viver pessoal mas também do bem-viver coletivo, em favor dos trabalhadores que produziram aquele bem ou serviço e da manutenção do equilíbrio dos ecossistemas. Trata-se pois do consumo em que se dá preferência aos produtos e serviços da economia solidária ao invés de consumir produtos de empresas que exploram os trabalhadores e degradam os ecossistemas. O consumo solidário é praticado também com vistas a contribuir na geração de postos de trabalho que possam ser ocupados pelos que estão desempregados, assegurando-lhes condições dignas de vida; para preservar o equilíbrio dos ecossistemas e para melhorar o padrão de renda de todos os que participam das redes solidárias, combatendo-se assim a exclusão social e a degradação ambiental.

Importância do Consumo Solidário

O consumo solidário dos produtos e serviços das redes possibilitam que seus empreendimentos vendam toda a sua produção, ampliando-se o excedente alcançado e as possibilidades de seu reinvestimento coletivo na implantação de outros empreendimentos solidários, gerando-se portanto novos postos de trabalho e possibilitando a produção de outros bens e serviços ainda não disponibilizados nessas redes, assegurando-se maior oferta de bens e serviços aos consumidores em diversidade e qualidade, bem como a distribuição de renda pela incorporação de mais pessoas ao processo produtivo, o que por sua vez possibilita o aumento de demanda e satisfação por produtos finais, preservando-se o equilíbrio dos ecossistemas.

O conceito de consumo solidário é sucedâneo à noção de consumo crítico, desenvolvido nas últimas décadas, tendo origem em posições dos movimentos ecológicos e de defesa dos consumidores. Sob a lógica do consumo crítico, cada ato de consumo é um gesto de dimensão planetária, que pode tornar o consumidor um cúmplice de ações desumanas e ecologicamente prejudiciais - podendo o consumo ser poluidor, insustentável e opressivo. Não se trata somente de considerar o lixo final derivado do consumo - invólucros, embalagens, etc -, mas o impacto ambiental do próprio processo produtivo, que pode ser insustentável, provocando fenômenos não apenas de esgotamento de recursos, como também alterações prejudiciais aos ecossistemas locais e planetário, como a ampliação do buraco na camada de ozônio, o efeito estufa, a alteração de correntes de ar, chuvas ácidas, etc, cujas consequências são dramáticas para as populações e para o planeta como um todo. Além disso, o consumo pode configurar-se também como uma forma de conivência com a opressão e a injustiça, quando consumimos produtos que resultam de atividades produtivas desumanas a que estão submetidos trabalhadores e trabalhadoras, inclusive crianças. Frente a esta situação, considerando-se o aspecto ecológico, propõe-se ao consumidor os famosos 4R: a) *reduzir* o consumo de itens inúteis, descartáveis, que dispendem recursos não renováveis, etc; b) *recuperar através da reciclagem* o que for possível; c) *recuperar os bens através da sua reutilização*, abandonando modismos, adquirindo produtos usados, etc; d) *reparar* os bens que se danificam, aumentando sua vida útil. Além disso, propõe-se não desperdiçar energia (petróleo e outros recursos); manter uma posição defensiva nos supermercados (uma vez que a música ambiente, exposição dos objetos, entregas a domicilio, facilitação de pagamento, publicidades e outros elementos visam mover ao consumo de bens que, a rigor, seriam dispensáveis); encorajar os serviços coletivos - em particular o uso do transporte público - ou a utilização coletiva de equipamentos, tais como, lavadoras, computadores, etc; por fim, superar o medo da sobriedade, isto é, perceber que é possível viver confortavelmente, dispondo de menos objetos e utensílios que nada acrescentam significativamente às mediações que necessitamos ao bem viver.

Para pressionar as empresas a fim de que tenham práticas socialmente justas e ecologicamente sustentáveis, os consumidores têm à sua disposição dois instrumentos, para condicioná-las à adoção de certos critérios de produção e comércio: o boicote e o consumo crítico. O *boicote* consiste na "... interrupção organizada e temporária da aquisição de um ou mais produtos

para forçar a sociedade produtora a abandonar certos comportamentos."(CNMDS, 1998, p.18). Por sua vez, o *consumo crítico* é "...uma postura permanente de escolha, toda vez que fazemos algum gasto, frente a tudo o que compramos. Concretamente, o consumo crítico consiste em escolher-se os produtos tendo por base não somente o preço e a qualidade destes, mas também a sua história e a dos produtos similares, e o comportamento das empresas que os oferecem." (CNMDS, 1998, p.19) Desse modo, o consumo crítico se apoia sobre o exame dos produtos e das empresas que os elaboram, permitindo ao consumidor que suas escolhas se pautem por critérios conscientes, considerando além das qualidades técnicas dos produtos e seus similares, os impactos de sua produção e consumo sob uma perspectiva econômica, ética e ecológica.

O consumo crítico distingue-se do consumo solidário, uma vez que é possível praticar-se o consumo crítico comprando produtos de empresas capitalistas ou de empresas solidárias, ao passo que o consumo solidário somente é possível de ser praticado ao comprar-se produtos e serviços que sejam oriundos da economia solidária.

1.4 - Projetação de Empreendimento Econômico Solidário com detalhamentos para organização de redes colaborativas e soluções de logística solidária considerando os fluxos econômicos de um território

Trataremos nesta seção dos detalhamentos a serem considerados para projetar empreendimentos econômicos solidários que tenham sustentação econômica, ecológica e social. Apresentaremos aspectos relacionados à metodologia de elaboração de Planos de Sustentabilidade de Empreendimentos, mas igualmente detalharemos aspectos relacionados à produção em escala e em escopo no atendimento de demandas diagnosticadas em territórios e redes.

1.4.1 A viabilidade de Empreendimentos Econômicos nos diferentes contextos do Brasil

A viabilidade de um empreendimento econômico está relacionada à sua perenidade em continuar a gerar o bem ou serviço que ele produz para o consumo, seja na oferta do presente produto, seja de outros que venham a apresentar-se como mais viáveis no futuro. Esse consumo tanto pode ser familiar, governamental quanto empresarial. Quando partimos do consumo para analisar a sustentabilidade econômica temos um novo horizonte para o planejamento dos empreendimentos e suas redes colaborativas.

a) Rendimentos e Consumos

Para situar de princípio a questão dos rendimentos e consumos no Brasil, recorreremos aos dados disponibilizados pelo IBGE a esse respeito. A Pesquisa de Orçamentos Familiares de 2008, por exemplo, traz informações bastante precisas sobre os rendimentos das famílias em relação ao consumo por elas praticado.

A partir dessa pesquisa podemos dimensionar, por exemplo, a magnitude no Brasil atual dos rendimentos monetários relacionados a trabalho e transferências públicas e dos rendimentos não-monetários, relacionados a atividades de trabalho, intercâmbio e recebimentos de produtos em espécie.

O IBGE define como renda não-monetária aquela proveniente de "tudo que é produzido, pescado, caçado, coletado ou recebido em bens (troca, doação, retirada do negócio, produção própria e salário em bens) utilizados ou consumidos durante o período de referência da pesquisa e que, pelo menos na última transação, **não tenha passado pelo mercado**".[13]

Vemos que no caso de famílias (rurais e urbanas) com rendimento mensal de até R$ 830,00 a Pesquisa de Orçamentos Familiares de 2008 aponta que 25,8% de todo o seu consumo se refere a rendimentos não-monetários (basicamente produção para autoconsumo, extração, coleta, trocas e doações).

[13] Como esclarece um estudo publicado pelo IPEA em 2007, sob o título "Gasto e consumo das famílias brasileiras contemporâneas", p. 28 e 29, desde a sua edição de 2002-2003, a Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE "avançou ao quantificar os recebimentos e as despesas não-monetárias. Isso permite avaliar a produção para o próprio consumo – principalmente nas áreas rurais –, bem como as trocas não monetárias que os produtores realizam entre seus excedentes. [...] No mesmo sentido, considerável contingente de ocupados sem remuneração e de ocupados na produção (ou construção) para consumo (ou uso) próprio(s) passa a contar com uma valoração quando são consideradas as despesas não-monetárias. Segundo a Pnad de 2003, o grupo composto de trabalhadores não-remunerados, trabalhadores na produção para o próprio consumo e trabalhadores na construção para o próprio uso representam 11% dos ocupados, o equivalente a 9,6 milhões de ocupados. Essa situação, como se sabe, é muito mais expressiva no meio rural, principalmente entre os pequenos produtores, que têm na mão-de-obra familiar – voltada para o autoconsumo e/ou não-remunerada – o principal recurso para a produção."

No âmbito rural, o rendimento não-monetário é superior a toda a transferência pública, incluindo-se aí aposentadorias, pensões, programas sociais, etc. No caso das populações rurais dos municípios com menor atividade econômica, é de se supor que esse número seja bem maior, ultrapassando a 30%.

Tabela 1627 - Rendimento total e variação patrimonial médio mensal familiar - valor e distribuição - por situação do domicílio e classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar, segundo a origem do rendimento			
Brasil			
Variável = Distribuição do rendimento total e variação patrimonial médio mensal familiar (Percentual)			
Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar = Até 830 Reais			
Ano = 2008			
Origem dos rendimentos	***Situação do domicílio***		
	Total	***Urbana***	***Rural***
Rendimento total e variação patrimonial	100,0	100,0	100,0
Rendimento total	99,3	99,3	99,1
Rendimento do trabalho	46,3	47,0	44,4
Rendimento do trabalho - empregado	31,5	33,5	26,4
Rendimento do trabalho - empregador	0,2	0,2	0,1
Rendimento do trabalho - conta própria	14,6	13,3	17,9
Transferência	26,7	26,7	26,7
Transferência - aposentadoria, pensão do INSS	15,5	15,8	14,9
Transferência - aposentadoria, pensão da previdência pública	0,9	1,1	0,6
Transferência - aposentadoria, pensão da previdência privada	0,0	0,0	0,0
Transferência - programas sociais federais	6,3	5,4	8,7
Transferência - pensão alimentícia, mesada ou doação	2,9	3,5	1,4
Transferência - outras transferências	1,0	1,0	1,0
Rendimento de aluguel	0,3	0,3	0,2
Outras rendas	0,3	0,1	0,7
Rendimento não monetário	25,8	25,2	27,2
Variação do ativo	0,7	0,7	0,9

Como vemos nessa tabela, parte importante do consumo das famílias brasileiras está relacionado a rendimento não-monetário que, somado às transferências públicas, é superior a todo rendimento monetário das famílias gerado com trabalho assalariado e com trabalho por conta própria que resulta em rendimento monetário. Isto é, mais de 50% do rendimento dessas famílias, que sustenta o seu consumo mensal, não é obtido com trabalho remunerado em dinheiro.

É importante compreender melhor esse fenômeno que ocorre no Brasil todo, mas em maior medida nos territórios rurais. Essa realidade do consumo deve ser considerada especialmente quando se trata da sustentação de empreendimentos econômicos. Pois o escoamento da produção tanto pode ampliar os rendimentos não-monetários dos participantes do empreendimento como também aumentar os seus rendimentos monetários. O fundamental é ampliar o bem-viver das famílias incrementando-se os fluxos econômicos na satisfação de suas necessidades, elevando e diversificando o consumo das famílias, sob uma lógica de sustentabilidade e de distribuição de renda.

Muitos empreendimentos rurais se mantêm ao longo dos anos justamente porque sua produção gera rendimento não-monetário aos produtores, satisfazendo necessidades de consumo de suas famílias e comunidades, tendo igualmente parcelas de sua produção adquiridas pelas famílias com recursos monetários que elas recebem de transferências públicas, particularmente aposentadorias e pensões. E, em muitos casos, empreendimentos familiares que deixaram de lado atividades que lhes proporcionavam rendimentos não-monetários para dedicar-se exclusivamente a atividades que lhes geravam rendimentos monetários, tiveram uma perda nos seus rendimentos totais, impactando tal perda na redução da qualidade de vida das próprias famílias.

b) Demanda e Escala

Outro aspecto importante ao qual retornaremos posteriormente refere-se à escala da produção e às demandas dos mercados locais.

O censo 2010 nos dá um cenário real do Brasil para pensarmos como assegurar a sustentabilidade de empreendimentos econômicos. Do total de 5.565 municípios, 2.515 deles têm menos de 10 mil habitantes. Com menos de 20 mil habitantes são 3.915 municípios. Isto é, 70% dos municípios brasileiros tem menos de 20 mil habitantes. Trata-se de municípios que têm até 6 mil famílias, aproximadamente.

Projetar a sustentabilidade do empreendimento nestes contextos implica em partir do consumo real e não da escala tecnologicamente alcançável com o atual estágio de desenvolvimento das forças produtivas.
Por exemplo. Um projeto básico do SEBRAE para uma microempresa de biscoito[14] prevê a venda mensal de 10 mil pacotes de 500 gramas, a R$ 1,20 a unidade, gerando um faturamento de R$ 12.000,00. Isso significa que se todas as famílias de um município com até 20 mil habitantes comprassem um pacote de biscoito por mês desse único empreendimento, ele ainda assim provavelmente faliria. O mesmo sucede com muitas outras atividades.

Mas o problema não está na quantidade de habitantes do município. O problema está no projeto, quando não é capaz de ajustar a quantidade de produção à demanda existente de maneira sustentável, considerando igualmente a oferta já existente ou o universo de concorrentes. Cabe portanto partir da demanda efetiva e potencial para o empreendimento na perspectiva de sua consolidação.

É fundamental, portanto, ajustar a produção às necessidades de consumo e às demandas existentes nos territórios. E, igualmente, não descartar nenhuma das diversas alternativas existentes para que os produtores possam fazer circular a sua produção e atender às necessidades de consumo no território, de modo a ampliar seus rendimentos, sejam eles monetários ou não, para com eles ampliar a satisfação das necessidades de seu próprio bem-viver.

Por desconsiderar esses aspectos de adequar-se às demandas e às modalidades de circulação, muitos planos de negócio - elaborados de maneira tecnicamente consistente no quadro das recomendações acadêmicas e de instituições especializadas no apoio de micro-empresas - são inviáveis de serem implementados na maioria dos municípios brasileiros. E o diagnóstico é invariavelmente o mesmo: não há escala de consumo ou não há escala de produção para competir com os grandes *players* de mercado.

Mesmo em se tratando, por exemplo, de produção de *biscoito caseiro não industrializado*, a orientação para enfrentar-se os grandes concorrentes será adotar uma estratégia de segmentação buscando: [1] *liderança de custo,* produzindo-se "para grandes varejistas que atuam no mercado com marca própria, obtendo preços melhores que os de venda a granel, ou com foco em um segmento particular, comercializado num âmbito mais restrito"; ou [2] a *diferenciação,* adotando-se a "certificação de qualidade de origem", possibilitando a "associação de valores culturais, comportamentais, geográficos e históricos de uma região ao biscoito [o que possibilitaria]... endossar uma marca e/ou produto, agregando valor e permitindo um posicionamento diferenciado junto ao consumidor", exigindo-se para tanto "certificados de origem na criação/fortalecimento da marca" e maiores recursos financeiros, "pois seu desenvolvimento tende a ser mais caro do que o da estratégia anterior".[15]

Mas como nos pequenos municípios com menos de seis mil famílias raramente se verificam essas condições de possibilidade de distribuição para grandes redes varejistas ou de micro-empreendimentos que, atuando competitivamente, tenham recursos financeiros disponíveis para consolidar marcas em amplas regiões e suportar os custos logísticos de distribuição, não haveria solução adequada nem mesmo para o sucesso da produção de *biscoito caseiro não industrializado* nesses territórios – seguindo as recomendações de competitividade oferecidas[16].

Entretanto, seguindo uma lógica diversa, o que a economia solidária e suas redes colaborativas vêm demonstrando é que há várias soluções para ajustar-se a produção à demanda e para operacionalizar a circulação de bens e

[14] http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/9216E309340A70DB8325742F00539F57/$File/NT000377A6.pdf

[15] SEBRAE. Biscoitos caseiros não industrializados. Relatório Completo http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/D299EC3EAB7D921E8325753E005DBF8E/$File/NT0003DB02.pdf

[16] Nesta lógica em questão, a orientação de estratégia para o micro-empreendedor seria "reduzir os custos... produzindo um único tipo de biscoito", pois com isso "fabricaria um volume maior". E priorizar o canal de "pequenos varejos localizados em cidades menores e/ou em bairros periféricos de cidades de maior porte". Mas junto da orientação vem o alerta: como "os grandes fabricantes sempre tendem a ter custos mais baixos, em função dos volumes negociados com fornecedores e canais..., esta 'vantagem competitiva' de baixo custo poderia ser rapidamente superada pelos concorrentes maiores".

serviços, para assegurar-se a sustentabilidade econômica de iniciativas que não produzem necessariamente em escala e que não se voltam totalmente à obtenção de rendimentos monetários. Exemplo disso é a ampla produção de biscoitos caseiros e panificados oferecidos no setor da economia solidária, que podem ser obtidos junto a 381 empreendimentos de economia solidária atualmente cadastrados no Sistema de Informações de Economia Solidária no Brasil.

c) Planos de Sustentabilidade e Planos de Negócio

Projetar um empreendimento sob a lógica convencional ou fazê-lo sob a lógica da economia solidária implica em adotar padrões e conceitos diversos. Um primeiro aspecto a ser compreendido nessa matéria é que um Plano de Sustentabilidade de Empreendimento não se reduz a um Plano de Negócio.

Embora contenha tudo o que é considerado em um Plano de Negócio, um Plano de Sustentabilidade vai além, ao detalhar outros aspectos relacionados à sustentabilidade econômica, ecológica e solidária do empreendimento.

Toda a atividade econômica que gera ou disponibiliza meios econômicos ou que se realize em torno de sua organização pode ser definida como um empreendimento econômico. O que caracteriza um empreendimento econômico não é vender ou não vender sua produção no mercado, mas o fato de que sua produção é consumida na satisfação de necessidades de pessoas, famílias e comunidades.

A principal diferença de um empreendimento econômico solidário e de um empreendimento econômico não-solidário é que o primeiro organiza seus fluxos econômicos com vistas a satisfazer as necessidades do bem-viver dos trabalhadores, de suas famílias e comunidades de maneira ecologicamente sustentável e socialmente justa. O empreendimento é projetado para aproveitar da melhor maneira a força de trabalho, a capacidade de consumo e outros recursos disponíveis no território e para compartilhar com equidade os meios e valores econômicos gerados entre os atores solidários com os quais interatua ao longo da cadeia produtiva.

Por sua vez, um empreendimento não-solidário opera os meios econômicos basicamente com vistas a acumular valor econômico. Por isso o empreendimento é projetado para reduzir custos de produção, particularmente de remuneração de trabalho, e maximizar lucros com sua política de preços, não dando maior importância à exclusão social ou à degradação ambiental nos territórios em que atua, buscando apropriar-se para si do valor econômico produzido ao longo das cadeias produtivas em que atua.

Toda empresa, solidária ou não, é um empreendimento. Mas nem todo empreendimento é uma empresa – se por empresa se entende, no sentido restrito, uma sociedade de caráter econômico organizada em conformidade com a legislação que a tipifica como tal visando assegurar-lhe direitos e exigir-lhe deveres em função de de atos jurídicos de natureza econômica que ela realiza de forma reiterada.

Um Plano de Negócio, nos moldes convencionais de mercado, se preocupa em última medida com a geração de lucro ou, o que dá no mesmo, com o retorno econômico-financeiro do investimento que se faz em relação a outras aplicações possíveis para esse valor econômico.

Um Plano de Sustentabilidade de Empreendimento, por outro lado, preocupa-se não apenas com as variáveis econômicas e de retorno financeiro da atividade, mas igualmente com as variáveis ecológicas e sociais de sua sustentabilidade em relação ao bem-viver dos trabalhadores, suas famílias e comunidades, de fornecedores e clientes.

No desenho da Sustentabilidade de um Empreendimento Econômico é importante considerar pelo menos seis fatores: [1] um bom *plano de sustentabilidade*, com tudo o que ele implica em diagnósticos de fluxos econômicos e sobre como neles interferir; [2] a sua integração numa rede colaborativa de economia solidária; [3] a qualificação dos trabalhadores e da gestão do empreendimento; [4] a informação e organização da comunidade consumidora local; [5] a organização solidária e reticular de fluxos monetários e de intercâmbios não-monetários (isto é, a reorganização desses fluxos de valor econômico em redes colaborativas de economia solidária); e [6] a estratégia de desenvolvimento econômico sustentável que integra o conjunto dos atores privados e públicos do território comprometidos com essa perspectiva.

Um bom Plano de Sustentabilidade

O primeiro fator é tratar, com a devida atenção, todos os passos fundamentais para a elaboração de um PSE – Plano de Sustentabilidade de Empreendimento. São eles:

1. avaliação dos fluxos econômicos, ecológicos e sociais com os quais o empreendimento pode ou irá interagir;

2. nesta avaliação, considerar o consumo efetivo e potencial das famílias, dos governos, dos empreendimentos econômicos e as demandas de atores externos ao território;
3. definição sobre o que será produzido, comercializado ou servido em quantidade e qualidade a partir dos fluxos analisados;
4. a decisão entre produzir em escopo ou escala se faz com base na demanda existente;
5. a quantidade por empreendimento é dimensionada em função dos volumes de consumo e demandas analisadas e do tempo de trabalho disponível para produzir (quantidade de horas de trabalho disponível para ser ocupada) e não em função das tecnologias disponíveis para a produção, que reduzem a ocupação do trabalho para ampliar os lucros;
6. a qualidade do produto ou serviço deve estar adequada ao consumo já verificado, ao consumo potencial detectado e à magnitude dos fluxos econômicos diagnosticados;
7. projetar o empreendimento de modo tal a facilitar a organização de redes colaborativas entre os atores e suportar os fluxos logísticos requeridos;
8. no que se refere à atividade indicar o ciclo de tempo necessário à realização do produto ou serviço e a sazonalidade;
9. Discriminar claramente os produtos e subprodutos, seu tipo, capacidade de produção do empreendimento, sua unidade, observações quanto a vida útil, embalagem, exigências para armazenagem e transporte, grau ecológico;
10. Para todos os fatores de produção demandados, à exceção do trabalho, indicar o âmbito de destino do fluxo de valor econômico movimentado, isto é, para qual âmbito se desloca o valor monetário ou não-monetário dispendido na obtenção ou cobertura daquele fator de produção, que são basicamente: rede de economia solidária, mercado, Estado ou outro.
11. No que se refere ao investimento fixo, discriminar o item, a quantidade, a vida útil, o código do fornecedor (que pode ser seu CNPJ, CPF ou outro código que rede local estabeleça) e o destino do fluxo de valor: rede, mercado, estado e outro
12. No que se refere ao custo fixo, discriminar o item, código do fornecedor e o destino do Fluxo de Valor.
13. No que se refere à força de trabalho requerida, indicar: as funções, quantidade de trabalhadores a desempenhar essas funções, sua remuneração projetada, os encargos e a duração da jornada laboral;
14. No que se refere às matérias-primas, secundárias e a materiais diretos, deve-se discriminar a sua especificação, quantidade, unidade, código do fornecedor e destino do fluxo de valor em sua aquisição ou cobertura: rede, mercado, Estado ou outro; seu grau solidário e grau ecológico, que é mensurado como veremos posteriormente.
15. No que se refere aos custos de logística (fretes, armazenagem, etc) e de materiais de manutenção (limpeza e outros que alteram com a mudança de volume de produção, mas que não são matérias-primas, secundárias ou diretas), deve-se igualmente discriminar a sua especificação, quantidade, unidade, código do fornecedor e destino do fluxo de valor em sua aquisição ou cobertura: rede, mercado, Estado ou outro; seu grau solidário e grau ecológico. No caso dos custos logísticos relacionados a produtos específicos devem ser discriminados informando-se as linhas de produção relacionadas e os volumes movimentados, para facilitar o posterior monitoramento dos fluxos e readequação do Plano de Sustentabilidade, conforme a alteração de demandas próximas (locais) e remotas (externas).
16. No que se refere ao custo de aquisição por unidade produzida ou serviço prestado é necessário indicar os componentes, suas quantidades e valores para cada linha de produção projetada a fim de poder ajustar com segurança a sustentabilidade do empreendimento quando da elevação ou redução de produção de cada linha específica, devendo-se discriminar o componente da linha, a quantidade, a unidade de medida, o valor, os seus graus ecológico e solidário. É importante que a *unidade produzida tomada como referência para o projeto* seja dimensionada de modo a facilitar a projetação de sustentabilidade. Assim, se uma uma parte da produção se destina ao varejo local e outra a atacadistas de outra região, deve-se projetar duas linhas de produção do mesmo item, de modo a poder incluir na unidade produzida para atacadistas os seus custos de aquisição específicos tais como embalagens, caixas e outros custos de aquisição e logísticos requeridos para a armazenagem e transporte dessa linha específica de produção.
17. No que se refere aos custos de comercialização deve-se indicar os itens que o constituem, e o destino do fluxo de valor, Estado, rede, mercado ou outro, bem como os códigos que identificam o destino de valor.
18. Na definição do preço de venda por unidade produzida ou serviço prestado, deve-se discriminar claramente, para cada linha de produção, o custo de matérias diretos, o custo fixo por unidade produzida, o percentual total de custos de comercialização, o percentual de excedente líquido desejado para chegar-se ao preço de venda.

19. No que se refere à Receita Operacional do Empreendimento, cabe discriminar cada linha de produção, a quantidade produzida, sua unidade, seu preço unitário e a quantidade vendida a consumidores finais integrados nas redes de economia solidária, a empreendimentos econômicos integrados nas redes de economia solidária, a quantidade final vendida ao mercado, a quantidade final vendida ao Estado e o faturamento com cada linha de produção.
20. Cabe igualmente detalhar a Gestão de Resíduos, discriminando tanto o tratamento quanto os subprodutos gerados por ele, sua quantidade, a unidade de medida, o custo do processamento, a esfera de despesa desse tratamento (rede, mercado, estado ou outro), o código identificando a quem se destina o valor gasto nesse tratamento, bem como, caso ocorra, o valor de entrada de recurso obtido pelo tratamento (seja pelo reuso do item, seja pela sua comercialização), a esfera de origem dessa entrada (rede, mercado, estado ou outro) o código de identificação da fonte de origem do valor econômico e o grau ecológico do tratamento ou subproduto gerado.

Embora a quantidade de informação requeria à elaboração do Plano pareça grande, tal planejamento pode ser feito com a informação básica requerida e posteriormente ajustado conforme a informação restante vai sendo produzida. A Tecnologia Solidarius, disponibilizada em solidarius.net, facilita a elaboração e ajuste de Planos de Sustentabilidade de Empreendimentos, possibilitando manejar de maneira orgânica esse conjunto de informações.

Sobre o aspecto dos custos logísticos, cabe analisá-los corretamente para incluí-los adequadamente no Plano. Em geral eles são de três tipos. Há casos em que o empreendimento tem um custo fixo de logística, por exemplo, na locação de armazéns ou contêineres. Esses itens devem ser incluídos como custo fixo. Há outros casos que o custo logístico se refere ao acondicionamento especial de produtos que serão transportados, variando os produtos em quantidade ou tipo a depender das demandas. Nesse caso, tais custos são variáveis e devem ser considerados no cálculo do custo de aquisição por unidade produzida. Por fim, há custos logísticos que são calculados a partir da circulação total de mercadorias e devem ser incluídos como percentual no custo de comercialização. Há empresas que rateiam os custos logísticos de linhas de produção específicas dividindo-os entre todos os produtos elaborados para amortizar os custos de acesso a mercados remotos compensando-os pela elevação de preços dos produtos vendidos nos mercados locais. Mas não se deve confundir a estratégia de comercialização com o Plano de Sustentabilidade do Empreendimento.

É fundamental que o Plano corresponda à estrutura de custo de cada linha de produção para que se possa tomar decisões fundamentadas sobre expandir ou não a produção em determinadas linhas, sabendo-se o que isso impactará em todos os custos, inclusive logísticos.

A Integração do Empreendimento em Redes Colaborativas de Economia Solidária

Uma vez realizada essa etapa de planejamento do empreendimento, cabe considerar sua sustentabilidade no quadro da rede de economia solidária da qual fará parte.

O planejamento e monitoramento de Rede de Economia Solidária requer o cruzamento das informações geradas nos planos de sustentabilidade dos empreendimentos. A correta identificação dos âmbitos de destino dos fluxos econômicos (rede, mercado, estado ou outro) e a identificação dos atores favorecidos com esses fluxos permite compreender os processos de evasão de valor econômico da própria rede, seus processos de concentração e possibilitam redesenhar os fluxos de modo a ampliar o patamar de sustentabilidade da rede como tal e, portanto, dos empreendimentos que a constituem.

Uma vez gerados os arquivos dos empreendimentos de produção comercialização, serviços e consumo, o cruzamento de seus dados possibilita diagnosticar:

1. Consumo Final: todos os bens e serviços que são objeto de consumo final no conjunto da rede;
2. Fluxo Material: todos os produtos e serviços que são utilizados na rede para suas atividades de produção, comercialização e prestação de serviços.
3. Fluxo de Valores: toda a circulação de valores no interior da rede bem como os valores que entram e saem da rede;
4. Cadenciamento por Empreendimentos: quem são os fornecedores e clientes de cada empreendimentos integrado na rede;
5. Cadenciamento por Grau de Conectividade: quais são os empreendimentos mais conectados na rede e o grau de conexão de cada um deles em valor econômico;
6. Cadenciamento por Produtos/Serviços/Insumos: quem produz, comercializa, consome ou presta algum produto ou serviço;

Igualmente pode-se realizar projeções de crescimento sustentável da rede com essas informações, seja através de cadenciamento ou de divisão de demanda.

No primeiro caso, quando há uma demanda volumosa que a rede compra no mercado capitalista, que é superior ao ponto de equilíbrio de um novo empreendimento, propõe-se que esse novo empreendimento seja criado, pois ele é sustentável atendendo à própria demanda da rede.

No segundo caso, quando um empreendimento tem um faturamento acima do dobro de seu ponto de equilíbrio, propõe-se que essa demanda seja compartilhada com um novo empreendimento a ser criado, sem reduzir-se a remuneração do trabalho já ocupado.

O diagnóstico de rede, ao mapear os fluxos econômicos, possibilita a elaboração de estratégias de sua reorganização para assegurar-se a sustentabilidade de cada participante da rede colaborativa.

Qualificação dos Trabalhadores e da Gestão do Empreendimento

Todavia a sustentabilidade de uma empreendimento não resulta apenas de um Plano bem elaborado, seja para um empreendimento seja para uma rede de empreendimentos. É fundamental qualificar os trabalhadores para que possam realizar as atividades de produção e de autogestão do Empreendimento e da Rede, de maneira tecnicamente adequada e democraticamente organizada.

Essa qualificação e gestão deve ser feita não como um processo de "extensão" do conhecimento dos que já se apropriaram de uma concepção e de uma metodologia, mas na "apropriação" e reelaboração desse conhecimento no processo dialógico com os atores a serem integrados nesse processo de qualificação - como dizia Paulo Freire em "Extensão ou Comunicação".

A produção artesanal e típica, tradicionalmente associada à cultura local, não deve ser vista preconceituosamente. Pelo contrário, é importante ver em que medida ela capaz de assegurar a sustentabilidade do fluxo econômico local quando a demanda é pequena ou quando o fluxo se realiza com valores não-monetários. Qualificar essa produção pode significar aprimorar tais formas de produção, de modo qualificar o produto e preservar sua diferença específica em relação aos concorrentes de mercado produzidos em escala e, com isso, viabilizar sua comercialização nos mercados locais ou externos.

Por outra parte cabe igualmente a qualificação dos trabalhadores para operar com novas tecnologias que sejam necessárias em função do plano que tenha sido elaborado de sustentabilidade do empreendimento e da rede. Para o atendimento de necessidades operacionais específicas cabe selecionar o perfil dos que irão capacitar-se no domínio dessas tecnologias para que haja o melhor aproveitamento do investimento feito em formação humana.

Capacitar algum membro do empreendimento no domínio de tecnologias de informação para a projetação e monitoramento dos fluxos econômicos do empreendimento e das redes da qual o empreendimento faça parte é fator decisivo para consolidar o crescimento sustentável do empreendimento com o concurso dessa tecnologia.

Cabe igualmente destacar a necessidade de capacitar-se os participantes para a autogestão do empreendimento e da rede. A autogestão, por ser a realização da democracia no empreendimento, deve ser compreendida não apenas como uma forma de tomadas de decisão democrática no interior da iniciativa, mas como forma de democratizar estruturalmente a economia como tal. Isso significa que a autogestão do empreendimento tem de considerar igualmente o contexto das comunidades e ecossistemas afetados pela atividade econômica e tratar de maneira igualmente democrática e solidária os fornecedores e clientes. Implica igualmente definir um modo de gestionar os fluxos de valor do empreendimento e da rede que possibilitem o fortalecimento do conjunto das iniciativas.

Informação e Organização da Comunidade Consumidora Local

O quarto aspecto relevante é informar e organizar a comunidade consumidora local, para que ela possa obter vantagens com relação às suas próprias atividades de consumo e em relação às atividades produtivas realizadas no território.

Essas vantagens econômicas de organizar-se os fluxos de consumo das famílias, governos e empreendimentos revelam-se igualmente em vantagens para os próprios produtores assegurando-lhes destino regular à produção, permitindo-lhes manter uma estrutura de preços diferenciados no atendimento dessa demanda.

O levantamento de informação sobre o consumo das famílias e dos governos pode contar com bases públicas. Todavia, o ideal é que com o envolvimento das comunidades, governos e empreendimentos, esse mapeamento seja constantemente atualizado a partir da realidade concreta e global de cada território e não apenas por amostragens e generalizações.

Organização Reticular de Fluxos Monetários e de Intercâmbios Não-Monetários

O quinto aspecto é organizar os fluxos de valores econômicos (monetários e não-monetários) sob a lógica das redes colaborativas de economia solidária.

Isso significa que parcelas dos excedentes gerados em fluxos monetários podem ser revertidos a Fundos de Economia Solidária, a Bancos Comunitários ou Cooperativas de Crédito, de modo a propiciar melhores ofertas de crédito aos produtores e consumidores. Por outra parte, fluxos de valores não-monetários podem ser contabilizados nos livros fiscais dos empreendimentos de modo a compensar-se as transações realizadas e liquidadas no interior de uma rede intercâmbios multi-recíprocos.

Isto é, uma vez diagnosticados os fluxos de bens, serviços e valores não-monetários no interior da rede colaborativa, pode-se organizar Sistemas de Intercâmbios Solidários, que permitem operacionalizar as transações não-monetárias entre os participantes, facilitando o intercâmbio de produtos e serviços valendo-se de créditos solidários, moedas sociais ou outros tipos de registros, devendo os fluxos de valores serem contabilizados nos livros fiscais dos empreendimentos, seguindo a legislação em vigor.

Sistemas de Intercâmbio Multi-recíprocos tanto podem ser de economia solidária quanto operar sob a lógica de mercado. Um exemplo de sistema de intercâmbio multi-recíproco e não-solidário no Brasil é operado pela empresa Tradaq (CNPJ 003.884.403/0001-39), uma "rede de intercâmbio de produtos e serviços" que há dez anos opera com uma moeda chamada *Únicos*. Segundo a imprensa, ela teria mais de mil associados, os quais teriam movimentado R$ 150 milhões em transações entre si ao longo desses dez anos[17]. A Tradaq esclarece que "diferente de uma permuta bilateral, onde apenas duas empresas trocam produtos e serviços entre si, a permuta multilateral agrega flexibilidade e liquidez ao permitir que mais empresas participem do intercâmbio. Dessa forma, as oportunidades de negócio aumentam exponencialmente, devido ao fato que uma empresa pode vender para um participante e receber em troca produtos e serviços de vários outros fornecedores. As empresas que possuem capacidade ociosa ou estoque parado podem vendê-lo aos associados [na rede]..., e por sua vez, adquirir produtos e serviços que necessitam dentro da rede de permutas. Assim, a empresa melhora seu fluxo de caixa, pois deixa de pagar em dinheiro certos produtos, passando a adquiri-los por permuta."[18]

[17] http://pingado.terra.com.br/noticias/37561/negocios/pioneira-em-permutas-tradaq-completa-10-anos-no-brasil.html

[18] http://www.tradaq.com.br/a-tradaq/como-funciona/

Há países em que a legislação sobre as transações não-monetárias evoluiu nos últimos anos, acompanhando o crescimento dessa modalidade de intercâmbios como no caso dos Estados Unidos, com a resolução n.11/1993 da Financial Accounting Standards Board sobre *Accounting for Barter Transactions Involving Barter Credits*[19] e no caso da Austrália com a resolução *GSTR 2003/14 Goods and services tax: the GST implications of transactions between members of a barter scheme conducted by a trade exchange*[20]. Igualmente no Brasil a legislação fiscal e contábil em vigor suporta esses sistemas de intercâmbio multi-recíproco, como demonstra a existência da Tradaq.

Por sua vez, no que se refere a intercâmbios econômicos não-monetários mas de caráter solidário, a legislação brasileira igualmente suporta essas transações, como mostra Marusa Freire, Coordenadora-Geral do Centro de Estudos Jurídicos da Procuradoria-Geral do Banco Central em sua apresentação a respeito das Moedas Sociais destacando a importância dessas tecnologias para o desenvolvimento territorial sustentável[21].

Cabe destacar, ainda, a existência da rede de bancos comunitários no país que imprimem moedas locais conversíveis em real, a existência de muitos grupos de trocas com moedas locais não conversíveis, a existência de um sistema eletrônico de compensações locais e internacionais para intercâmbios de produtos e serviços com Créditos Solidarius e a histórica experiência do Banco Palmas que emite moeda local e atua como correspondente bancário do Banco do Brasil em um bairro popular de Fortaleza.

Estratégia de Desenvolvimento Econômico Sustentável

Uma vez realizado esse percurso, de diagnosticar-se os fluxos econômicos do território a partir das demandas de consumo, de estruturar-se os empreendimentos projetando-se sua sustentabilidade a partir das demandas existentes e das modalidades de obtenção monetária e não-monetária dos bens e serviços e organizar-se as redes colaborativas solidárias facilitando as transações econômicas e a operacionalização dos circuitos logísticos, tem-se como resultado o desenvolvimento econômico sustentado do território. Compras públicas, familiares e empresariais passam a retroalimentar a produção dos circuitos de economia solidária sob a lógica de redes solidárias.

[19] http://www.fasb.org/pdf/abs93-11.pdf

[20] http://law.ato.gov.au/atolaw/view.htm?locid='GST/GSTR200314/NAT/ATO
http://www.ebbx.com/Documents/BarterBrochure.pdf
http://www.ato.gov.au/content/downloads/bus35349n9748052011.pdf

[21] http://www.bcb.gov.br/pre/microFinancas/arquivos/horario_arquivos/apres_62.pdf

1.4.2 Produção Sob Demanda e Reorganização de Cadeias Produtivas[22]

A projetação da sustentabilidade econômica de um empreendimento exige dimensionar corretamente a sua produção a partir da demanda existente. Dependendo do volume dessa demanda ela pode ser atendida com estratégias de economia de escopo ou economia de escala. Para compreender a *produção sob demanda* tomemos, portanto, um primeiro exemplo que considera a produção em escala como forma de atender a grande dimensões. Veremos depois outro exemplo que trata da produção em escopo para atender a demandas de pequenas proporções. E na sequência veremos outros dois exemplos didáticos para explicitar o tema da reorganização das cadeias produtivas e de como essa reorganização pode contribuir na expansão de redes colaborativas de economia solidária.

a) Demanda de consumo final atendida em economia de escala

No ano de 2002 havia no Ceará 1.134.550 famílias que estavam abaixo da linha de pobreza. Totalizadas as demandas de consumo final dessas famílias[23], pudemos projetar a produção em escala para atender à demanda de consumo desse segmento[24]. Indicamos na *Tabela 1* apenas três itens do consumo dessas famílias. Vimos que para atender-se à demanda de R$ 13,4 milhões em panificados, R$ 12,3 milhões em aves e ovos e R$ 3,4 milhões em macarrão consumidos todo mês por essas 1.134.550 famílias era possível manter-se 1.484 empreendimentos produtivos operando em escala que poderiam ser criados se essas famílias comprassem tais produtos desses empreendimentos. Igualmente podia-se mantar cerca de 22 mil cooperativas de consumo e comercialização, com 50 famílias cada uma, destinadas à comercialização da produção dos empreendimentos criados e ao atendimento de grande parte das demandas de consumo dessas famílias.

[22] Esta seção se baseia em: MANCE, Euclides André. Curso Como Projetar e Monitorar Redes de Economia Solidária. Solidarius.net, 2010

[23] Para efeito desse estudo foram utilizados os dados da *Pesquisa de Orçamentos Familiares 2003*, publicada Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

[24] Para estimar o faturamento do empreendimento foram usados planos de negócios empresariais elaborados pelo Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa – Sebrae.

Tabela 1 Projetação de Produção sob Demanda em Economia de Escala[25].

Famílias Pobres: 1.134.550				
Produto Consumido	***Gasto Familiar Mensal (R$)***	***Valor Total (R$)***	***Faturamento Empresarial (R$)***	***Novas Empresas Geradas***
Macarrão	3,03	3.437.686,50	20.374,00	168
Aves e ovos	10,89	12.355.250,00	36.924,00	334
Panificados	11,86	13.455.763,00	13.700,00	982
Total de Empreendimentos Produtivos Sustentados				1.484
Total de Empreendimentos Comerciais ou Cooperativas de Consumo Sustentados				22.691
Total de Novos Empreendimentos				24.175

Quando consideramos as despesas em alimentação totalizadas para a população em pobreza extrema no Brasil todo, estimada oficialmente no ano de 2003 em 11,4 milhões de famílias, que consumiam em média R$ 148,59 em alimentos por mês, temos como resultado um faturamento comercial mensal de aproximadamente R$ 1,7 bilhões que podia sustentar empreendimentos solidários organizados para atender a tais demandas. *Apenas para atender à demanda de* panificados, macarrão, aves e ovos poder-se-ia organizar *11.899 micro-empresas produtivas* sob os parâmetros de produção em *escala.* Por sua vez, organizando-se redes de lojas solidárias ou grupos de consumo, com o mesmo parâmetro investigado de 50 famílias por iniciativa, poder-se-ia organizar 186 mil lojas populares com um faturamento mínimo de R$ 1,7 bilhões no total.

A maior parte desse volume de consumo, entretanto, não é atendida atualmente pela economia solidária. De fato, apenas 40% dos empreendimentos de economia solidária no Brasil estão integrados em redes ou fóruns de economia solidária. Daí a importância de projetar e implementar a organização de redes colaborativas com a lógica de produção sob demanda.

[25] A estimativa de *consumo* reporta-se à menor classe de recebimentos elencada na *POF 2003* e a de *faturamento empresarial* a projetos do *Sebrae*. O número de famílias pobres foi obtido cruzando-se os dados do *Mapa da Fome* e do *Censo 2000* do IBGE, chegando-se a uma população de 4.141.107 pessoas abaixo da linha de pobreza, número esse dividido pela densidade familiar média no Ceará, que é de 3,65 pessoas por família.

b) Demanda de Consumo Final atendida em Economia de Escopo

Se ao invés de tomarmos os parâmetros de economia de escala nós tomarmos os parâmetros de economia de escopo para projetar a produção sob demanda, o número de empreendimentos produtivos para atender à mesma demanda será maior, gerando-se igualmente um maior número de postos de trabalho. Em geral a produção em escala incorpora meios tecnológicos de maior produtividade ao passo que a economia de escopo caracteriza-se por maior utilização de mão-de-obra. Mas nem sempre é assim. Algumas práticas de economia de escopo valem-se de tecnologias sofisticadas requeridas para atender a um pequeno número clientes. Seja atendendo a muitos clientes ou a poucos clientes, o fundamental é que o empreendimento assegure sua sustentabilidade econômica, ecológica e solidária.

Tabela 2 Projetação de Produção sob Demanda em Economia de Escopo

Consumo Final					
Item	**Valor Unitário**	**Consumo Mensal Familiar**		**Consumo Mensal Total**	
		Volume	Valor R$	Volume	Valor R$
Ovos (1 dúzia)	2,50	15 dúzias	37,50	750 dúzias	1.875,00
Frango Vivo (1,80 kg)	2,16	8 frangos	17,28	400 frangos	864,00
Macarrão (1 kg)	3,00	5 quilos	15,00	250 quilos	750,00
Subtotal 1					**3.489,00**
Consumo Produtivo					
Item	**Valor Unitário**	**Consumo Mensal do empreendimento**		**Consumo Mensal Total do empreendimento**	
		Volume	Valor R$	Volume	Valor R$
Ovos (1 dúzia)	2,50	208 dúzias	520,00	208 dúzias	520,00
Subtotal 2					**520,00**
Consumo Total					
Total = Consumo Final + Consumo Produtivo					**4.009,00**

Vejamos um exemplo de produção sob demanda em economia de escopo. Se um grupo de 50 famílias constituir uma micro-rede de economia solidária visando *produzir sob demanda* aves, ovos e massas, poderá organizar o projeto inicial para atender ao seu próprio consumo. Se cada família consumir 6 ovos por dia, duas aves por semana e cinco quilos de massa por mês, o grupo poderá dimensionar sua produção para, mensalmente, fornecer 9.000 ovos (750 dúzias), abater 400 aves e produzir 250 kg de massa. A preços de mercado o faturamento mensal deste empreendimento coletivo soma aproximadamente R$ 3.489,00.
Se considerarmos que a produção de 1 kg de massas caseira implica o consumo aproximado de 10 ovos, temos que a produção de 250 kg de massa demandaria aproximadamente 2.500 ovos (cerca de 208 dúzias). Isso amplia o faturamento mensal do empreendimento em R$ 520,00, totalizando R$ 4.009,00.

A produção em economia de escopo pode ser realizada igualmente para o atendimento de grandes demandas. Neste caso, cabe dividir a demanda total para que seja atendida por um grande número de iniciativas. Tomemos como exemplo desse caso a produção de panificados para atender a mais de 11 milhões de famílias em todo o Brasil.

Tabela 3 – Despesa Média Mensal Familiar

para classe de rendimento mensal familiar de até R$ 400,00.

Item	**Despesa Mensal Familiar- R$**	**Despesa Mensal para 11,4 milhões de Famílias – R$**	**Empreendimentos Sustentados com Produção em Escala**	**Empreendimentos Sustentados com Produção em Escopo**
Panificados	11,86	135.204.000,00	9.868	62.594

Em parâmetros de produção sob demanda atendida em economia de escopo, com o emprego intensivo de trabalho, torna-se possível gerar-se um número bem maior de empreendimentos e de postos de trabalho para algumas atividades. Por exemplo, tomando-se por referência algumas padarias comunitárias de Curitiba que, em 2003, vendiam em média 1.800 pães caseiros por mês, a R$ 1,20 cada, chega-se a um faturamento mensal de R$

2.160,00 que assegura uma retirada liquida mensal de R$ 800,00. Neste caso, somente a demanda por panificados permitiria gerar 62.594 empreendimentos produtivos. No caso da produção em escala, com um faturamento empresarial de R$ 13.700,00, seria possível por sua vez manter-se 9.868 empreendimentos.

c) Cadeias Produtivas e a Expansão de Redes Colaborativas

Apresentamos a seguir alguns exemplos didáticos de redes de economia solidária com dados levantados a partir do IBGE e de projetos de microempresas apresentados pelo SEBRAE como perfis de oportunidades de negócios ou divulgados em revistas especializadas. Esses exemplos, que tem sido retomados ao longo da década desde sua publicação em Como Organizar Redes Solidárias pela fácil compreensão que geram sobre o tema, utilizam dados de 1995.

Exemplo Didático 1

Conforme a Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE realizada em 1995-1996 a despesa média mensal familiar na classe de dois a três salários mínimos era de R$ 365,33.

A *Tabela 4* mostra os principais gastos mensais das famílias nesta faixa de renda. Considerando os itens mais consumidos pelas famílias no segmento até 3 salários mínimos, apontamos algumas unidades produtivas que podem atender parte desta demanda (ver *Tabela 5*). Incluímos também nessa tabela outros empreendimentos que serão posteriormente analisados. As empresas elencadas se constituem como unidades produtivas capazes de sobreviver em meio à disputa de mercado, independentemente de ter consumidores finais motivados pelo princípio de colaboração solidária. Sob a lógica capitalista das fontes consultadas, de onde foram extraídos esses projetos, o lucro líquido é apropriado pelo proprietário, que decide se reinvestirá alguma parcela na empresa ou se a manterá nas mesmas condições. Sob a lógica da colaboração solidária, entretanto, a propriedade e gestão do empreendimento deve ser democrática e coletiva, e o que aparece na *Tabela 5* como lucro líquido pode ser compreendido como um excedente que permite a expansão da rede solidária, financiando o surgimento de novas unidades de produção solidária.

Tabela 4 **- Despesa Média Mensal Familiar no Brasil para Famílias com Renda Mensal de 2 a 3 salários Mínimos.**

ITEM	VALOR
Desembolso Global	365,33
Despesas de Consumo	330,13
Alimentação	124,00
Arroz, feijão e outros cereais	8,76
Farinhas, féculas e massas	4,87
Tubérculos e raízes	2,05
Açúcares e derivados	4,38
Legumes e Verduras	3,52
Frutas	4,98
Carnes, vísceras e pescados	17,90
Aves e Ovos	8,41
Leites e Derivados	14,75
Panificados (pão francês, biscoitos, outros)	14,52
Óleos e Gorduras	1,79
Bebidas e Infusões (Café, Refrigerante, cervejas, outros)	8,32
Enlatados e Conservas	0,63
Sal e condimentos	2,27
Alimentos Preparados	1,11
Alimentação fora do domicílio	14,69
Habitação	88,61
Manutenção do lar	8,26
Artigos de limpeza	4,09
Mobiliários e Artigos do Lar	8,79
Consertos e Manutenção de Artigos do Lar	2,29
Vestuário	20,51
Transporte	21,31
Higiene e Cuidados pessoais	6,37
Assistência à Asúde	27,32
Educação	5,21
Recreação e Cultura	4,18
Fumo	9,29
Serviços Pessoais	4,86
Cabeleireiro	2,55
Manicuro e Pedicuro	0,69
Outras	1,62
Despesas Diversas	7,97

Fonte: IBGE[26].

[26] IBGE. *Pesquisa de Orçamentos Familiares, 1995-1996*. Rio de Janeiro, IBGE, 1997

Tabela 5 - **Empreendimentos Produtivos Diversos - Investimento, Giro, Ocupação, Custo e Lucro**

Empreen-dimento	Moe-da	Investimento Inicial	Retirada dos Sócios	Custo da Mão de Obra Direta	Mão de Obra Direta	Receita Operacional	Lucro Líquido
Casa de Massas Caseiras	R$	19.436,00	---	654,33	4 + E	17.976,16	3.934,25
Panificadora	US$	32.832,00	479,41*	839,58	4 + E	20.229,75	2.061,66
Rotisseria	R$	19.032,00	500,00	1.160,00	7	14.705,00	1.192,00
Avícolas	R$	27.809,00	---	850,00	5	16.332,00	1.875,00
Fábrica de Temperos	US$	13.530,17	430,00	760,00	9	22.781,25	6.202,09
Fábrica de Compotas e Geléias	$	13.533,80	600,00	200,00	1 + E	6.688,20	668,90
Fábrica de Sabão em Barra I	US$	4.730,88	954,20	349,87	3	6.664,12	467,56
Fábrica de Sabão em Barra II	R$	9.412,00	250,00	560,00	4	9.073,00	1.533,00
Ind.Produtos Higiene e Limpeza	$	23.989,95	1.500,00	900,00	5	28.600,00	2.796,53
Confecção de Malhas	R$	20.754,00	360,00	790,00	6	19.874,00	1.610,00
Marcenaria - I	R$	10.046,00	105,00	400,00	3	9.128,00	1.233,00
Marcenaria - II	US$	22.407,69	660,00	1.375,00	3	19.515,66	3.991,88
Coletores de Energia Solar	US$	24.668,00	602,00	552,00	2	19.509,00	2.194,00
Fábrica de Blocos	R$	15.724,00	210,00	330,00	3	14.558,00	1.353,00
Reciclagem de Papéis	$	11.069,86	1.800,00	600,00	2	7.840,00	1.183,80
Farmácia e Drogaria	$	62.750,09	950,00	600,00	2 + E	38.000,00	4.446,47
Frango para corte	US$	26.283,38	1.200,00	375,00	4	18.513,78	2.499,36
Carrinho de Cachorro Quente	R$	4.255,61	600,00	150,00	1 + E	2.678,40	355,86
Açougue	$	12.369,81	700,00	300,00	1 + E	6.368,50	627,79
Minimercado	$	31.147,12	1.600,00	400,00	1 + 2E	38.267,10	2.491,77

* Incluímos aqui este valor, referente à remuneração do empreendedor que trabalha na administração, portanto, mão de obra indireta. Não foram computados os encargos sociais.

Fonte: SEBRAE e Pequenas Empresas & Grandes Negócios (Ver Bibliografia ao final)[27]

[27] Os dados levantados a partir do SEBRAE referem-se a números hipotéticos gerados a partir de estudos técnicos sobre empreendimentos na área. Os dados advindos da revista *PequenasEmpresas - Grande Negócios,* consideram unidades produtivas em funcionamento quando da publicação da matéria. Alguns dados foram adaptados. O interessado em organizar alguma unidade produtiva destas deve, contudo, fazer um novo levantamento de dados a partir da realidade concreta onde a empresa será montada. Esclareçamos o caráter das colunas. *Empreendimento:*- unidade produtiva a ser instalada. *Moeda* - alguns livretos do SEBRAE apresentam projetos orçados em moeda nacional e em dólares, outros apenas em reais e outros sem indicação de

Uma análise da *Tabela 5* possibilita algumas ponderações. Se tais unidades produtivas se mantiverem graças ao *consumo* e ao *trabalho solidários*, não haveria a disparidade apresentada entre a retirada dos sócios e a remuneração do trabalho direto. Com isso, o processo produtivo poderia ser organizado de modo tal a incorporar mais pessoas na condição de trabalhadores, multiplicando o benefício social do empreendimento ou liberando uma quantidade maior de recursos para investimento em outras células produtivas conectadas em rede. Poder-se-ia escolher as tecnologias com vistas a baratear a instalação inicial do empreendimento, facilitando a multiplicação de células, considerando sempre o bem estar dos trabalhadores e a proteção do meio ambiente. Poder-se-ia reduzir o preço dos produtos diminuindo-se o volume do lucro ou mantê-lo se os preços estiverem satisfatórios e reinvesti-lo de maneira solidária; etc. Assim, se o empreendimento não estiver voltado ao lucro, mas à promoção da colaboração solidária, é possível desenhar-se vários cenários.

Se for criada uma *rede colaborativa para o reinvestimento do excedente,* com o resultado de uma unidade sendo utilizado para a instalação de novos e diversos empreendimentos, cujos excedentes são somados para novos investimentos, têm-se um rápido crescimento da rede. Compare o Lucro Líquido mensal dos empreendimentos elencados na *Tabela 5* e o Investimento Inicial necessário para a montagem das diversas empresas. Tomando-se hipoteticamente como célula inicial a Casa de Massas Caseiras, poderíamos ter o seguinte percurso. Com o seu excedente, em um mês e meio, monta-se uma Fábrica de Sabão; a partir daí, com o excedente de ambas, em três meses e meio monta-se uma Fábrica de Blocos. Com o excedente gerado pelas três empresas, em apenas quatro meses e meio seria possível instalar uma Indústria de Produtos de Higiene e Limpeza. Somando-se o excedente desta ao das demais unidades já instaladas, poder-se-ia montar uma confecção em 2 meses e meio.

Assim, em um ano, com um capital inicial de US$ 19.436,00 – praticando-se o consumo e o trabalho solidários – geram-se 24 postos diretos de trabalho, a rede passa a ter um patrimônio de US$ 38.834,00 e um excedente mensal líquido de US$ 10.160,00.

Este tipo de reinvestimento implica uma consciência solidária bem elaborada por parte de todos, destacando-se que o objetivo maior da rede é gerar melhores condições de vida para o maior número possível de pessoas e não apenas para alguns, pois, se assim fosse, o excedente produzido seria repartido entre os que já trabalham nas unidades instaladas, ao invés de gerar-se novas oportunidades de trabalho e de consumo para os que ainda estão excluídos das condições adequadas de vida. O conjunto das unidades produtivas necessita formar um rede para decidir sobre os movimentos de expansão. Quanto mais democráticas, transparentes e participativas forem as tomadas de decisão, mais sólido será o crescimento da rede.

Além do reinvestimento do excedente, é fundamental remontar as cadeias produtivas, circulando diversos materiais - como insumos ou produtos finais - entre os empreendimentos. Com isso, o movimento de enriquecimento coletivo é bem maior. Assim, por exemplo, uma marcenaria produziria todos os móveis necessários à fábrica de blocos. Ambas produziriam a infra-estrutura elementar para a fábrica de produtos de higiene e limpeza e assim sucessivamente. Por outra parte, todos utilizariam sabões, detergentes, desinfetantes e outros produtos fabricados na própria rede.

Isto teria duas consequência práticas: a) parte do investimento inicial das novas unidades produtivas seria coberto com produtos das unidades já existentes; b) a instalação e funcionamento de novas unidades produtivas ampliariam o consumo de certos produtos finais elaborados nas demais unidades. Assim, além de uma *rede do reinvestimento do excedente*, têm-se o *cadenciamento* das células (a estruturação de cadeias produtivas no interior da rede) fazendo com este reinvestimento potencialize a própria produção das

---

moeda específica. Para uma compreensão geral apropriada à análise que faremos, todas as cifras apresentadas nesta tabela podem ser considerados, grosso modo, como expressão de unidades de dólar, se considerarmos a estabilidade relativa e a certa paridade do câmbio no período em que foram elaborados esses estudos. *Investimento Inicial*: é a soma do investimento fixo, do capital de giro e, em alguns projetos do SEBRAE, de uma reserva técnica. *Retirada dos Sócios*: remuneração recebida pelos sócios da empresa em razão de seu trabalho; está incluído no valor a parcela referente ao recolhimento de impostos devidos. *Custo de Mão de Obra Direta*: o que é pago aos trabalhadores em salário sem incluir os encargos sociais. *Mão de Obra Direta:* a equipe de trabalhadores diretamente ocupados. A letra *E* indica que o Empresário trabalhará diretamente junto à produção ou na loja em que se vende o produto. *Receita Operacional*: trata-se do valor bruto das vendas do período ou faturamento. *Lucro Líquido*: é a diferença entre a receita operacional e o custo total que, por sua vez, se compõe do custo de matérias-primas, despesas de comercialização, mão de obra direta e custos fixos. Por fim cabe destacar que sob a perspectiva de uma Rede de Colaboração Solidária, o lucro líquido é considerado um excedente a ser reinvestido na expansão dela mesma e também na redução da jornada de trabalho dos seus participantes. Além disso saliente-se ainda que os valores referentes a custo de mão de obra direta e retirada dos sócios (excluindo-se os encargos sociais) seriam compartilhados igualmente entre todos os trabalhadores da célula e que tais recursos podem realimentar a rede produtiva quando estes praticam o consumo solidário dos bens e serviços que ela disponibiliza.

células já existentes. Sob esta perspectiva, a expansão da rede necessita considerar as suas próprias demandas definindo, a partir delas, que novas unidades devem ser instaladas. Considerando o estágio hipotético dessa rede, que tomamos como exemplo, talvez fosse conveniente organizar-se uma célula de prestação de serviços construtivos, hidráulicos e elétricos; uma célula que atendesse aos serviços de contabilidade; uma fábrica de embalagens; uma célula de transporte de cargas, etc.

Exemplo Didático 2

Uma rede pode ser montada e expandir-se a partir da reorganização de atividades já existentes, mesmo sem aumentar-se o faturamento dos empreendimentos que atuam na ponta da cadeia produtiva, isto é, atendendo a um mesmo volume de demanda por produto final. Neste segundo exemplo de caráter didático, analisaremos o que ocorre com a organização de uma rede integrando, inicialmente, 120 vendedores de cachorro-quente, tomando por base um projeto do SEBRAE também indicado na *Tabela 5*.

Para que este empreendimento gere o excedente projetado no livreto do SEBRAE, ele deve operar 30 dias por mês, vendendo a cada dia, em média, 32 cachorros-quentes, 52 refrigerantes e 5,6 águas minerais.

Considerando o volume de aquisição mensal de insumos de 120 carrinhos de cachorro-quente que mantém esse padrão, temos o seguinte quadro. *Ver Tabela 6*

Totalizando os valores temos que o custo Mensal Médio de Aquisição de Mercadorias para 120 carrinhos alcança um valor de R$ 148.776,00

Tabela 3 - **Aquisição Mensal Média para 120 carrinhos - Volume e Custos**

DISCRIMINAÇÃO	UNID.	QUANT.	CUSTO
▪ Refrigerante	Uni	187.200	74.880,00
▪ Salsicha	kg	3.600	18.000,00
▪ Pão "Hot Dog"	uni	115.200	14.976,00
▪ Batata Palha	kg	1.520	13.680,00
▪ Gelo em barra	barra	3.400	6.800,00
▪ Queijo ralado	kg	650	3.250,00
▪ Água mineral (copinho com 200 ml)	uni	20.160	3.024,00
▪ Molho de tomate	kg	1.150	2.702,50
▪ Maionese	kg	1.150	2.300,00
▪ Margarina (pote com 500g)	uni	1.500	1.800,00
▪ Leite pasteurizado	litro	2.000	1.600,00
▪ Saquinho plástico para salsichas (c /1000 unid.)	pcte	240	1.500,00
▪ "Catchup"	kg	770	1.309,00
▪ Canudo (com 400 unidades)	pcte	1.050	787,50
▪ Guardanapos de Papel (com 500 unidades)	pcte	700	525,00
▪ Pimentão	kg	390	468,00
▪ Tomate	kg	310	310,00
▪ Gás de cozinha (3kg)	botijão	200	300,00
▪ Cebola	kg	310	248,00
▪ Mostarda	kg	150	210,00
▪ Copos descartáveis (com 100 unidades)	pcte	110	93,50
▪ Sal de cozinha	kg	50	12,50

Separando esses itens por grupos, temos o seguinte o volume mensal de aquisição. Os insumos que podem ser adquiridos em minimercados somam R$ 115.800,00. Outro item, a salsicha, que pode ser comprado em açougue, soma R$ 18.000,00. Por sua vez, a demanda por pães totaliza R$ 14.976,00. A batata-palha soma R$ 13.680,00; o gelo em barra, R$ 6.800,00. Por fim, os condimentos e molhos (exceto sal) somam R$ 9.771,50.

Ora, conforme outros projetos do SEBRAE (ver bibliografia final), o faturamento necessário para a operação de um minimercado é de R$ 38.267,10; para um pequeno açougue é de R$ 6.368,50 e para uma padaria é de R$ 12.271,00. Assim, a rede que se inicia com os 120 carrinhos de cachorro-quente tem condições de manter, apenas com seu volume de aquisição mensal, 3 minimercados, 2 açougues e uma padaria - uma vez que a

aquisição de insumos por esses carrinhos é superior ao faturamento necessário à manutenção desses empreendimentos operando com a margem de excedente prevista. Além disso essa rede poderia montar também cooperativas para fritar batatas que fatururiam R$ 13.680,00 por mês, para fazer gelo, faturando R$ 6.800,00 por mês e para produzir molhos, faturando R$ 9.771,50 (ver *Tabela 7*). Com isso, o lucro que era acumulado pelos capitalistas nestes segmentos da cadeia produtiva, agora passa a realimentar a própria rede sob o controle total dos trabalhadores. Assim, além do lucro de R$ 42.703,40, referente aos 120 carrinhos de cachorro quente (segundo o projeto do SEBRAE), têm-se a soma dos lucros dos 4 minimercados, 2 açougues e de uma padaria, totalizando-se R$ 56.631,06 (ver*Tabela 8*).

Faturamento Projetado para Empresas Fornecedoras, Demanda Apresentada por 120 Carrinhos de Cachorros Quentes e Número de Empresas Mantidas por Cadenciamento

Empreendimento	Faturamento Mensal (Projetos do SEBRAE)	Demandas da Rede	N. Empresas mantidas em cadeia produtiva
Minimercado	38.267,10	115.800,00	3
Açougue	6.368,50	18.000,00	2
Padaria	12.271,00	14.976,00	1
Prod. Batata Palha	n/d	13.680,00	n/d
Prod. Gelo	n/d	6.800,00	n/d
Prod. Condimentos e molhos	n/d	9.771,50	n/d

É preciso compreender que o valor de R$ 1,60 pago pelo consumidor por um cachorro-quente é o que permite não apenas girar a produção das empresas que vendem a salsicha, o pão, a maionese, etc., mas também lhes garante a conversão do valor de uso e troca desses produtos (gerado pelos trabalhadores dessas empresas) em valor econômico, do qual uma parcela se configura como lucro. Assim, é o consumo final do cachorro-quente o que garante às empresas, cujos produtos são consumidos na ponta dessa cadeia, faturar e apurar o lucro com essa parcela de produtos consumida. Entretanto, na medida em que a Rede vai remontando esta cadeia produtiva, criando minimercados, açougues, padarias, produção de gelo, fábrica de embutidos, etc, o lucro que anteriormente era acumulado pelos capitalistas nesses segmentos da cadeia produtiva, passa a realimentar a expansão da própria rede. A *Tabela 5* mostra que o lucro, anteriormente apurado pelos capitalistas donos dos minimercados, açougues, padarias, etc., fica agora no interior da própria rede, passando a realimentar a sua expansão de maneira auto-sustentável.

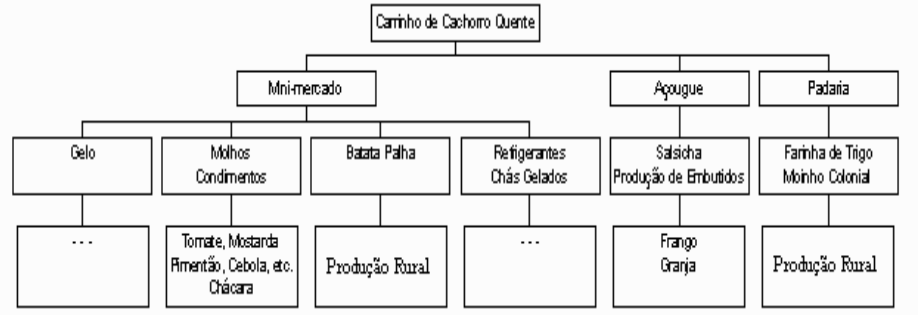
Tabela 8 - **Lucros Líquidos Mensais dos Empreendimentos:**

Quantidade	Empreendimento	Excedente
120	Carrinhos de Cachorro Quente	42.703,20
3	Minimercados	7.475,31
2	Açougues	1.255,58
1	Padaria	2.705,00
Excedente Mensal Total		**54.139,09**

Em outras palavras, uma Rede que se inicia com carrinhos de cachorro quente (capazes de gerar um certo percentual mensal de excedente), pode crescer reinvestindo coletivamente seus excedentes e montado novos empreendimentos, remontando a cadeia produtiva do próprio cachorro-quente (veja-se a *Figura 1*). Cada novo empreendimento que entra em operação aumenta o volume de excedentes obtidos, facilitando a implantação de mais um novo empreendimento.

Assim, considerando-se esse exemplo didático, *vendendo-se a mesma quantidade de cachorro-quente*, pode-se ampliar o número de trabalhadores integrados na Rede, o número de empreendimentos produtivos solidários, o volume de renda distribuído na rede em remuneração do trabalho, os excedentes gerados na rede e o seu patrimônio. Desse modo, *mesmo sem aumentar a quantidade de produtos finais vendidos na ponta da cadeia produtiva a rede continua crescendo porque vai remontando solidariamente a própria cadeia produtiva* daquele produto.

Figura 1 - Cadeia Produtiva do Cachorro Quente:
Empreendimentos Fornecedores de Insumos



Cabe destacar que se o produtor final (vendedor de cachorro-quente) e os fornecedores diretamente vinculados a ele (minimercado, açougue, padaria) conseguem faturar o suficiente para a manutenção dos empreendimentos, ocorrendo o mesmo com alguns outros fornecedores intermediários dessa cadeia (batata-palha e gelo), o mesmo já não ocorre com os fornecedores que estão na base dessa cadeia produtiva do cachorro quente - uma vez que o volume faturado com vendas nessa cadeia é insuficiente para a auto-sustentação do empreendimento.

É preciso pois diversificar a oferta de produtos finais de modo que esses empreendimentos de base possam estar integrados em várias cadeias produtivas solidárias. Desse modo, criam-se as condições requeridas para suplantar progressivamente as relações de acumulação capitalista e introduzir relações de produção e consumo solidárias, compartilhando os excedentes produzidos, gerando novas oportunidades de trabalho, incrementando o consumo de todos os participantes e gerando uma grande diversidade de produtos e serviços que garantam o bem viver de todos os que praticam o trabalho e o consumo solidário, expandindo os horizontes das liberdades públicas e privadas.

d) Fluxos de Valor em Economia de Rede

As Redes de Colaboração Solidária integram grupos de produtores, comerciantes, prestadores de serviços e de consumidores em laços de realimentação, conformando cadeias produtivas solidárias e ecológicas. Busca-se com essa integração que os excedentes gerados nos diversos empreendimentos sejam reinvestidos coletivamente, o que permite a criação de novos empreendimentos gerando-se novos postos de trabalho, a diversificação de produtos e serviços ofertados no interior das redes, a distribuição de renda que sustenta o consumo e a preservação do equilíbrio ecológico, visando garantir-se o bem viver de trabalhadores e consumidores, expandindo-se as liberdades públicas e privadas eticamente exercidas de todos.

Todo processo de compra e venda no interior das redes gera um fluxo de valor e um fluxo de produto ou serviço. Quando pagamos por um produto ou serviço de fora da rede, uma certa quantidade de valor econômico escapa da rede. Por outro lado, quando vendemos produtos e serviços para fora das redes, uma certa quantidade de valor econômico é acumulado na rede.

O importante, pois, é sempre realimentar a produção e o consumo no interior da rede, desenvolvendo negócios e parcerias com seus membros, criando novos empreendimentos e remontando as cadeias de produção para que as redes possam produzir tudo o que precisam, evitando buscar qualquer produto ou serviço no mercado capitalista.
Nas redes econômicas podemos distinguir células (empreendimentos, organizações, etc) de consumo, produção, comércio e serviço. Quando empreendimentos são integrados em redes colaborativas eles se convertem em células de rede.

Os valores econômicos saem de uma célula de consumo (de uma cooperativa de compras solidárias, por exemplo) em razão do pagamento por ela feito de produtos e serviços. Se o pagamento for feito para empreendimentos da rede de economia solidária, esses valores saem da célula mas permanecem na rede. Se o pagamento for feito para empreendimentos de fora da rede, esses valores não apenas saem da célula, mas também da própria rede.

Esses fluxos de valores econômicos de células de produção, comércio e serviço podem realizar-se de três modos distintos:

1) os valores econômicos saem das células, mas permanecem na rede, em função de pagamento de produtos, insumos e serviços a empreendimentos da rede;

2) valores econômicos são recebidos pelas células laborais (isto é, de produção, comercialização e serviço), sejam por vendas no interior da rede laboral (intercâmbio entre os empreendimentos) quanto por vendas às células de consumo e por vendas externas à rede;

3) valores econômicos saem das células laborais em razão do pagamento de produtos e serviços externos, remunerando trabalho, pagando impostos, por depreciação de equipamentos, perdas, etc. Consideramos que a remuneração do trabalho é saída de valor da rede, pois o trabalhador tem autonomia de gastar sua remuneração como lhe aprouver. E cabe à rede oferecer os produtos e serviços que lhe assegurem o seu bem-viver para que o emprego desses valores recebidos pelo trabalhador volte a realimentar a rede de economia solidária.

Vejamos dois exemplos hipotéticos de fluxos econômicos em economia de rede que foram detalhadamente analisados no livro de Euclides Mance, *A Revolução das Redes*, nas páginas 132 a 156.

Exemplo 1

Imaginemos uma rede com seis células (2 de consumo, 2 de produção e 2 de serviço). O valor total de consumo de cada *célula de consumo* é R$ 10 mil, sendo R$ 4 mil de compras de produtos da rede, R$ 1 mil em pagamentos de serviços prestados pela rede, R$ 4 mil em compras de produtos externos à rede e R$ 1 mil em serviços prestados por agentes externos à rede.

Por sua vez, cada *célula de produção* vendeu R$ 4 mil às células de consumo, realizou R$ 7 mil em vendas externas à rede, realizou R$ 1 mil em vendas internas à células de produção e serviço e pagou R$ 3,5 mil em insumos externos, R$ 500 em aquisição de material interno, R$ 2 mil em taxas, R$ 5 mil em força de trabalho, R$ 500 em serviços internos à rede, e R$ 500 em serviços externos à rede.

Por sua vez, as *células de serviço*, receberam R$ 1 mil por serviços prestados a consumidores finais da rede, R$ 500 em serviços às células de produção e R$ 700 de serviços externos e gastaram R$ 300 de compras externas, R$ 500 em compras internas, R$ 300 de taxas, R$ 1 mil em força de trabalho, R$ 100 em serviços externos.

Neste caso, considerando cada célula de consumo, produção e serviço, temos o seguinte:

Célula	Saídas			
	Produtos Rede	Serviços Rede	Produtos Ext.	Serviços Ext.
Consumo	a=4.000	b=1.000	c=4.000	d=1.000

Célula	Circulação		Entradas			Saídas			
	Insumos	Serviços	Intercam.	C.Consumo	Externas	Prod.Ex.	Serv.Ex.	Trabalho	Outros
Produção	e=500	f=500	g=1.000	h=4.000	i=7.000	j=3.500	k=500	l=5.000	m=2.000
Serviço	n=500	o=0	p=500	q=1.000	r=700	s=300	t=100	u=1.000	v=300

Análise do comportamento de cada célula

Células de Consumo

A = Valor Total de Consumo
A = a + b + c + d
A = 10.000

Células de Produção

B = Entrada Total de Valor
B = h + i
B = 11.000

C = Saldo do Intercâmbio Interno de Valor
C = g - (e + f)
C = 0

D = Saída Total de Valor
D = j + k + l + m
D = 11.000

E = Excedente
E = g + B - D
E = 1.000

Células de Serviços

F = Entrada Total de Valor
F = q + r
F = 1.700

G = Saldo do Intercâmbio Interno de Valor
G = p - (n + o)
G = 0

H = Saída Total de Valor
H = s + t + u + v
H = 1.700

I = Excedente
I = p + F - H
I= 500

Considerando os valores totais da rede que é composta por duas células de consumo, duas células de produção e duas células de serviço, temos o seguinte:

Célula	Saídas			
	Produtos Rede	Serviços Rede	Produtos Ext.	Serviços Ext.
Consumo	a=8.000	b=2.000	c=8.000	d=2.000

Célula	Circulação		Entradas			Saídas			
	Insumos	Serviços	Intercam.	C.Consumo	Externas	Prod.Ex.	Serv.Ex.	Trabalho	Outros
Produção	e=1.000	f=1.000	g=2.000	h=8.000	i=14.000	j=7.000	k=1.000	l=10.000	m=4.000
Serviço	n=1.000	o=0	p=1.000	q=2.000	r=1.400	s=600	t=200	u=2.000	v=600

Análise do Comportamento de Rede

Análise do Comportamento de Rede

α = entrada total de valores em moeda corrente
α = h + i + q + r
α = 25.400

β = saída total em moeda corrente
β = j + k + l + m + s + t + u + v
β = 25.400

β = ponto de equilíbrio da rede
β = 25.400

χ = Margem de equilíbrio
$\chi = (\alpha - \beta) / \beta.$
χ = 0

δ = circulação de valor entre as células de produção e serviço
δ = g + p
δ = 3.000

Σ = total de valor corrente na rede
$\Sigma = \alpha + \delta$
Σ = 28.400

Ω = grau de realimentação da rede
Ω = (g + h + p + q) / (a + b + c + d + e + f + j + k + n + o + s + t)
Ω = 0,40

Φ = total aplicado
Φ = (e + f + j + k + l + m) + (n + o + s + t + u + v).
Φ = 28.400

Δ = total do excedente
Δ = E + I
Δ = 3.000

Γ = Taxa percentual de expansão
$\Gamma = (\Delta / \Phi) .100$
Γ = 10,56 %

Considerando-se que o intercâmbio interno na rede de produção e serviços tenha sido feito em moeda corrente, mesmo com uma margem de equilíbrio zero (isto é, com recebimentos e pagamentos externos se compensando) o valor da rede expandiu-se em 10,56% ou R$ 3.000,00 em números absolutos. Este valor a mais foi gerado pelo trabalho das células de produção e serviço e movimentou-se no intercâmbio interno entre as células de produção e de serviços.

Exemplo 2

No caso do *Exemplo 2*, não há consumo ou venda, de produtos ou serviços externos à rede. Tanto neste exemplo quanto no *Exemplo 1*, estamos abstraindo o pagamento, feito pelos consumidores, de impostos e taxas por serviços públicos - que também realimentariam igualmente a rede - embora mantenhamos o pagamento referente a despesas deste tipo ao considerar a produção e serviço. Esses $ 6.000, referentes a taxas e impostos, poderiam realimentar a rede incrementando as células de consumo - se imaginarmos que o próprio Estado tenha sido incorporado à rede de colaboração solidária -, ou poderia incrementar em $ 3 mil as células de consumo - em razão de benefícios a aposentados, funcionários e pensionistas -, em $ 1.500 as células de produção e em $ 1.500 as células de serviço gerando uma entrada externa de $ 3.000 por produtos e serviços contratados entre o Estado e a Rede. Considerando-se que o Estado venha a participar da rede de colaboração solidária, elencamos esses últimos $ 3.000 conjuntamente ao das células de consumo. Por outra parte, nas demandas por serviço e no intercâmbio de insumos e materiais de manutenção entre as células laborais acionam-se sistemas de crédito sempre que o fluxo produtivo assim o exigir.

Propriedades das Células

Célula	Saídas			
	Produtos Rede	Serviços Rede	Produtos Ext.	Serviços Ext.
Consumo	a= 23.000	b= 13.000	c= 0	d= 0

Célula	Circulação		Entradas			Saídas			
	Insumos	Serviços	Intercam.	C.Consumo	Externas	Prod.Ex.	Serv.Ex.	Trabalho	Outros
Produção	e= 5.000	f= 8.000	g= 15.000	h= 23.000	i= 0	j= 0	k= 0	l= 22.000	m= 4.000
Serviço	n= 10.000	o= 4.000	p= 12.000	q= 13.000	r= 0	s= 0	t= 0	u= 8.000	v= 2.000

Vetor	Composição	Total
A	a + b + c + d	36.000
B	h + i	23.000
C	g - (e + f)	2.000
D	j + k + l + m	26.000
E	g + B - D	12.000
F	q + r	13.000
G	p - (n + o)	- 2.000
H	s + t + u + v	10.000
I	p + F - H	15.000

Propriedades da Rede

Vetor	Composição	Total
α	h + i + q + r	36.000
β	j + k + l + m + s + t + u + v	36.000
χ	$(\alpha - \beta) / \beta$	0
δ	g + p	27.000
Σ	$\alpha + \delta$	63.000
Ω	(g + h + p + q) / (a + b + c + d + e + f + j + k + n + o + s + t)	1
Φ	(e + f + j + k + l + m) + (n + o + s + t + u + v)	63.000
Δ	E + I	27.000
Γ	$(\Delta / \Phi) .100$	42 %

Lista de Vetores

Células de Consumo

a = Pagamentos de produtos adquiridos na Rede
b = Pagamentos de serviços atendidos pela Rede
c = Saída de valor por compras de produtos de fora da Rede
d = Saída de valor por pagamentos de serviços de agentes externos à Rede

Células de Produção

e = Pagamento por consumo produtivo de insumos e materiais de manutenção produzidos na rede
f = Pagamento por recorrência a serviços disponibilizados na rede.
g = Recebimento por vendas de insumos e materiais de manutenção a células de produção e serviço
h = Entrada de valor por vendas de produtos a células de consumo
i = Entrada de valor por vendas de produtos a consumidores que não participam da Rede
j = Saída de valor por compras de insumos e materiais de manutenção de fornecedores externos à Rede
k = Saída de valor por recorrência a serviços remunerados prestados por agentes externos à Rede
l = Saída de valor por pagamento de Força de Trabalho
m = Saída de valor por Outras Despesas (taxas, impostos, etc)

Células de Serviço

n = Pagamento por consumo de materiais produzidos na Rede
o = Pagamento por recorrência a serviços prestados por outras células de serviço
p = Recebimento por prestação de serviços a células produtivas e de serviço
q = Entrada de valor por prestação de serviços a células de consumo
r = Entrada de valor por prestação de serviços a clientes externos à rede.
s = Saída de valor por compras, junto a fornecedores externos, de materiais necessários à prestação do serviço
t = Saída de valor por recorrência a serviços remunerados prestados por agentes externos à Rede
u = Saída de valor por pagamento de Força de Trabalho
v = Saída de valor por Outras Despesas (taxas, impostos, etc)

Totalizações por Tipo de Célula

A = Valor Total de Consumo em Células de Consumo
B = Entrada Total de Valor em Célula de Produção
C = Saldo do Intercâmbio Interno de Valor para Célula de Produção
D = Saída Total de Valor em Célula de Produção
E = Excedente em Célula de Produção
F = Entrada Total de Valor em Célula de Serviço
G = Saldo do Intercâmbio Interno de Valor para Célula de Serviço
H = Saída Total de Valor em Célula de Serviço
I = Excedente em Célula de Serviço

Rede

α = entrada total de valores na rede em moeda corrente
β = saída total de valores da rede em moeda corrente
β = ponto de equilíbrio da rede
χ = Margem de equilíbrio da rede
δ = circulação de valor entre as células laborais
Σ = total de valor corrente na rede
Ω = grau de realimentação da rede
Φ = total aplicado na rede
Δ = total do excedente da rede
Γ = Taxa percentual de expansão da rede

Vimos que no primeiro exemplo hipotético, a rede necessita de produtos e serviços que vem de seu exterior. Mas que no segundo caso ela não depende de fluxos externos. Trata-se de uma situação hipotética, porém possível de ser realizada. O objetivo de reorganizar os fluxos econômicos de uma rede de economia solidária é justamente ampliar sua capacidade de autossustentação, econômica, ecológica e solidária.

Quando empreendimentos econômicos decidem colaborar entre si em proveito dos consumidores e das comunidades o resultado é a ampliação da sustentabilidade dos empreendimentos e do bem-viver das pessoas. Ao integrar fornecedores e clientes de maneira transparente, praticando-se preços justos, torna-se possível remontar as cadeias produtivas para que sejam ecologicamente sustentáveis e socialmente justas.

1.4.3 Plano de Sustentabilidade de Empreendimento Econômico Solidário

A correta organização e gestão financeira de um micro-empreendimento exige planejamento e constante avaliação, a partir da qual tomam-se decisões estratégicas visando garantir-se a sua auto-sustentação. Destacaremos nesse tópico a importância desse planejamento, alguns de seus aspectos e os conceitos básicos para a correta avaliação de um micro-empreendimento e elaboração de um Plano de Viabilidade.

1.4.3.1 Viabilidade e Sustentabilidade

Apresentamos nessa seção os aspectos da viabilidade econômica e sustentabilidade ecológica e solidária que devem ser considerados no planejamento e avaliação de empreendimentos de produção, comercialização ou serviço.

Sob a perspectiva da economia solidária, a finalidade da economia enquanto tal é assegurar as condições materiais do bem-viver das pessoas e coletividades. Não se trata apenas de produzir riquezas. Existem inúmeras formas de produzir riquezas que agridem os ecossistemas e os tecidos sociais. E que, ao final, prejudicam o bem-viver das pessoas e das sociedades.

Quando pensamos nas *condições materiais do bem-viver* temos de considerar não apenas a qualidade dos produtos e serviços oferecidos, a sua disponibilidade para o consumo, o atendimento das necessidades e desejos peculiares a cada pessoa, mas igualmente a manutenção do equilíbrio dos ecossistemas e a reprodução de relações sociais de produção e consumo centradas na justiça e na promoção das liberdades, tanto dos trabalhadores quanto das comunidades que, de alguma maneira, são envolvidos ou afetadas pela atividade econômica.
Entretanto, em razão de uma cultura esquizofrênica, que dá mais valor ao acúmulo de riqueza por uma pequena parcela da sociedade do que a promoção do bem-viver de todas as pessoas e sociedades, nosso mundo atual está mergulhado numa crise gigantesca de insustentabilidade. Mais de um bilhão de pessoas passam fome no mundo, o efeito estufa e outras sequelas da degradação ambiental estão se agravando rapidamente levando a um conjunto de transformações trágicas nos ecossistemas e à violência que resulta da exclusão social, crescente em toda a parte.

Por isso é muito importante compreender que além da viabilidade econômica do empreendimento econômico, temos de igualmente alcançar a sua sustentabilidade ecológica e social numa perspectiva de economia solidária.

a) Viabilidade Econômica

Há várias metodologias para a elaboração de Planos de Viabilidade ou Planos de Negócios. A maioria delas, entretanto, desconsidera as dimensões ecológicas e sociais. Em outras palavras, é possível gerar lucros em uma empresa agredindo o planeta e explorando pessoas. Por isso, não basta alcançar a viabilidade econômica, desconsiderando-se o modo como esse resultado é obtido e os impactos decorrentes dessa iniciativa. Pelo contrário, é preciso alcançar a viabilidade econômica do empreendimento conquistando-se, ao mesmo tempo, a sua sustentabilidade ecológica e social.

O sucesso de uma nova iniciativa está diretamente relacionado a qualidade do seu Plano de Viabilidade, que resulta de um trabalho de concepção e de planejamento da atividade que se deseja iniciar. Para a sua adequada elaboração é necessário: identificar as oportunidades, analisar os riscos e ter uma ideia clara do empreendimento que se pretende criar, bem como avaliar os mercados e redes colaborativas nos quais o empreendimento irá operar e estudar os impactos ecológicos e sociais da iniciativa.

Identificar oportunidades e analisar riscos envolve não apenas diagnosticar uma necessidade ou demanda (em volume e qualidade) que possa ser atendida pelo empreendimento, mas igualmente considerar o custo de instalação e operacionalização da iniciativa, a cadeia de fornecimentos e de distribuição, os custos de comercialização, competências requeridas e impactos socioambientais.

Ter uma ideia clara do empreendimento é muito importante. A análise de oportunidades e riscos ajuda a conceber uma iniciativa considerando a realidade concreta do campo de possibilidades em que ela será efetivada. É preciso definir como será o empreendimento, qual o seu porte, localização e espaço físico, o público a ser atendido, que produtos ou serviços serão comercializados e qual será a estratégia de atendimento.

Igualmente é necessário diagnosticar, no território em que será instalada a iniciativa, as cadeias de fornecimento e de consumo em que ela se integra. É preciso identificar os fornecedores e avaliar a sua capacidade de oferta em quantidade e qualidade requerida, capacidade de sustentar prazos de entrega e os preços que praticam. Igualmente é necessário identificar os atores econômicos (população, empreendimentos, entes governamentais e não-governamentais, etc.) que demandam os produtos ou serviços a serem oferecidos ou que poderiam vir a consumi-los. É preciso segmentar esses públicos e detalhar os comportamentos e preferências de cada segmento, bem como sua demanda atual e potencial pelos produtos ou serviços a serem oferecidos pelo empreendimento.

Na lógica de mercado, o empreendedor deve estudar os pontos fracos e deficiências dos concorrentes, seu nível de atendimento, preços praticados, qualidade de seus produtos e relacionamento com os clientes, entre outros aspectos, visando colher informações para definir como atuar frente aos concorrentes. Na lógica da economia solidária, por outro lado, cabe

estabelecer redes colaborativas com outros atores econômicos solidários que atuam na mesma cadeia produtiva ou no mesmo território visando alcançar melhores condições de sustentabilidade para a iniciativa. A perspectiva, aqui, não é a de derrotar os demais, mas integrar-se a eles, considerando as cadeias de fornecimento e consumo solidárias em que o empreendimento se insere, de modo a fortalecer o conjunto dos atores integrados nessas redes e sendo por eles igualmente fortalecido.

b) Sustentabilidade Ecológica

Toda atividade econômica interfere, em alguma medida, em cadeias de fornecimento, produção e consumo. Como num jogo, em que a queda de um dominó derruba outro até que todos caiam, todo ato de consumo ou produção repercute por diversas etapas das cadeias produtivas, com efeitos que precisamos considerar sob o ponto de vista da sustentabilidade ecológica local e global.

Ao considerarmos a viabilidade ecológica de um empreendimento, precisamos nos debruçar basicamente sobre três aspectos:

a) o caráter ecológico de tudo o que é requerido para a atividade,

b) o caráter ecológico do próprio processo de produção, comercialização ou realização do serviço, que também impacta de algum modo nos ecossistemas;

c) a gestão de resíduos, isto é, de tudo aquilo que, secundariamente, acaba sendo gerado no processo de produção e que requer uma solução de destinação adequada para não agredir o meio ambiente.

Embora pareça complexo incluir essas dimensões no plano de viabilidade, veremos que é bastante simples fazê-lo. Há casos em que um empreendimento não parece viável economicamente. Mas, ao planejarmos a gestão de resíduos descobrimos que naquela atividade são igualmente gerados diversos subprodutos com valor comercial que ampliam o faturamento do empreendimento quando tratados de maneira adequada. Por outro lado, há casos em que descobrimos também que iniciativas que parecem economicamente viáveis, são na verdade insustentáveis ecológica e socialmente, considerando-se os três aspectos mencionados.

c) Sustentabilidade Solidária

Um palito de sorvete sozinho, é fácil de quebrar. Mas dificilmente alguém conseguirá quebrar um feixe unido de dezenas de palitos. Do mesmo modo, um empreendimento isolado terá fragilidades, que podem levá-lo a falir. Mas quando dezenas de empreendimentos estão integrados em redes de solidariedade e co-responsabilidade, eles se tornam mais fortes, pois podem estabelecer diversas estratégias colaborativas que os fortalecem a cada um e a todos em conjunto.

Quando compreendemos os fluxos econômicos que permeiam a atividade do empreendimento e analisamos as cadeias de fornecimento, produção, distribuição, comércio e consumo percebemos a existência de diversas redes de atores que estão interligados, com maior ou menor consciência dessa interligação.

Igualmente parece difícil avaliar a sustentabilidade de um empreendimento considerando o grau de colaboração e compromisso dos diversos atores que integram essas redes. Mas não é difícil fazer um diagnóstico de como os fluxos econômicos dinamizados por cada empreendimento realimentam as esferas da economia solidária. Esse assunto será desdobrado no módulo de projetação de Redes Colaborativas de Economia Solidária.

1.4.3.2 A Importância do Planejamento

Sem um planejamento adequado, não é possível garantir-se a sustentabilidade de um empreendimento. É necessário, portanto, compreender e saber manejar os conceitos que apresentamos nesse tópico para assegurarmos a sustentabilidade de nossa empresa.

A correta organização e gestão financeira de uma micro-empresa exige planejamento e continua avaliação, a partir da qual se tomam decisões para garantir a sua sustentabilidade. A seguir apresentaremos a importância do planejamento, alguns de seus elementos e conceitos fundamentais para a correta avaliação de uma microempresa.

A organização e o bom funcionamento de qualquer empreendimento ou iniciativa, mesmo de economia solidária, depende de um bom planejamento. Afinal, quem não sabe aonde vai, pode chegar onde não quer. É necessário, portanto, planejar os objetivos e como alcançá-los, considerando os recursos necessários.

No planejamento de um empreendimento, reúne-se "... informações sobre as características, condições e necessidades do futuro empreendimento, com o objetivo de analisar sua potencialidade e sua viabilidade e facilitar sua implantação" (SANTANA, 1993, p.15). No Plano de Viabilidade do Empreendimento são detalhados o projeto, o caminho para concretizá-lo e os recursos necessários.

Com base nessas informações pode-se então montar com segurança a empresa ou empreender a iniciativa, redimensionar o projeto inicial para torná-lo mais viável ou optar por outro empreendimento ou atividade. Ao

elaborar-se o Plano, é preciso considerar vários fatores para evitar problemas que podem por em risco a iniciativa.

a) Elaboração e Alterações do Plano de Viabilidade

Antes de mais nada, é necessário reunir informações sobre a futura empresa ou iniciativa (suas características, condições e necessidades), a fim de se avaliar a sua viabilidade e facilitar a sua instalação. Após a implantação do empreendimento é necessário atualizar sempre os planos de produção ou comercialização ou prestação de serviços conforme as situações, para que o empreendimento possa manter-se sustentável.

b) Escolha dos sócios

Conflitos entre os sócios de uma cooperativa ou microempresa podem trazer sérios problemas e levar ao seu fechamento. É fundamental estabelecer o papel de cada um, considerando suas habilidades, potencialidades, expectativas e interesses. Pessoas que pensam só em suas vantagens imediatas e não estão dispostas a lutar pelo bem de todos acabam provocando problemas. É preciso que todos os participantes se qualifiquem profissionalmente a cada dia, ampliem sua compreensão crítica sobre a sociedade e aprofundem o espírito de solidariedade.

c) Sazonalidade

Vários tipos de empreendimentos sofrem altos e baixos em certos períodos em razão das estações do ano ou em razão de outros fenômenos que ocorrem a cada ano. Isso se chama sazonalidade. É preciso traçar estratégias para enfrentar esses períodos. Por exemplo. Uma fábrica de sorvetes, que vende pouco no inverno, tem que encontrar uma atividade alternativa ou uma estratégia adequada para manter-se durante este período.

d) Mudanças econômicas

Em geral, todos os empreendimentos são mais ou menos afetados pelas mudanças que ocorrem na economia. Nos momentos de recessão, por exemplo, as pessoas compram menos e as empresas também produzem menos. É preciso estar atento às mudanças na economia para agir de maneira acertada. O mesmo ocorre com relação às Redes de Economia Solidária. Por isso é importante estar atento ao que ocorre com a Rede em que o empreendimento se integra para redefinir-se, periodicamente, volumes de produção, linhas de produtos, etc.

e) Controles governamentais

Qualquer atividade produtiva, comercial ou de serviços recai sob regulamentações legais. Assim, um bom Plano prevê também todas as exigências legais para que o empreendimento possa ser bem sucedido.

f) Definição do objetivo do empreendimento

É preciso definir com clareza quais são os objetivos do empreendimento que está sendo planejado, analisando as demandas que ele visa atender, que necessidades da rede ou do segmento de mercado ele vai suprir. Não se pode primeiro definir o que vai ser produzido, para depois ver quem poderia comprar os produtos. É necessário primeiro levantar as demandas para depois organizar a produção e comercialização.

g) Conhecimento da Rede e dos mercados

Para montar-se um empreendimento, portanto, é necessário conhecer as demandas realmente existentes na Rede e nos Mercados. Isso pode ser feito através de uma boa pesquisa. Esse conhecimento das demandas reais permite estabelecer objetivos que sejam adequados à realidade concreta.

h) Avaliação do capital inicial

Para produzir uma certa quantidade de bens ou serviços que atendem às demandas reais, é necessário estruturar um empreendimento ou iniciativa, o que envolve gastos com instalações, equipamentos, insumos, força de trabalho, impostos, etc. Ao elaborar o Plano é necessário fazer um orçamento que corresponda fielmente à realidade. E, mesmo assim, ainda é importante prever uma Reserva Técnica a ser poupada todo mês que permita cobrir dificuldades momentâneas e imprevistas, que sempre acontecem.

I) Custos operacionais

Nunca se deve subestimar os custos de um empreendimento. Muitos empreendedores, desejosos de montar um negócio, acabam subestimando os custos e depois de alguns meses o empreendimento fracassa. Entre os custos estão: depreciação de equipamentos, impostos, custos de comercialização, encargos sociais referentes aos trabalhadores, etc.

j) Receitas mensais

Outro erro é superestimar as receitas (faturamento) acima da realidade. Não se deve considerar que a receita de um novo empreendimento será igual ao faturamento de algum outro que já esteja funcionando. No caso das Redes de Economia Solidária, embora as demandas sejam mais ou menos estáveis, também ocorrem flutuações. Por isso é necessário encontrar-se um ponto de equilíbrio satisfatório, a fim de que o empreendimento possa se manter mesmo operando com um faturamento menor do que a capacidade de produção que ele têm.

k) Problemas técnicos

Não se deve também desprezar os possíveis problemas técnicos com máquinas e equipamentos. Às vezes, o mal funcionamento de máquinas e equipamentos pode adiar o início de operações de um empreendimento. Outras vezes a falta de conhecimento na operação dos equipamentos pode resultar em desperdícios e elevação de custos. As promessas feitas por empresas que vendem máquinas e equipamentos nem sempre correspondem à verdade. Há muitos relatos de microempresas que quebraram por endividar-se adquirindo equipamentos inadequados ao seu perfil de operação.

l) Diferenciação dos produtos ou serviços

É fundamental que o produto ou serviço tenha alguma diferença em relação aos demais para que a empresa possa garantir suas vendas. A grande diferença dos produtos das Redes Solidárias são o fato de que em sua produção ou comercialização não existe exploração de trabalhadores e o ecossistema é protegido. Entretanto, só isso não basta. Os produtos têm que garantir o bem-viver dos consumidores. Quanto mais o produto ou o serviço for adequado à expectativa do cliente tanto melhor será a sua aceitação.

m) Aspectos legais

Ao elaborar-se o plano é necessário prever-se igualmente os aspectos legais envolvidos, especialmente aspectos sanitários, uso do solo, questões ambientais e outras, evitando-se autuações e multas.

o) Sustentabilidade Eco-Solidária

A análise da sustentabilidade ecológica e solidária considera os fluxos materiais e de valores que perpassam o processo de produção, identificando as esferas de receita ou de despesa (rede, mercado, estado ou outro) bem como o grau ecológico dos itens relacionados a essas receitas ou despesas e dos processos realizados no empreendimento. Cabe pesquisar como melhor aproveitar todos recursos disponíveis no ecossistema, entre os quais a luz natural, os ventos e as águas da chuva, bem como a melhor destinação dos resíduos, do ponto de vista econômico, ecológico e social.

1.4.3.3 Conceitos Básicos na Organização de um Empreendimento

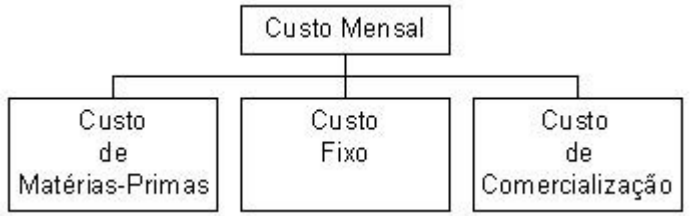
Para uma satisfatória organização e gestão financeira de um micro-empreendimento é necessário compreender todos os elementos que o compõem. Esses elementos variam conforme o seu setor de atuação, que pode ser produção, comercialização ou prestação de serviço.

Toda atividade empresarial envolve investimentos e custos referentes a instalações, equipamentos, insumos, trabalho, etc, que resulta em produtos ou serviços que ao serem comercializados permitem o retorno dos investimentos feitos e a obtenção dos excedentes econômicos gerados pelo trabalho.

Os dois quadros a seguir mostram a estrutura básica de investimentos e de custos mensais de um empreendimento.

Quadro de Investimentos

Quadro de Custos Mensais



Vejamos alguns conceitos básicos a qualquer empreendimento produtivo.

Ciclo: é o período de tempo em que se completa um giro de produção e comercialização com a recuperação do capital investido em matéria-prima, trabalho e cobertura do custo fixo, possibilitando a realização de um novo ciclo de produção. Um empreendimento deve ser projetado considerando-se o ciclo de sua realização do valor, que pode ser, por exemplo, um ciclo anual, quando fatores sazonais o façam oscilar durante o ano. Mas igualmente mensal, semestral ou com a extensão de tempo mais adequada para o correto planejamento de sua sustentação.

***Capacidade de Produção*:** é a quantidade de produtos elaborados pela empresa durante seu ciclo de produção.

***Investimento Inicial*:** é a quantidade de valor inicial necessária para montar-se o empreendimento. Trata-se da soma do investimento fixo, do capital de giro e de uma reserva técnica para imprevistos.

***Investimento Fixo*:** composto pela aquisição de máquinas, equipamentos, móveis, utensílios e instalações necessárias.

***Depreciação*:** refere-se ao desgaste por uso de todos os itens incluídos no investimento fixo. Equipamentos eletrônicos e veículos têm, contabilmente, 5 anos de vida útil, o que significa uma taxa de depreciação anual de 20% e mensal 1,667%. Máquinas, equipamentos, móveis, utensílios e outras ferramentas têm, em geral, 10 anos de vida útil, o que significa uma taxa de depreciação anual de 10% e mensal 0,833%). Construções e outras estruturas tem a depreciação estimada em 25 anos, o que corresponde a 4% de depreciação anual e 0,333% de depreciação mensal.

***Custo Fixo ou Despesas Fixas*:** são despesas que não dependem do volume de produção ou do faturamento, tais como, aluguéis (de imóveis, telefones, etc), retirada dos sócios, remuneração do trabalho, encargos sociais, depreciação de móveis e equipamentos, despesas de manutenção (água, energia elétrica, materiais de limpeza, de escritório e outros), honorários de contador, etc. Sob a lógica convencional, o trabalho empregado na produção é considerado custo variável (pois caso seja necessário reduzir-se a produção, demite-se empregados). Sob a lógica da economia solidária, o trabalho pode ser considerado custo fixo, buscando-se soluções internas solidárias para o enfrentamento de crises ou para o compartilhamento de excedentes.

***Mão de Obra Direta*:** a equipe de trabalhadores diretamente ocupados na produção, na prestação do serviço ou na comercialização.

***Custo de Mão de Obra Direta*:** o que é pago aos trabalhadores em remuneração e o que é pago em encargos sociais

***Retirada dos Sócios*:** remuneração recebida pelos sócios da empresa em razão de seu trabalho e a parcela referente ao recolhimento de impostos devidos.

***Capital de Giro* :** engloba gastos com matérias-primas (materiais diretos incorporados no produto) e custo fixo.

Reserva Técnica: trata-se de uma parcela que deve ser preservada para cobrir despesas com eventuais problemas inesperados, imprevistos. Em geral ela comporta de 5% a 10% do capital de giro. Aqui trabalhamos com a taxa de 10%.

***Custos variáveis diretos*:** custos que se alteram conforme o aumento ou diminuição da atividade da empresa. Eles compõem:

a) para empresas industriais: matérias primas, materiais secundários, energia, despesas gerais de fabricação e outros;
b) para empresas prestadoras de serviços: materiais utilizados na execução dos serviços, remuneração do trabalho, fretes e outros;
c) para empresas comerciais: custo de aquisição da mercadoria, rateio dos fretes, das despesas de viagem, dos seguros referentes às mercadorias e outros.

***Custos Variáveis de Vendas (Despesas de Comercialização)*:** Para empresas de qualquer setor referem-se ao pagamento de impostos vinculados à comercialização, pagamentos de comissões por vendas ou por distribuição de produtos, outros gastos do gênero e perdas. Os impostos variam dependendo do faturamento, porte e tipo da empresa bem como sua configuração jurídica. Veremos posteriormente que dependendo da metodologia usada na avaliação financeira do empreendimento e de sua estratégia de atuação, certos gastos que poderiam ser incluídos em despesas de comercialização podem ser elencados entre os custos fixos.

***Custo Total*:** compõe-se do custo de matérias primas, do custo fixo e do custo de comercialização.

***Custos de Aquisição por Unidade Produzida*:** refere-se ao custo somado de cada um dos ingredientes, materiais diretos ou matérias-primas incorporadas em cada unidade produzida

***Custos Fixos por Unidade Produzida*:** refere-se à divisão do custo fixo mensal pelas unidades produzidas no mês. Produtos diferentes participam diferentemente do custo fixo.

***Preço de Venda*:** é o preço pelo qual cada unidade produzida ou comercializada será vendida. Para defini-lo é preciso considerar o custo unitário, despesas fixas por unidade, despesas de comercialização e o excedente líquido desejado.

***Receita Operacional ou Faturamento*:** trata-se do valor bruto das vendas do período.

***Excedente Líquido*:** é a diferença entre a receita operacional e o custo total que, por sua vez, se compõe do custo de matérias-primas, despesas de comercialização e custos fixos. Esse valor, sob a lógica do mercado, é considerado lucro. Sob a perspectiva de uma Rede Solidária, o lucro é considerado um excedente a ser reinvestido na expansão dela mesma e também na redução da jornada de trabalho dos seus participantes.

***Margem de contribuição*:** é a diferença entre a receita operacional (faturamento) e os custos de matérias primas e comercialização, como veremos posteriormente.

***Ponto de Equilíbrio*:** situação em que uma empresa não apresenta excedentes nem tampouco prejuízo, isto é, as despesas equivalem às receitas. Ele é atingido quando a Receita Total é igual ao Custo Total. Quando isso ocorre a empresa deixa de dar prejuízo, uma vez que seus custos e receitas se equivalem. Trata-se, portanto, do faturamento mínimo a ser alcançado para que a empresa possa sobreviver com um excedente igual a zero. Após atingir o Ponto de Equilíbrio, qualquer venda gerará excedentes. É necessário saber qual é o ponto de equilíbrio da empresa para administrar satisfatoriamente a estrutura de custos e para determinar as metas de vendas, políticas de descontos, promoções, etc.

***Taxa de Retorno do Investimento*:** é a relação existente entre o excedente líquido mensal e o valor econômico inicialmente investido.

***Prazo de retorno do Investimento*:** é o tempo em que será recuperado o valor econômico inicial investido no empreendimento. Isto é, em quantos meses o acúmulo do excedente produzido permite recuperar tudo o que foi inicialmente investido.

Resíduo: é qualquer material que sobra ao final de uma ação ou processo produtivo, podendo ser sólido, líquido ou gasoso. Resíduos são gerados não apenas nos processos de extração ou transformação de matérias-primas, mas igualmente nos processos de comercialização ou consumo de produtos e serviços. Em geral, os resíduos são descartados e acumulados no meio ambiente, resultando em duas consequências importantes: a poluição de ecossistemas e o desperdício de recursos (de riquezas) que poderiam ser reaproveitados, reduzindo-se custos econômicos e impactos ecológicos.

Processos de reciclagem: são técnicas e atividades que possibilitam a coleta, separação e processamento de materiais que se tornariam lixo, a fim de serem usados como matéria-prima na elaboração de novos produtos ou na produção de energias. Desse modo, o que era resíduo de uma etapa produtiva torna-se recurso para uma nova etapa de produção.

***Gestão de Resíduos*:** é o tratamento dos resíduos e dos subprodutos gerados no empreendimento. A gestão de resíduos é de grande importância, pois não basta assegurar a viabilidade econômica do empreendimento, devendo-se igualmente assegurar a sustentabilidade ecológica e social da iniciativa. Em alguns casos, o tratamento dos resíduos acaba por gerar subprodutos ou insumos que ampliam o faturamento da empresa ou possibilitam reduzir custos produtivos. Na gestão de resíduos, planejamos os custos envolvidos no tratamento dos resíduos e as receitas que podem ser obtidas com a venda de subprodutos ou a sua reutilização. Mesmo que o resultado final seja um custo adicional, ela também agrega um valor ao produto: um diferencial para a sua comercialização nas redes e nos mercados.

1.4.3.4 Projetando a Sustentabilidade Eco-solidária de um Empreendimento Econômico[28]

Vejamos então como projetar um plano que considera a viabilidade econômica e igualmente a sustentabilidade ecológica e solidária do empreendimento.

1. Capacidade Mensal de Produção

Uma vez que já se identificou a demanda real existente, deve-se estabelecer a capacidade do empreendimento para atendê-la.

[28] Este texto é parte integrante do curso EAD sobre *Como Projetar e Monitorar Redes de Economia Solidária*, oferecido através do portal Solidarius.com.br.

O empreendimento que vamos analisar está voltado à produção mensal de 8 mil folhas de papel artesanal reciclado. O grau ecológico atribuído ao produto foi 9, em uma escala que vai de zero a nove. Há vários sistemas de certificação ecológica que estabelecem critérios diferenciados nas suas formas de certificação. Aqui estamos trabalhando com um exemplo hipotético em que esse grau nove foi estabelecido considerando-se o processo de produção do empreendimento que aproveita energia solar e eólica, águas de chuvas e tem um sistema de tratamento de resíduos, reaproveitando águas e gerando um subproduto que é, nesse exemplo hipotético, um certo tipo de adubo para jardinagem, como resultado do tratamento de uma parcela dos resíduos oriundos da reciclagem do papel.

N	Produto	Tipo	Capacidade de Produção	Unidade	Grau Ecológico
1	Folhas de Papel Artesanal Reciclado	50X50 160 g/m2	8000	Unidade	9

2. Investimento Fixo

No quadro abaixo vemos o investimento fixo e a depreciação mensal do empreendimento. Note que os valores são discriminados pelas esferas em que as despesas são realizadas: rede de economia solidária, mercado, estado ou outra esfera. A depreciação mensal dos equipamentos é uma perda real de valor. No cálculo geral de fluxos de valores ela é inserida na esfera *outro*, uma vez que não se trata de um valor que tenha como esfera de destino nem as redes solidárias, nem o estado ou o mercado.

N	Item	Quantidade	Vida Útil	Pago na Rede	Pago no Mercado	Pago ao Estado	Pago a Outro	Depreciação Mensal
1	Calculadora	2	10	0,00	30,00	0,00	0,00	0,25
2	Formas para fazer papel	30	10	750,00	0,00	0,00	0,00	6,25
3	Feltros absorventes	600	1	0,00	300,00	0,00	0,00	25,00
4	Fogão industrial (usado)	1	10	530,00	0,00	0,00	0,00	4,42
5	Liquidificador industrial	1	10	0,00	470,00	0,00	0,00	3,92
6	Prensa manual	1	10	0,00	700,00	0,00	0,00	5,83
7	Caixas de água	2	10	300,00	0,00	0,00	0,00	2,50
8	Baldes de 15 litros	15	10	180,00	0,00	0,00	0,00	1,50
9	Panelas industriais de aço inox	2	10	90,00	0,00	0,00	0,00	0,75
10	Grampeadores	3	10	60,00	0,00	0,00	0,00	0,50
11	Espátulas	3	10	60,00	0,00	0,00	0,00	0,50
12	Conjunto mesa/4cadeiras (usado)	1	10	240,00	0,00	0,00	0,00	2,00
13	Arquivo de aço (usado)	1	10	140,00	0,00	0,00	0,00	1,17
14	Computador usado / software livre / impressora	1	10	0,00	400,00	0,00	0,00	3,33

Investimento Fixo Total : 4.250,00 Depreciação Mensal : 57,92

3. Custos Fixos

No cálculo dos custos fixos igualmente são consideradas as esferas de destino dos valores relacionados às despesas. Dividimos aqui esses custos em Custos de Estrutura, Custos do Trabalho e Custos de Materiais de Manutenção.

Note que os itens agrupados nos Materiais de Manutenção também estão indicados em sua graduação dos caracteres ecológico e solidário, numa faixa

de vai de zero a nove. Veremos mais à frente como essa graduação é calculada. Infelizmente não há uma legislação que obrigue as empresas a informarem aos clientes o quanto solidário ou ecológico são os seus produtos. Todavia essa informação, quando disponibilizada, agrega um valor ao produto, pois o consumidor consciente prefere optar, dentro de suas possibilidades, por produtos e serviços que sejam feitos de maneira ecológica e solidária. Há diversas empresas de certificação cujos selos garantem a confiabilidade das informações apresentadas no rótulo dos produtos quanto a esses aspectos.

a) Custos de Estrutura

N	Item	Pago na Rede	Pago no Mercado	Pago ao Estado	Pago a Outro
1	Aluguel do imóvel	0,00	1.200,00	0,00	0,00
2	Água	0,00	0,00	150,00	0,00
3	Eletricidade	0,00	150,00	0,00	0,00
4	Telefone	0,00	100,00	0,00	0,00
5	Honorários do contador	275,00	0,00	0,00	0,00
6	Outras despesas	162,20	0,00	0,00	0,00

Custo Mensal de Estrutura (total) : 2.037,20

b) Custos do Trabalho

N	Função	Quantidade	Remuneração	Encargo	Jornada
1	Administração	1	576,00	384,00	40
2	Auxiliares de produção	2	576,00	384,00	40

Custo Mensal do Trabalho (total) : 2.880,00

c) Custos de Materiais de Manutenção

N	Especificação	Quant.	Unidade	Compra na Rede - Valor Unitário	Compra no Mercado – Valor Unitário	Compra no Estado - Valor Unitário	Compra de Outro – Valor Unitário	Grau Ecológico (0 a 9)	Grau Solidário (0 a 9)
1	Manutenção / material de limpeza	1	unidade	100,00	0,00	0,00	0,00	6	9
2	Material de escritório	1	unidade	0,00	100,00	0,00	0,00	4	3

Custo Mensal de Materiais de Manutenção (total) : 200,00

d) Custos Fixos Totais

N	Especificação	Valor
1	Custos de Estrutura	2.037,20
2	Custos do Trabalho	2.880,00
3	Custos de Materiais de Manutenção	200,00
4	Depreciação Mensal	57,92
.	Custo Fixo Total	5.175,12

3. Custos Variáveis Mensais

O investimento inicial compreende também a aquisição das mercadorias necessárias ao primeiro giro da produção. Convém manter a reserva de matérias-primas em níveis baixos para não imobilizar recursos econômicos, mas não ao ponto de interromper a produção pela sua falta. Se se trabalha em rede, pode-se adquirir matérias primas em conjunto para reduzir-se o custo de aquisição.

Na tabela dos custos variáveis igualmente os itens são discriminados indicando-se as esferas de fluxo de valores relacionadas à despesa realizada,

bem como o graus ecológico e solidário dos respectivos itens, na mesma gradação de zero a nove.

a) Custo Mensal de Matérias-Primas ou Materiais Diretos

N	Especificação	Quantidade	Unidade	Compra na Rede – Valor Unitário	Compra no Mercado - Valor Unitário	Compra do Estado – Valor Unitário	Compra de Outro – Valor Unitário	Grau Ecológico (0 a 9)	Grau Solidário (0 a 9)
1	Aparas brancas de primeira linha	330	Kg	0,55	0,00	0,00	0,00	5	9
2	Corante especial para tingimento	3	Kg	0,00	46,16	0,00	0,00	8	0

Custo Mensal de Matérias-Primas ou Materiais Diretos (total) : 319,98

Custo de Aquisição por Unidade Produzida

Na apresentação do custo de aquisição para cada *Folha de Papel Artesanal Reciclado - (50X50 160 g/m2)*, temos igualmente a identificação dos caracteres ecológico e solidário.

N	Componente	Quanti-dade	Uni-dade	Valor	Grau Ecológico (0 a 9)	Grau Solidário (0 a 9)
1	aparas brancas de primeira linha	0.0410	kg	0,04	5	9
2	corante especial para tingimento	0.0001	Kg	0,02	8	0

b) Custo Mensal de Comercialização (%)

Na indicação dos custos de comercialização temos igualmente indicadas as esferas de destinação dos valores despendidos com as despesas.

N	Item	Estado	Rede	Mercado	Outro
1	Impostos	14,81	0,00	0,00	0,00

Custo Mensal de Comercialização (total) : 14,81 %

4. Gestão de Resíduos

É importante considerar os resíduos como matéria-prima potencial, quando planejamos a sustentabilidade ecológica de um empreendimento. Com efeito, planejando os empreendimentos de maneira sistêmica, em redes ecosolidárias, boa parte dos resíduos de uma atividade podem ser aproveitados para outra atividade produtiva no mesmo empreendimento ou em outro empreendimento, de forma a gerar ganhos econômicos aos atores da cadeia produtiva integrados nessa rede e menores impactos ambientais.

Na planilha de gestão de resíduos temos indicadas a especificação de cada linha de tratamento, referente à reciclagem de um componente para reutilização ou para a geração de um subproduto a partir do resíduo tratado. Cada linha de processamento de resíduos tem um custo. Ao mesmo tempo, a comercialização ou reutilização dos itens reciclados geram entradas de valores ou economias ao empreendimento. O grau ecológico do tratamento também varia de zero a nove, pois tratamentos diferenciados de um mesmo resíduo podem ter impactos diferenciados no consumo de energia ou afetar igualmente o ecossistema em graus variados.

Nesse exemplo hipotético de gestão de resíduos, o tratamento dos efluentes líquidos permite o reaproveitamento de grande parte da água utilizada, reduzindo-se as despesas do empreendimento com esse item. Por outra parte, ainda apenas como exemplo hipotético, os resíduos resultantes do tratamento da água são utilizados em processos de compostagem que, após um ciclo de vários meses, permitiriam a produção de 15 kg mensais de adubos para jardinagem. Estudos tem sido feitos sobre essa possibilidade.

O grau ecológico atribuído a cada linha está relacionado à capacidade de reaproveitar com maior eficiência possível o item que está sendo tratado dispendendo a menor quantidade de recurso, gerando menor volume de resíduo e com menor nível de agressão ao ecossistema.

N	Especificação	Quanti-dade	Unida-de	Custo de Processa-mento	Esfera da Despe-sa	Entrada de Recurso	Esfera da Entrada	Grau Ecológico (0 a 9)
1	Água – efluentes liquidos	24000	litro	200	Outro	100	Outro	7
2	Adubo – compostagem de resíduo	15	quilogra ma	10	Outro	15	Rede	8

As colunas esfera da despesa e esfera da entrada possuem quatro indicações possíveis: rede, estado, mercado e outro, que correspondem (os três primeiros) à esfera do ator econômico para o qual foi feito o pagamento ou de quem foi recebido o pagamento.

A indicação *outro*, por sua vez, corresponde a outra esfera de despesa ou de entrada de recurso. Assim, se a despesa está relacionada ao pagamento de algum dia de trabalho adicional aos funcionários da empresa para atuarem na reciclagem , trata-se de uma despesa que terá como resultado um ganho adicional no recebimento dos trabalhadores da própria empresa. Por outro lado se o resultado da reciclagem é um recurso novamente inserido no ciclo de produção da própria empresa, como no caso da água, ela não será comercializada. Mas trata-se, na prática, de uma nova disponibilidade adicional desse recurso, o que possibilita à empresa economizar na aquisição externa desse item. Assim, se a empresa de nosso exemplo não praticasse esse tratamento de resíduo, o seu custo com pagamento de água adquirida de fornecedor externo seria maior.

Quando o tratamento de resíduo gera um subproduto que é comercializado, como o adubo em nosso exemplo, será preciso também considerar os custos da sua comercialização.

5. Resultados

5.1 Preço de Venda por Unidade

Com um empreendimento projetado desse modo, teríamos o preço de R$ 0,98 por folha de papel reciclado. Para chegarmos ao preço de venda do produto, precisamos considerar: o custo unitário, as despesas fixas por unidade, as despesas de comercialização e o excedente líquido desejado

$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{CUSTO UNITÁRIO DE AQUISIÇÃO + DESPESA FIXA UNITARIA}}{\text{1 – (\% DESPESAS COMERCIALIZ. + \% EXCEDENTE LIQUIDO)}}$$

Preço de Venda = 0,06 + 0,65 / 1 – (0,1481 + 0,13)
Preço de Venda = 0,06 + 0,65 / 1 – 0,2781
Preço de Venda = 0,98

Uma vez calculado o preço devemos avaliar se ele é satisfatório para vendas tanto na rede quanto no mercado. Se o preço estiver mais alto em relação aos praticados na rede e no mercado, é preciso avaliar as possibilidades de venda considerando-se a sua qualidade em relação aos demais e a disposição das redes frente a ele. Do contrário é preciso refazer o projeto até chegar-se a preços mais condizentes com as dinâmicas das redes solidárias e dos mercados.

N	Item	Custo de Matérias Primas	Custo Fixo Unitário	Despesas de Comerciali zação	Excedent e Líquido em %	Preço de Vend a
1	Folhas de Papel Artesanal Reciclado - (50X50 160 g/m2)	0,06	0,65	14,81	13,00	0,98

5.2 Receita Operacional Mensal

Na planilha da receita operacional aparecem quatro segmentos diferenciados de consumidores. No interior das redes de economia solidária são praticados tanto o consumo final de produtos e serviços quanto o consumo produtivo. Podemos analisar uma rede como a interação entre células que coletivamente asseguram a sua própria sustentabilidade e, com isso, preservam a vitalidade de todo o corpo de que fazem parte.

As células de consumo são quaisquer agrupamentos de consumidores, famílias ou mesmo consumidores individuais, que praticam o consumo final dos produtos da economia solidária. São pessoas que comprariam papel reciclado para suas atividades finais.

As células laborais são todas as empresas, empreendimentos ou prestadores de serviços no campo da economia solidária, que nesse caso, praticam o consumo produtivo. Isso é, comprariam o papel reciclado para produzir embalagens, etiquetas, etc., ou para usá-lo como insumo na elaboração de outros produtos finais.

Os outros dois segmentos indicados como destino da comercialização são o mercado e o Estado.

Item	Folhas de Papel Artesanal Reciclado - (50X50 160 g/m2)
Produção Mensal	8000
Unidade	Unidade
Preço Unitário	0,98
Quantidade Vendida a Células de Consumo	5000
Quantidade Vendida a Células Laborais	2000
Quantidade Vendida no Mercado	1000
Quantidade Vendida ao Estado	0
Faturamento Mensal	7840

Faturamento Mensal total : 7.840,00

5.3 Sustentabilidade Econômica, Ecológica e Solidária

Vejamos a demonstração dos resultados econômicos, ecológicos e solidários desse empreendimento de reciclagem de papel.

5.3.1 Demonstração de Resultados - Sustentabilidade Econômica

1	Receita Operacional	7.840,00	(100 %)
2	Custo de Materiais Diretos	319,98	(4,08 %)
3	Custo de Comercialização	1.161,10	(14,81 %)
4	Custo Fixo	5.175,12	(66,01 %)
5	Custo Total (2+3+4)	6.656,20	(84,90 %)
6	Excedente Líquido (1-5)	1.183,80	(15,10 %)
7	Margem de Contribuição [1-(2+3)]	6.358,92	(81,11 %)
8	Ponto de Equilíbrio [4/(7/1)]	6.380,48	(81,38 %)

O quadro de Demonstração de Resultados da Sustentabilidade Econômica apresenta algumas informações de grande importância para a administração do empreendimento.

A principal é o ponto de *Ponto de Equilíbrio*. Ele representa o volume mínimo de vendas a ser atingido para que o empreendimento não dê prejuízo. Em outras palavras, trata-se do faturamento mínimo necessário para cobrir exatamente todos os custos. Abaixo do ponto de equilíbrio o empreendimento opera com prejuízo; acima deste ponto ele gera excedentes.

Para calculá-lo, é preciso inicialmente apurar a Margem de Contribuição (MC) do empreendimento, que é a diferença a diferença entre a receita operacional e os custos variáveis.

MC = Receita Operacional - (Custos de Materiais Diretos + Custo de Comercialização).

Por sua vez, a fórmula para cálculo do Ponto de Equilíbrio é a seguinte:

Ponto de Equilíbrio = Custo Fixo / (Margem de Contribuição / Receita Operacional)

Assim, o empreendimento de nosso exemplo hipotético deve faturar R$ 6.380,48 por mês, para cobrir todos os seus custos.

5.3.2 Demonstração de Resultados - Sustentabilidade Ecológica

1	Receita com Resíduos	115,00
2	Custo de Processamento de Resíduos	210,00
3	Saldo de Gestão de Resíduos (1-2)	-95,00
4	Grau Ecológico – Material Direto	6,298
5	Grau Ecológico – Material de Manutenção	5
6	Grau Ecológico - Gestão de Resíduos	7,500
7	Grau Ecológico - Agregado	9
8	Grau Ecológico do Empreendimento	7,433

Já no quadro de Sustentabilidade Ecológica, temos oito indicadores que resultam da análise e síntese das informações anteriormente integradas no projeto de viabilidade.

1. A receita com os resíduos indica os valores do que foi obtido com a venda de resíduos ou subprodutos (no caso, adubo) ou com a economia de itens que, ao invés de serem descartados, foram reaproveitados (nesse caso, a água).

2. O custo do processamento do resíduo refere-se aos custos adicionais, que não foram orçados no custo fixo, pois não tem a ver com a produção do papel em si, mas com a reciclagem dos resíduos gerados com essa produção. Trata-se, portanto, de despesas relacionadas ao tratamento do resíduo gerado pela produção do papel reciclado.

3. O saldo da gestão de resíduos é a diferença entre a receita e o custo relacionados ao tratamento dos resíduos.
4. O *grau ecológico do material direto*, refere-se ao grau ecológico que resulta da média de todos os materiais diretos envolvidos na produção, considerando-se a sua participação relativa no valor total desses materiais.

Vejamos:

Especificação	Valor Total	Grau Ecológico (0 a 9)
Aparas brancas de primeira linha	181,50	5
Corante especial para tingimento	138,48	8
Total	319,98	

Assim temos:

$$GEMD = \frac{(181,50 * 5) + (138,48 * 8)}{319,98}$$

$$GEMD = \frac{(907,50) + (1.107,84)}{319,98}$$

$$GEMD = \frac{2.015,34}{319,98}$$

$$GEMD = 6,298$$

5. O grau ecológico do material de manutenção é calculado do mesmo modo que o do material direto.

Especificação	Valor Total	Grau Ecológico (0 a 9)
Manutenção / material de limpeza	100,00	6
Material de escritório	100,00	4
Total	200,00	

Assim temos:

$$GEMM = \frac{(100 * 6) + (100 * 4)}{200}$$

$$GEMM = 5$$

6. O *grau ecológico da gestão de resíduos* é feito pela média aritmética de todas as linhas de processamento de resíduos.

Especificação	Grau Ecológico (0 a 9)
Água – efluentes líquidos	7
Adubo –compostagem de resíduo	8

GEGR = (7+8) / 2
GEGR = 7,5

7. O grau ecológico agregado é aquele referente ao processo de produção do próprio empreendimento, considerando-se o modo como se integra sustentavelmente nos ecossistemas local e global. Os critérios dessa avaliação são publicados e o seu cumprimento é assegurado por uma certificadora, como explicado anteriormente.

8. Por fim, o grau ecológico do empreendimento (GEE) é calculado considerando-se o graus ecológicos do material direto empregado, do material de manutenção, da gestão de resíduos e do grau ecológico agregado.

Inicialmente calcula-se o *grau ecológico de todo o material empregado (GEM),* considerando-se a sua participação relativa no conjunto dessa despesa.

Especificação	Valor Total	Grau Ecológico (0 a 9)
Material Direto	319,98	6,298
Material de Manutenção	200	5
Total	519,98	

$$GEM = \frac{(319,98 * 6,298) + (200 * 5)}{519,98}$$

$$GEM = \frac{2015,234 + 1000}{519,98}$$

GEM = 5,798

Assim , chegamos ao Grau Ecológico do Empreendimento:
GEE = (GEM+GEGR+GEA) / 3
GEE = (5,798 + 7,5 + 9) / 3
GEE = 7,433

5.3.3 Demonstração de Resultados - Sustentabilidade Solidária

A análise da sustentabilidade solidária, isto é, do quanto o empreendimento realimenta fluxos econômicos em circuitos de economia solidária, pode ser desdobrada em dois quadros, considerando-se o fluxo mensal de valores por esferas econômicas e tipos de despesa, bem como, a solidariedade econômica mensal do empreendimento em relação a outros empreendimentos de economia solidária.

a) Fluxo Mensal de Valores por Esferas Econômicas e Tipo de Despesa

	Item	Rede	Estado	Mercado	Outro
1	Custo Fixo	437,20	150,00	1.450,00	0,00
2	Custo de Insumos/Materiais Diretos	181,50	0,00	138,48	0,00
3	Custo de Materiais de Manutenção	100,00	0,00	100,00	0,00
4	Custo de Comercialização	0,00	1.161,10	0,00	0,00
5	Gestão de Resíduos	0,00	0,00	0,00	210,00
6	Realimentação Mensal Total (1+2+3+4+5)	718,70	1.311,10	1.688,48	210,00
7	Realimentação Inicial (Investimento Fixo)	2.350,00	0,00	1.900,00	0,00

No caso desse empreendimento hipotético que estamos analisando, vemos que, do conjunto de sua despesa mensal (item 6), cerca de R$ 718 são gastos na Rede, R$ 1.311 são pagos ao Estado, R$ 1.688 gastos no Mercado e R$ 210 são incluídos na categoria *outro*, que poderia ser, por exemplo, a

cobertura de alguns dias de trabalho adicional no mês para a reciclagem dos resíduos.

No item 7, vemos o quanto o *investimento fixo inicial* realimenta os fluxos econômicos no interior de cada esfera. A somatória dos itens do investimento fixo assim discriminados alcança o valor de R$ 2.350 em aquisições na Rede e de R$ 1.900 em aquisições no Mercado.

b) Solidariedade Econômica Mensal

Este outro quadro nos mostra o grau solidário dos Materiais Direto e de Manutenção adquiridos, bem como o grau de realimentação mensal da Cadeia Produtiva Solidária e o grau de solidariedade econômico externa do empreendimento, isto é, a solidariedade do empreendimento com outros de economia solidária.

	Item	Grau (0-9)
1	Grau Solidário do Material Direto Adquirido	5,105
2	Grau Solidário do Material de Manutenção Adquirido	6
3	Grau de Realimentação Mensal da Cadeia Produtiva Solidária	1,647
7	Grau de Solidariedade Econômica Externa	3,548

1. O *grau solidário do material direto adquirido (GSMD)*, corresponde ao grau solidário resultante da média de todos os materiais diretos envolvidos na produção, considerando-se a sua participação relativa no valor total desses materiais.

Vejamos:

Especificação	Valor Total	Grau Solidário (0 a 9)
Aparas brancas de primeira linha	181,50	9
Corante especial para tingimento	138,48	0
Total	319,98	

Assim temos:

$$GSMD = \frac{(181,50 * 9) + (138,48 * 0)}{319,98}$$

$$GSMD = \frac{(1.633,50) + (0)}{319,98}$$

GSMD = 5,105

2. *O grau solidário do material de manutenção adquirido* é calculado da mesma forma.

Especificação	Valor Total	Grau Solidário (0 a 9)
Manutenção / material de limpeza	100,00	9
Material de escritório	100,00	3
Total	200,00	

Assim temos:

$$GEMM = \frac{(100 * 9) + (100 * 3)}{200}$$

GEMM = 6

3. O *Grau de Realimentação Mensal da Cadeia Produtiva Solidária (GRM)*, numa escala de zero a nove, é calculado considerando-se a participação proporcional das despesas feitas nessa esfera solidária em relação ao total de realimentação da cadeia produtiva.

Item	Rede	Estado	Mercado	Outro	Total
Realimentação Mensal Total	718,70	1.311,10	1.688,48	210,00	3.928,28

GRM = (Rede * 9) / Total
GRM = (718,70 * 9) / 3.928,28
GRM = 1,647

4. Por fim, o *Grau de Solidariedade Econômica Externa* do empreendimento (GSE) é calculado considerando-se o graus solidários do material direto empregado, do material de manutenção e da realimentação mensal da cadeia produtiva solidária.

Inicialmente calculamos o *grau solidário de todo o material empregado (GSM),* considerando-se a participação relativa de cada material empregado no conjunto dessa despesa.

Especificação	Valor Total	Grau Solidário (0 a 9)
Material Direto	319,98	5,105
Material de Manutenção	200,00	6
Total	519,98	5,450

$$GSM = \frac{(319,98 * 5,105) + (200 * 6)}{519,98}$$

$$GSM = \frac{2015,234 + 1000}{519,98}$$

GSM = 5,450

Assim , chegamos ao grau de solidariedade econômica externa do empreendimento:

GSE = (GSM+GRM) / 2
GSE = (5,450 + 1,647) / 2
GSE = 3,548

5.3.4 Demonstração Final de Resultados

Podemos agora apresentar o quadro de demonstração final dos resultados, considerando a viabilidade econômica do empreendimento dentro dos marcos da sustentabilidade eco-solidária. Chegamos, assim, ao ponto de equilíbrio sustentável do empreendimento.

1	Receita Operacional	7.840,00	(98,55 %)
2	Receita com Resíduos	115,00	(1,45 %)
3	Receita Total (1+2)	7.955,00	(100 %)
4	Custo de Materiais Diretos	319,98	(4,02 %)
5	Custo de Comercialização	1.161,10	(14,60 %)
6	Custo de Processamento de Resíduos	210,00	(2,64 %)
7	Custo de Comercialização de Resíduos e Derivados	2,22	(0,03 %)
8	Custo Fixo	5.175,12	(65,05 %)
9	Custo Total (4+5+6+7+8)	6.868,42	(86,34 %)
10	Excedente Líquido (3-9)	1.086,58	(13,66 %)
11	Margem de Contribuição [3-(4+5+6+7)]	6.261,69	(78,71 %)
12	Ponto de Equilíbrio Sustentável [8/(11/3)]	6.574,59	(82,65 %)

6. Quadro do Investimento Inicial

Este último quadro aponta o investimento inicial do empreendimento. Ele segue os mesmos parâmetros que apresentamos nos tópicos anteriores.

1	Investimento Fixo	4.250,00	(41,28 %)
2	Custo de Materiais Diretos	319,98	(3,11 %)
3	Custo Fixo	5.175,12	(50,27 %)
4	Capital de Giro (2+3)	5.495,10	(53,38 %)
5	Subtotal (1+4)	9.745,10	(94,66 %)
6	Reserva Técnica (10% sobre item 4)	549,51	(5,34 %)
7	Total (5+6)	10.294,61	(100,00 %)

Retorno do Investimento

O cálculo da taxa de Retorno do Investimento permite comparar os seus ganhos econômicos frente a outros investimentos possíveis. Se a empresa sofre forte sazonalidade, o cálculo da rentabilidade deve ser feito baseando-se na estimativa dos excedentes anuais.

Calcula-se a Taxa de Retorno do Investimento com a seguinte fórmula:

Retorno do Investimento = Excedente Líquido / Valor Econômico Investido
RI = 1.086,58 / 10.294,61
RI = 10,55

Prazo de Retorno do Investimento

Podemos ainda calcular em quanto tempo o valor econômico inicialmente investido no empreendimento será recuperado. Isto é simples: basta dividir o valor inicialmente investido, pelo excedente líquido mensal.

Pr. Ret. = Valor Econômico Investido / Excedente Liquido Mensal
Pr. Ret. = 10.294,61 / 1.086,58
Pr. Ret. = 9,47 meses

2 - Ferramentas de TI para Economia Solidária – Diagnósticos de Consumo Final, Planos de Sustentabilidade, Diagnósticos de Rede e Comercialização.

No portal solidarius.net há um conjunto de ferramentas de Tecnologia da Informação para facilitar a organização e a sustentação de empreendimentos e redes de economia solidária. Nas próximas seções veremos três dessas ferramentas, relacionadas ao diagnóstico de consumo final e produtivo, planos de sustentabilidade de empreendimentos e projetação e monitoramento de redes de economia solidária.

2.1 – Planos de Sustentabilidade de Empreendimentos Econômicos

2.1.1 Realizando Diagnóstico de Demandas e de Consumo

Utilizando-se as *Ferramentas de Projetos* do portal solidarius.net, pode-se introduzir dados de iniciativas de consumo, produção, comércio e serviço que possibilitam a realização de diagnósticos de produção sob demanda. Tem-se a possibilidade de realizar-se o diagnóstico eletrônico de necessidades e demandas, tanto de modo simplificado quanto aprofundado.

2.1.1 .1 Diagnóstico de Consumo Final

Para o diagnóstico de consumo final, os dados podem ser introduzidos diretamente pelas próprias famílias. Mas isso também pode ser feito por uma pessoa, incumbida de levantar as demandas com base no formulário eletrônico, gerando no sistema os arquivos com dados de consumo para as diversas famílias ou totalizando o conjunto de dados em um só arquivo. No Solidarius, esse levantamento de dados de consumo é considerado um projeto de consumo.

Vejamos então como criar um novo projeto de consumo e como realizar a entrada eletrônica de dados para o mapeamento do consumo final.

Criar o Novo Projeto

Após logar-se em solidarius.com.br, clique em **Meus Projetos**

1. No campo **Novo Projeto**, que fica localizado no final da lista de seus projetos, indique o nome do projeto a ser criado.
2. Selecione o setor do novo projeto: consumo, produção, comercialização ou serviço. Neste caso, o setor é consumo.
3. Clique em **Criar**

Pronto! O arquivo foi criado na pasta Meus Projetos. Caso já exista um arquivo com esse nome, será solicitado que você indique um nome diferente. Uma vez criado o arquivo, você deverá abri-lo, para editar o seu conteúdo. Para editar o projeto de consumo que você criou, clique sobre a pasta correspondente ao projeto na coluna **Abrir**.

Editar Iniciativa de Consumo

A edição de uma iniciativa de consumo compõem-se basicamente da inclusão de seus dados gerais (localização e perfil) e dados específicos sobre suas compras mensais. Esta ferramenta serve tanto para sistematizar os fluxos de consumo de um grupo, cooperativa ou outra iniciativa similar, como serve também para realizar o monitoramento do consumo mensal da família ou do grupo, auxiliando-os a organizar as despesas a fim de manter o orçamento equilibrado.

a) I*ndicações Gerais*

Para entrar com os dados gerais proceda do seguinte modo:

1. Clique em **Meus Projetos**
2. Clique sobre a pasta correspondente ao projeto na coluna **abrir**. (Se ele ainda não foi criado, proceda como foi explicado anteriormente para criá-lo)
3. Clique em **Indicações Gerais**.
4. Entre com os dados
5. Clique em **Salvar Alterações**

O campo **Código** somente é necessário para diagnósticos de rede, pode ser o CNPJ do empreendimento ou qualquer código convencionado pela rede para identificá-lo. Uma rede não pode ter empreendimentos diferentes com códigos repetidos.

O campo **Data de Ativação** é a data de quando o empreendimento entrará ou entrou em funcionamento.

O campo **Estatuto Operacional** pode receber três valores, indicados pelos números:
1, se o empreendimento já existe;
2, se é um projeto que já foi aprovado por alguma rede para entrar em operação;
3, se é apenas um projeto para estudar as possibilidades de sua implementação.
O campo **Rede** indica a rede da qual o empreendimento participa.

O campo **Arquivo de Dados** pode ser preenchido com um link de dados adicionais ao projeto.
b) Lista de Aquisição Mensal

Agora falta incluir a lista de compras mensais da iniciativa de consumo.

1. Clique em **Meus Projetos**
2. Clique sobre a pasta correspondente ao projeto na coluna **abrir**.
3. Clique em **Lista de Aquisição Mensal**.
4. Clique em **Adicionar**
5. Entre com os dados
6. Clique em **Salvar Alterações**

Indique a quantidade total e o valor unitário da despesa, considerando as colunas correspondentes de Rede, Mercado, Estado ou Outro. O Código do Fornecedor somente é necessário para os diagnósticos de rede. Os graus ecológico e solidário variam de zero a nove, conforme a metodologia adotada pelo Solidarius, como veremos mais a frente ao tratarmos dos Planos de Sustentabilidade de Empreendimentos.

Há um detalhe interessante. Se você deixar vazia a quantidade, aquele item não será considerado na demonstração de resultados, pois a despesa com ele será igual a zero.

Demonstração de Resultados de Iniciativa de Consumo

A demonstração de resultados permite ver não apenas a despesa totalizada, mas também o quanto essa despesa mensal realimenta outras iniciativas de economia solidária.

1. Clique em **Meus Projetos**
2. Clique sobre a pasta correspondente ao projeto na coluna abrir.
3. Clique em **Demonstração de Resultados**.

Será apresentada uma planilha com a aquisição mensal efetuada, com o Fluxo Mensal de Consumo por Esfera de Despesa, com o Grau Solidário e Ecológico da Despesa Mensal Efetuada e a Lista Total de Compras, indicando os Itens Selecionados e Não-Selecionados.

Para monitorar a evolução das compras mensais de uma família, de uma cooperativa ou grupo de consumo, basta gerar uma planilha para cada mês. Uma vez gerada a planilha para o mês de janeiro, por exemplo, basta copiar o arquivo todo com um novo nome, para o mês de fevereiro. E ajustar no mês de fevereiro somente o que foi modificado.

Compartilhar um Projeto com um Número Restrito de Parceiros

Você pode compartilhar cada projeto com os parceiros que quiser. O compartilhamento permite apenas a *visualização de seu projeto* pelo parceiro que você habilitou, bem como a *inclusão do projeto em diagnósticos de rede* realizados pelos seus parceiros. Mas ninguém, além de você mesmo, poderá editar os seus projetos. Somente você tem autonomia para isso.

Para compartilhar um projeto com um ou mais parceiros, proceda do seguinte modo:

1. Clique em **Meus Projetos**
2. Clique sobre o ícone correspondente ao projeto na coluna **compartilhar**
3. Adicione um parceiro por linha, indicando somente o login do parceiro. Trata-se do login com o qual ele acessa o Solidarius.
4. Uma vez adicionados os parceiros clique em **Prosseguir**, para concluir a operação.

Somente os parceiros que você adicionar terão acesso aos dados do projeto que você compartilhou.

Como utilizar o Banco de Projetos do Solidarius

O Banco de Projetos do Solidarius disponibiliza planos de viabilidade de empreendimentos e dados sobre despesas de consumo familiar no Brasil, compiladas do IBGE. Você pode copiar esses projetos para sua pasta *Meus Projetos* e alterá-los conforme as suas necessidades. Para visualizar os projetos disponibilizados, clique em **Banco de Projetos** e clique sobre o nome do projeto que deseja visualizar. Para copiar um projeto já publicado, clique em **Banco de Projetos:**

1. Clique sobre o ícone na coluna Copiar
2. Indique o nome que será dado ao arquivo copiado
3. Clique em **Criar**

O arquivo será copiado na pasta Meus Projetos. Caso já exista um arquivo com esse nome, será solicitado que você indique um nome diferente.

2.1.1.2 Diagnóstico de Consumo Produtivo

Na próxima seção trataremos da entrada de dados para a elaboração dos planos de viabilidade dos empreendimentos de produção, comércio e serviço. Veremos então como se pode, ao final, realizar-se o mapeamento detalhado de seus fluxos materiais dos empreendimentos produtivos.

Entretanto, pode-se realizar um mapeamento superficial de cadeias produtivas com a entrada de dados básicos dos empreendimentos. Mostraremos a seguir como fazer isso. Mas atenção. No caso desse procedimento a seguir somente conclua a introdução de dados se eles corresponderem efetivamente a um empreendimento real pois serão divulgados no buscador. Para tanto, uma vez logado no Solidarius:

1. clique em Divulgar Empreendimento.
2. Preencha os dados de cadastro do empreendimento.
3. Clique em **Adicionar Empreendimento**.

Além dos dados básicos de localização e contato, há três informações relevantes:

- Produtos e Serviços
- Insumos
- Resíduos

Com base nessas três informações pode-se desenhar diagnósticos simplificados de cadeias produtivas. O sistema irá cruzar essas informações para todos os empreendimentos incluídos na base de dados, gerando relatórios que podem ser especificados por chaves de busca diversas.

A pesquisa por cadeia produtiva dá como resultado todos os empreendimentos que oferecem, compram, consomem ou descartam um determinado item (produto, serviço, insumo ou resíduo). Você pode refinar a pesquisa por diversas chaves territoriais.

1. Abra a página de Cadeias Produtivas.
2. Indique as chaves de consulta que desejar.
3. Clique em **Pesquisar**.

Veremos igualmente em outra seção deste curso como realizar diagnósticos de Fluxos de Rede com detalhamentos de alta complexidade, que tomam por base as informações de planos de viabilidade de empreendimentos conectados em rede.

2.1.1.3 Projetando a Sustentabilidade de Empreendimento Eco-Solidário

Nesta seção veremos como elaborar projetos de empreendimentos econômicos, utilizando-se a Ferramenta de Projetos do Portal Solidarius. O projeto detalha todos os elementos que são necessários para a realização de diagnósticos de Fluxos Econômicos em Redes Colaborativas de Economia Solidária. O projeto considera tanto os elementos de sustentabilidade econômica quanto ecológica quanto solidária.

a) Criar o Novo Projeto

Após logar-se em solidarius.com.br, clique em **Meus Projetos**

1. No campo **Novo Projeto**, que fica localizado no final da lista de seus projetos, indique o nome do projeto a ser criado.
2. Selecione o setor do novo projeto: consumo, produção, comercialização ou serviço. Neste caso, o setor é produção, comércio ou serviço.
3. Clique em **Criar**

b) Editar Empreendimento

Uma vez criado o arquivo, você deverá abri-lo, para editar o seu conteúdo. Para editar o projeto que você criou, clique em Meus Projetos**,** clique sobre a pasta correspondente ao projeto na coluna **Abrir**.

O projeto é então aberto para que você possa editá-lo. Na tela você tem os links para as doze etapas de elaboração do projeto e para a 13ª. que é a demonstração de Resultados e do Projeto Final. Em qualquer momento você pode clicar em **Etapas** e voltar a esse menu. Ou também pode clicar no número da etapa desejada e ir diretamente a ela. Mas, atenção! Sempre que fizer alguma alteração nos dados em qualquer etapa clique em **Salvar**, do contrário as alterações serão perdidas ao mudar de aba. Isso vale para todas as etapas.
Depois que o projeto estiver elaborado, você pode simplesmente atualizar um dado em qualquer etapa e clicar na Demonstração de Resultados para ver o projeto já totalmente recalculado a partir da alteração que você introduziu. Legal, não é?

Você pode fazer várias cópias de um mesmo projeto e alterar aspectos diversos em cada uma delas para construir perfis diferentes para um mesmo empreendimento e depois confrontá-los para tomar decisões considerando diferentes cenários.
Nas próximas seções o nosso ponto de partida será sempre esse menu com 13 itens.

Meus Projetos > Etapas |1 |2 |3 |4 |5 |6 |7 |8 |9 |10 |11 |12 |13

Projeto de Viabilidade de Empreendimento: projetos/login_nome_projeto

1. Indicações Gerais
2. Capacidade de Oferta do Empreendimento
3. Investimento Fixo
4. Custo Fixo
5. Custo do Trabalho
6. Custo de Materiais Diretos
7. Custo de Materiais de Manutenção
8. Custo de Aquisição por Unidade
9. Custo de Comercialização
10. Preço de Venda por Unidade
11. Receita Operacional
12. Gestão de Resíduos
13. Demonstração de Resultados e Projeto Final

► Indicações Gerais

A primeira etapa de elaboração é apresentar as indicações gerais do Plano.

1. Clique em **Indicações Gerais**.
2. Entre com os dados
3. Clique em **Salvar Alterações**

Do mesmo modo que para uma iniciativa de consumo, o campo **Código** somente é necessário para diagnósticos de redes, pode ser o CNPJ ou qualquer código convencionado pela rede para identificá-lo. Uma rede não pode ter empreendimentos com códigos repetidos.

O campo **Ciclo** refere-se ao período de tempo para qual é estimado os volumes de produção e faturamento. Pode ser mensal, semestral, anual, etc.

O campo **Data de Ativação** é a data de quando o empreendimento entrará ou entrou em funcionamento.

O campo **Estatuto Operacional**, do mesmo modo que para uma iniciativa de consumo, pode receber três valores, indicados pelos números:
1, se o empreendimento já existe;
2, se é um projeto que já foi aprovado por alguma rede para entrar em operação;
3, se é apenas um projeto para estudar as possibilidades de sua implementação.
O campo **Rede** indica a rede da qual o empreendimento participa.
O campo **Arquivo de Dados** pode ser preenchido com um link de dados adicionais ao projeto.

► Capacidade de Oferta do Empreendimento

A **Capacidade de Oferta** refere-se ao volume que será produzido ou realizado pelo empreendimento no período estabelecido. Em geral é o período de um mês.

1. Clique em **Capacidade de Oferta do Empreendimento**.
2. Clique em **Adicionar**
3. Entre com os dados
4. Clique em **Salvar Alterações**

Você pode adicionar quantas linhas de produção quiser, por exemplo:pães, biscoitos, salgadinhos, etc. Cada uma delas será detalhada em separado pelo sistema.

► Investimento Fixo

O Investimento Fixo é composto pela aquisição de máquinas, equipamentos, móveis, utensílios e instalações necessárias à atividade. Ele depende do porte do empreendimento a ser estabelecido variando conforme os volumes de produção, comercialização ou serviços previstos.

1. Clique em **Investimento Fixo**.
2. Clique em **Adicionar**
3. Entre com os dados
4. Clique em **Salvar Alterações**

No campo Vida Útil, indique quantos anos de vida útil terá aquele item.
Por exemplo, se o item for um computador, a vida útil, em anos, pode ser 5.

Indique a Despesa na esfera em que será realizada: mercado, estado, rede ou outro. Isso possibilitará ao final apresentar o grau de sustentabilidade solidária do empreendimento. Se o empreendimento for posteriormente adicionado a uma rede colaborativa, essa discriminação da despesa em esferas possibilitará também a realização do diagnóstico de fluxos de valores para encontrar o ponto de equilíbrio da Rede como um todo.

► Custo Fixo

Como Custo Fixo inclua despesas que não dependem do volume de produção ou do faturamento, tais como, aluguéis, despesas fixas de água, energia elétrica, materiais de escritório, honorários de contador, etc.

1. Clique em **Custo Fixo**.
2. Clique em **Adicionar**
3. Entre com os dados
4. Clique em **Salvar Alterações**

Indique a Despesa na esfera em que será realizada: mercado, estado, rede ou outro.

O campo **Código do Fornecedor** somente é necessário para diagnósticos de redes, pode ser um CNPJ ou qualquer código convencionado pela rede para indicar aquele fornecedor.

► Custo do Trabalho

Entre com a função de trabalho, quantas pessoas atuam nesta função, a remuneração de cada uma e o respectivo recolhimento social, bem como a jornada de trabalho. Caso o trabalhador execute mais de uma função, considere apenas a função principal.

1. Clique em **Custo do Trabalho**.
2. Clique em **Adicionar**
3. Entre com os dados
4. Clique em **Salvar Alterações**

► Custo dos Materiais Diretos

Como Material Direto inclua despesas com materiais e outros insumos que variam conforme varia o volume de produção (matérias-primas, ingredientes, etc.) comercialização (itens adquiridos do fornecedor a serem comercializados pelo empreendimento) ou de serviço prestado (materiais que são consumidos em cada serviço realizado) pelo empreendimento, conforme o seu setor de atuação.

1. Clique em **Custo de Materiais Diretos**.
2. Clique em **Adicionar**
3. Entre com os dados
4. Clique em **Salvar Alterações**

Indique a esfera da despesa, o código do fornecedor e os graus ecológico e solidário como indicado anteriormente.

► Custo dos Materiais de Manutenção

Como Material de Manutenção inclua despesas com materiais cujo gasto varia conforme varia o volume de produção, comercialização ou de serviço prestado pelo empreendimento, conforme o seu setor de atuação, mas que não são caracterizem como matéria-prima ou material-direto.

Por exemplo. Se o aumento da produção de doces de um empreendimento implica no aumento do seu gasto com detergentes na limpeza de materiais, estes detergentes devem ser incluídos como material de manutenção. Todavia, se o volume de detergentes consumido sempre permanece o mesmo, ele deve ser elencado no custo fixo. Mas se o empreendimento for de serviço de limpeza e o detergente é consumido no serviço realizado, variando o consumo total conforme aumenta ou diminui o numero de serviços prestados, o detergente deve ser incluído no custo de materiais diretos.

1. Clique em **Custo de Materiais de Manutenção**.
2. Clique em **Adicionar**
3. Entre com os dados
4. Clique em **Salvar Alterações**

Indique a Despesa na esfera em que será realizada: mercado, estado, rede ou outro.

O campo **Código do Fornecedor** somente é necessário para diagnósticos de redes. Como já vimos, pode ser um CNPJ ou qualquer código convencionado pela rede para indicar aquele fornecedor.

Os graus ecológico e solidário variam de zero a nove, conforme a metodologia adotada em Solidarius.

► Custo de Aquisição por Unidade

Para cada linha de produto ou serviço introduzido anteriormente, especifique o custo de aquisição por unidade produzida ou serviço prestado.

1. Clique em **Custo de Aquisição por Unidade**.
2. Clique em **Adicionar**
3. Entre com os dados
4. Clique em **Salvar Alterações**

Por exemplo. Para a produção de um vidro de frutas em calda, entre com os itens consumidos por unidade: frutas, açúcar, pote, etiqueta, etc.

Informe o componente, a quantidade, a unidade, o seu valor total, o grau ecológico (0 a 9) e o grau solidário (0 a 9), conforme a metodologia adotada no Solidarius.

► Custo de Comercialização

O Custo de Comercialização, para empresas de qualquer setor, refere-se ao pagamento de impostos vinculados à comercialização, pagamentos de comissões por vendas ou por distribuição de produtos, publicidade e perdas relacionadas à comercialização.
Mas se a despesa não varia com o aumento ou diminuição das vendas (por exemplo, um valor fixo mensal com publicidade), então ela deve ser incluída no custo fixo, mesmo que esteja relacionada à comercialização.

1. Clique em **Custo de Comercialização**.
2. Clique em **Adicionar**
3. Entre com os dados
4. Clique em **Salvar Alterações**

   Atenção. O valor a ser indicado é em **percentual**. Os impostos variam dependendo do faturamento, porte e tipo da empresa bem como sua configuração jurídica.

O campo **Código** somente é necessário para diagnósticos de redes, pode ser um CNPJ ou qualquer código convencionado pela rede para indicar aquele fornecedor.

► Preço de Venda por Unidade

Neste momento, o programa já calculou uma série de fatores tais como a depreciação dos equipamentos, o custo fixo por unidade final e outros. Na coluna **Preço de Venda** é exibido o preço final do produto ou serviço para cada linha de produção do empreendimento. Para definir o percentual do excedente esperado (que sob a lógica do capital é considerado lucro), proceda do seguinte modo:

1. Clique em **Preço de Venda por Unidade**.
2. Clique sobre o item que deseja editar.
3. Entre com o percentual do excedente desejado
4. Clique em **Salvar Alterações**

O preço final é atualizado imediatamente.

► Receita Operacional Mensal

A receita operacional é o valor bruto das vendas do período. Para indicá-la faça o seguinte:

1. Clique em **Receita Operacional Mensal**.
2. Indique a quantidade vendida a Células de Consumo, Células Laborais, no Mercado e ao Estado.
3. Clique em **Salvar Alterações**

Observações:

1. **Célula de Consumo** é qualquer iniciativa de consumo inscrita no campo da economia solidária.
2. **Célula Laboral** é qualquer empreendimento de economia solidária, nos campos da produção, comercialização e serviço.
3. **Mercado**, é quando a venda é feita para organizações não-solidárias e não-estatais.
4. **Estado**, quando a venda é feita para órgãos públicos.

Na coluna **Faturamento Mensal** é exibido o faturamento total apurado em cada linha de produção ou de operação.

► Gestão de Resíduos

A gestão de resíduos refere-se ao tratamento dos resíduos e à geração de subprodutos pelo empreendimento. Caso o volume de recursos obtidos com a venda dos subprodutos seja expressivo no conjunto geral de vendas do empreendimento, pode-se incluí-los como linhas de produção na etapa *2 Capacidade de Oferta do Empreendimento*, ao invés de considerá-los subprodutos.

1. Clique em **Gestão de Resíduos**.
2. Entre com os dados.
3. Clique em **Salvar Alterações**

Observações:

- **Especificação** é o item tratado ou subproduto gerado.
- **Custo de Processamento** é o custo adicional realizado para o tratamento do resíduo ou geração do subproduto não computado em nenhuma das entradas anteriores do Plano de Viabilidade.
- **Esfera da Despesa** é a esfera em que se realiza a despesa com aquele item (rede, mercado, estado, outro)
- **Código** de Esfera da Despesa é código que indica a quem se pagou o valor indicado na despesa.
- **Entrada de Recurso** é a entrada pela venda de subprodutos ou reaproveitamento dos resíduos.
- **Esfera da Entrada** é a esfera de quem se recebeu o valor da entrada de recurso por aquele item (rede, mercado, estado, outro).
- **Código** de Esfera da entrada é o código que indica de quem se recebeu o valor indicado na Entrada de Recurso.
- O **Grau Ecológico** varia de zero a nove, conforme a metodologia adotado no Solidarius.

Os fatores de tratamentos de resíduos mais complexos podem ser incluídos nas diversas entradas anteriores do Plano de Viabilidade, seja no investimento fixo, nos custos fixos, nos gastos com materiais de manutenção ou custos de comercialização, conforme a natureza dos itens. Dependendo da situação, um subproduto pode ser incluído como linha de produção, com tratamento diferenciado quanto ao custo de aquisição unitário.

► Demonstração de Resultados e Projeto Final

Para ver o resultado final é simples:

1. Clique em **Demonstração de Resultados**.

Será exibido o Plano de Viabilidade do Empreendimento, detalhando-se a sua sustentabilidade econômica, ecológica e solidária, com a análise do Fluxo Mensal de Valores por Esferas Econômicas e Tipo de Despesa, o seu grau de solidariedade econômica mensal e a demonstração final de resultados.

c) Monitoramento da Sustentabilidade e Atualização de Dados

Uma vez elaborado o Plano de Viabilidade você pode utilizá-lo para o monitoramento da sustentabilidade do empreendimento.

Basta atualizar qualquer campo do projeto e clicar na **Demonstração de Resultados**, que todos os cálculos de custos, preços e faturamentos são realizados automaticamente, facilitando a percepção da atual situação do empreendimento.

A cada mês você pode copiar o projeto original com outro nome e alterar os dados no novo arquivo conforme a realidade concreta para ver exatamente o que está acontecendo com o empreendimento. E assim, poderá ter a memória da evolução do empreendimento, mês a mês, para análises comparativas que deseje fazer posteriormente sobre os diversos cenários realizados durante o ano e as melhores estratégias para o próximo período.

Uma das informações mais relevantes a nunca perder de vista é **Ponto de Equilíbrio do Empreendimento**. Como já vimos, ele indica a situação em que uma empresa não apresenta excedentes nem tampouco prejuízo, isto é, as despesas equivalem às receitas. Ele é atingido quando a Receita Total é igual ao Custo Total. Quando isso ocorre a empresa deixa de dar prejuízo, uma vez que seus custos e receitas se equivalem. Trata-se, portanto, do faturamento mínimo a ser alcançado para que a empresa possa sobreviver com um excedente igual a zero. Após atingir o Ponto de Equilíbrio, qualquer venda gerará excedentes.

É necessário, portanto, acompanhar sempre a evolução do ponto de equilíbrio da empresa para administrar satisfatoriamente a estrutura de custos, visando determinar as metas de vendas, políticas de descontos, promoções, etc. Pois, como também já vimos, um faturamento permanente inferior ao Ponto de Equilíbrio levará o empreendimento a falir.

Outras duas informações relevantes a serem objeto de monitoramento constante são o Grau Ecológico do empreendimento e o seu Grau de Solidariedade Econômica. Cabe analisar cotidianamente como elevar esses graus, pois eles indicam o quanto ecológico e solidário é o empreendimento, com base nos indicadores acordados na rede. Baixar o ponto de equilíbrio adotando expedientes que agridem os ecossistemas ou realimentam a concentração de riquezas e a exclusão econômica é negar a economia solidária. Por outro lado, avançar na sustentabilidade ecológica e solidária do empreendimento, promovendo o bem-viver das pessoas e de suas comunidades, é um dos principais objetivos a serem buscados cotidianamente pelo empreendimento.

2.2 – Projetando uma Rede Colaborativa de Economia Solidária usando

No Portal Solidarius há uma ferramenta especialmente elaborada para realizar-se a análise de fluxos econômicos em redes colaborativas de economia solidária. Ela permite analisar a integração de empreendimentos econômicos e gerar diagnósticos e projeções de cenários requeridos ao planejamento estratégico de implantação, agregação e crescimento auto-sustentável de Redes de Economia Solidária. Permite, igualmente, que os gestores da rede possam monitorar o seu funcionamento para tomadas de decisão estratégica.

Trata-se portanto de uma ferramenta que permite a elaboração de projetos envolvendo cadeias produtivas diversas considerando o conjunto de fluxos econômicos que permeiam os diversos empreendimentos projetar ações vinculadas ao desenvolvimento econômico local sustentável, tanto socialmente quanto ecologicamente. Essa ferramenta permite o compartilhamento de um bancos de dados sobre empreendimentos produtivos que podem ser replicados em diversas localidades, melhor aproveitando recursos naturais e humanos disponíveis, reafirmando-se a dimensão ética na esfera econômica, consolidando princípios de solidariedade e democracia.

Na base de dados do portal podem ser adicionados, compartilhados e publicados projetos de empreendimentos produtivos individuais, familiares e associativos. Quanto maior e mais diverso for o número de projetos adicionados, mais satisfatórios serão os prognósticos para possíveis remontagens de cadeias produtivas e para a expansão das redes colaborativas. Daí a importância do compartilhamento desses projetos com toda a rede.

Para realizar o diagnostico dos fluxos econômicos de uma rede de economia solidária é necessário, primeiramente, elaborar-se os planos de sustentabilidade das células que serão integradas nessa rede. Uma vez que os projetos são integrados na rede, a Ferramenta de Redes facilita operações de análise e correlação de dados das células (empreendimentos integrados na rede) facilitando a realização de diagnósticos e prognósticos, com alto grau de detalhamento, dos fluxos materiais e de valores que permeiam a rede, podendo-se realizar a análise da sustentabilidade da rede como um todo.

Vejamos então como utilizar essa ferramenta de *Redes* .

2.2.1 Criando e Gerenciando uma Rede

a) Criando uma Nova Rede

No Menu Inicial do Solidarius temos a seção Redes Colaborativas com dois links: Banco de Redes e Minhas Redes.

► Como Acessar o Banco de Redes

O Banco de Redes disponibiliza o acesso a diagnóstico de redes colaborativas de empreendimentos para os seus membros. Do mesmo modo que ocorre com os projetos de sustentabilidade, você pode copiar essas redes para sua pasta Minhas Redes e alterá-las conforme suas necessidades. Mas somente terá acesso aos dados dos empreendimentos integrados nessas redes se esse acesso for disponibilizado a você pelo autores dos projetos. Se os empreendimentos integrados na rede forem do banco público de empreendimentos, então o acesso será totalmente livre.

Do mesmo modo que você pode publicar projetos de viabilidade de empreendimentos, igualmente você pode publicar redes projetadas por você mesmo, disponibilizando-as no Banco de Redes para os demais usuários. Mas lembre-se, se a rede integra projetos que fazem parte do banco público, qualquer participante terá acesso aos dados dessa rede. Mas se a rede compõe empreendimentos que não foram publicados, somente terá acesso aos dados dessa rede as pessoas que forem habilitadas a isso pelo autor do projeto, o qual deve compartilhar esses projetos com as pessoas a quem deseja dar acesso, como já vimos anteriormente.

Para acessar o Banco de Redes, apenas clique em **Banco de Redes**

► Visualizar uma Rede já publicada

Para visualizar uma rede já publicada, basta fazer o seguinte:

1. Clique em **Banco de Redes**
2. Clique sobre o nome da Rede que deseja visualizar (para ver como funciona, clique sobre a rede ***exemplo***)
3. Clique sobre os projetos, para visualizá-los, ou clique sobre **Pesquisar Esta Rede**, para pesquisá-la em seus diversos fluxos de realimentação.

► Copiar uma Rede já publicada

Você tem a opção de copiar qualquer rede já publicada para depois poder modificá-la

21. Clique em **Banco de Redes**
22. Clique sobre o ícone na coluna **Copiar**
23. Indique o nome que será dado ao arquivo copiado
24. Clique em **Criar**

Pronto! O arquivo já foi copiado na pasta **Minhas Redes**. Caso já exista um arquivo com esse nome, será solicitado que você indique um nome diferente.

b) Gerenciando Minhas Redes

Na seção **Minhas Redes** você pode criar, editar, visualizar, renomear, copiar, publicar e excluir redes colaborativas de economia solidária. Para acessar a pasta, basta clicar em **Minhas Redes**

► Criar uma Nova Rede

Para criar uma nova rede a partir do zero faça o seguinte:

1. Clique em **Minhas Redes**
2. No campo Nova Rede, indique o nome da rede a ser criada
3. Clique em **Criar**

O arquivo será criado na pasta **Minhas Redes**. Caso já exista um arquivo com esse nome, será solicitado que você indique um nome diferente. Uma vez criado o arquivo, você deverá abri-lo para editar o seu conteúdo.

► Abrir uma Rede para Editá-la

A edição de uma rede consiste simplesmente em indicar quais são os empreendimentos que dela fazem parte. Isso é feito do seguinte modo:

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o ícone correspondente à rede na coluna **abrir**.
3. Adicione um empreendimento por linha, indicando o nome do empreendimento e seu autor, separando-os por um ponto-e-vírgula: nome;autor. Exemplo: floricultura girassol;jsouza
4. Uma vez adicionados os empreendimentos, clique em **Prosseguir**, para concluir a operação.

Se o empreendimento a ser incluído na rede for do Banco de Projetos, indique apenas o nome do projeto. Exemplo: eletrotécnica.

É muito importante que tanto o nome do empreendimento quanto o login do seu autor estejam escritos exatamente como foram salvos nas pastas, respeitando-se as letras maiúsculas, minúsculas, espaços, acentos, etc. Pois do contrário o programa não irá localizar os projetos que deveriam compor a rede.

► Renomear uma Rede

Para renomear uma rede proceda do seguinte modo:

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique no ícone correspondente à rede na coluna **renomear**.
3. Indique o novo nome para a rede
4. Clique em **Criar**

O arquivo será renomeado. Caso já exista um arquivo com esse nome, será solicitado que você indique um nome diferente.

► Copiar uma Rede

Para copiar uma rede faça o seguinte:

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique no ícone correspondente à rede na coluna **copiar**.
3. Indique o nome para a cópia da rede
4. Clique em **Criar**

O arquivo será copiado na pasta Minhas Redes. Caso já exista um arquivo com esse nome, será solicitado que você indique um nome diferente.

► Publicar uma Rede

Você pode disponibilizar uma rede no Banco de Redes, possibilitando que todos os usuários tenham acesso a ela.

Para publicar uma rede no Banco de Redes, proceda do seguinte modo:

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique no ícone correspondente à rede na coluna Publicar. A Rede será publicada imediatamente na pasta Banco de Redes, tornando-se disponível a todos os usuários.

Embora a rede se torne pública, somente os empreendimentos nela incluídos que constem no Banco de Projetos estarão acessíveis publicamente para diagnóstico e visualização. Os empreendimentos listados na rede mas que não constam do Banco de Projetos somente poderão ser visualizados e diagnosticados se o autor autorizar cada usuário a fazê-lo. Para tanto o autor do projeto deverá compartilhá-lo com quem desejar.

► Excluir uma Rede

Para excluir uma rede, faça o seguinte:

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o ícone correspondente à rede na coluna **Excluir**.

Tenha cuidado ao excluir um arquivo, pois essa operação não poderá ser revertida.

c) Diagnósticos de Redes Econômicas Colaborativas

Uma vez que você tenha incluído os empreendimentos em uma rede, você pode realizar vários diagnósticos que mostram como a rede está operando e, igualmente, gerar algumas sugestões para crescimento e consolidação que veremos mais a frente.

Os diagnósticos revelam a situação real da rede. Vejamos então quais são esses diagnósticos que nos permitem compreender como estão operando os fluxos econômicos dessa rede e o que eles apresentam:

1. **Consumo Final**: lista todos os produtos e serviços que são objeto de consumo final no conjunto da rede;

2. **Fluxo Material**: lista todos os produtos e serviços que são utilizados na rede para suas atividades de produção, comercialização e prestação de serviços.
3. **Fluxo de Valores**: mostra toda a circulação de valores no interior da rede bem como os valores que entram e saem da rede;
4. **Cadenciamento por Empreendimentos/Iniciativas**: mostra quem são os fornecedores e clientes de cada empreendimentos integrado na rede;
5. **Cadenciamento por Grau de Conectividade**: mostra quais são os empreendimentos mais conectados na rede e o grau de conexão de cada um deles;
6. **Cadenciamento por Produtos/Serviços/Insumos**: mostra que produz, comercializa, consome ou presta algum produto ou serviço;

Vejamos agora como realizar cada um desses diagnósticos de rede.

► Consumo Final
1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o nome da Rede cujos fluxos deseja pesquisar.
3. Clique em **Consumo Final**.
4. Indique, se quiser, as chaves de refinamento para a pesquisa.
5. Clique em **Pesquisar**.

Será exibido o consumo final praticado por toda a rede, indicando-se os itens consumidos, sua quantidade, valores despendidos e a esfera de realização dos gastos (rede, mercado, estado, outro).

► Fluxo Material
1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o nome da Rede cujos fluxos deseja pesquisar.
3. Clique em **Fluxo Material**.
4. Indique, se quiser, as chaves de refinamento para a pesquisa.
5. Clique em **Pesquisar**.

Será exibido o fluxo material no interior da rede, seu consumo produtivo e faturamento, identificando três aspectos:
1. os gastos com os Insumos e Materiais Diretos Adquiridos, sua quantidade, valores despendidos e a esfera de realização dos gastos (rede, mercado, estado, outro);
2. os gastos com a Manutenção de Estrutura Produtiva e de Trabalho, com igual detalhamento;
3. o Faturamento Mensal de toda a rede, discriminando-se os itens, quantidades, valores e esferas de realização de vendas (Rede Consumidora, Rede Laboral, Mercado, Estado e Outro).

► Fluxo de Valores
1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o nome da Rede cujos fluxos deseja pesquisar.
3. Clique em **Fluxo de Valores**.
4. Indique, se quiser, as chaves de refinamento para a pesquisa.
5. Clique em **Pesquisar**.

Será detalhado todo o Fluxo de Valores que permeia a rede e cada célula (iniciativa de consumo ou empreendimento de produção, comercialização e serviço) em particular.

Toda remuneração de trabalho é considerada saída de valores da rede, que somente a ela retornam mediante o pagamento por produtos e serviços da rede pelos trabalhadores nela integrados.

A **Lista de Vetores por Setores de Atividade** exibe o fluxo de valor em cada célula.
- Para iniciativas de consumo integradas na rede, analisa-se o seu Consumo Final, apresentando: as **entradas** de valores na rede por pagamento produtos da rede local, pagamento de serviços da rede local, pagamento de produtos e serviços de outras redes de economia solidária; os **fluxos a corrigir** caracterizados por pagamentos por produtos e serviços do Estado, do Mercado ou de Outros.
- Para iniciativas de produção, comércio e serviço integradas na rede, analisa-se o seu Consumo Produtivo, apresentando: a **circulação** de valores entre elas por pagamento por produtos da rede local, serviços da rede local, produtos e serviços de outras redes, por recebimentos correspondentes a vendas à rede laboral local, vendas a outras redes laborais; a **entrada** de valores pelo recebimento de vendas a rede consumidora local, vendas a outras redes de consumo e vendas externas à Rede; **Fluxo a corrigir** pelo pagamento por produtos e serviços externos à rede; e **saídas** por pagamentos relacionados a remuneração de trabalho, e outras despesas.

Em seguida o diagnóstico é totalizado por setores de atividade, apresentando o total de valor despendido em consumo pelas células de consumo. Para as células laborais totaliza-se a entrada total de valores em cada setor (produção, comércio e serviço), o saldo de circulação interna deste setor com todas as redes, o saldo de circulação interna com a rede local, o saldo de circulação

interna com outras redes, a saída total de valores deste setor e o excedente total nele apurado.
Por fim apresenta-se o **Diagnóstico de Fluxos de Valor na Rede** como um todo, destacando-se

1. Entrada total de valores na rede em moeda corrente (todos os recebimentos de atores externos à rede);
2. Saída total de valores da rede em moeda corrente (todos os pagamentos externos à rede);
3. Ponto de equilíbrio da rede (valor de entradas em moeda corrente necessário aos pagamentos externos);
4. Margem de equilíbrio da rede (valor de entradas externas superior ao ponto de equilíbrio);
5. Circulação de valor entre todas as células laborais, entre as células laborais locais e destas para com outras células laborais de outras redes (circulação que pode ser feita mediante um sistema de créditos recíprocos no interior das redes – como os créditos solidarius);
6. Total de valor corrente na rede (integrando-se o total de efetivos e créditos em circulação);
7. Grau de realimentação total da rede; de realimentação local da rede e de realimentação com outras redes (relação do volume de pagamentos e recebimentos entre os integrantes da rede em relação aos atores externos à rede);
8. Valor Total aplicado na rede (em moeda corrente e em créditos);
9. Valor Total do excedente da rede (em moeda corrente e em créditos);
10. Taxa percentual de expansão da rede (considerando-se os seus excedentes e necessidades de investimento para novo giro produtivo).

► Cadenciamento por Empreendimentos/Iniciativas

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o nome da Rede cujos fluxos deseja pesquisar.
3. Clique em **Cadenciamento por Empreendimentos/Iniciativas**.
4. Indique, se quiser, as chaves de refinamento para a pesquisa.
5. Clique em **Pesquisar**.

Será exibido para cada membro da rede a sua relação de fornecedores e clientes, indicando-se os itens comercializados e os respectivos valores de transação.

► Cadenciamento por Grau de Conectividade

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o nome da Rede cujos fluxos deseja pesquisar.
3. Clique em **Cadenciamento por Grau de Conectividade**.
4. Indique, se quiser, as chaves de refinamento para a pesquisa.
5. Clique em **Pesquisar**.

Será exibido o número de conexões fornecedor-cliente para todos os atores internos e externos à rede que realizam transações com ela. São indicados os atores que não fazem parte da rede, os que fazem parte da rede local e os que estão integrados em outras redes de economia solidária.

Para cada um deles apresenta-se o Número de Conexões (fornecedor-cliente) existentes, a Soma de Valor dessas Conexões (o valor total recebido pelos fornecedores). Se o fornecedor for integrante da rede local, apresenta-se o Faturamento Total da Célula (isto é, do empreendimento) e o seu Ponto de Equilíbrio.

► Cadenciamento por Produtos/Serviços/Insumos

- Clique em **Minhas Redes**
- Clique sobre o nome da Rede cujos fluxos deseja pesquisar.
- Clique em **Cadenciamento por Produtos / Serviços / Insumos**.
- Indique o item a ser pesquisado.
- Clique em **Pesquisar**.

Será exibida a relação de fornecedores e clientes em relação ao item pesquisado e o valor das transações realizadas entre eles.

d) Sugestões para Crescimento e Consolidação de Redes

Com base nos diagnósticos realizados pode-se definir ações a serem realizadas visando fortalecer a rede, como veremos no Módulo 5. Todavia, o programa realiza também algumas sugestões imediatas com base dos dados disponíveis.

Trata-se de sugestões de *Cadenciamento de Empreendimentos* e de *Divisão de Demanda Atendida*, mostrado elementos possíveis para um cenário de expansão da rede, com a criação de novos empreendimentos, para atender às demandas de consumo da própria rede. O programa cruza as demandas existentes com a capacidade produtiva instalada e com o potencial produtivo dos projetos existentes no Banco de Projetos, sugerindo a criação de novos empreendimentos para o atendimento da demanda existente.

Essas sugestões são de dois tipos. No primeiro caso, quando há uma demanda volumosa que a rede compra no mercado capitalista, que é superior ao ponto de equilíbrio de um novo empreendimento existente no Banco de Projetos, propõe-se que esse novo empreendimento seja criado, pois ele é sustentável atendendo à própria demanda da rede. No segundo caso, quando um empreendimento da rede apresenta um faturamento acima do dobro de seu ponto de equilíbrio, propõe-se que essa demanda seja compartilhada com um novo empreendimento a ser criado. Vejamos como gerar essas sugestões.

► Cadenciamento e Divisão de Demanda Atendida

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o nome da Rede cujos fluxos deseja pesquisar.
3. Clique em **Cadenciamento e Divisão de Demanda**.
4. Indique, se quiser, as chaves de refinamento para a pesquisa.
5. Clique em **Pesquisar**.

Detalhemos um pouco mais cada uma dessas duas possibilidades.

- *Cadenciamento*

Como já vimos, para cada item de despesa que não haja fornecedor na rede, busca-se no Banco de Projetos algum empreendimento capaz de atender a essa demanda. Caso algum projeto seja encontrado, relaciona-se a demanda atual e o ponto de equilíbrio do empreendimento projetado. Se a demanda for superior ao ponto de equilíbrio, é feita a sugestão de criação desse empreendimento. Indica-se: o Empreendimento a ser criado, o Número de Empreendimentos sustentáveis com a demanda existente, o Item a ser atendido, a Demanda Existente, o Faturamento Previsto do Novo Empreendimento, o Excedente Previsto do Novo Empreendimento, o Autor do Projeto e a Potencialidade de Oferta, isto é, o item que será oferecido.

Esse mecanismo é muito interessante para o desenvolvimento de uma rede. Pois, uma vez realizado o diagnóstico de demandas, pode-se sugerir à comunidade que os interessados em apresentar projetos de empreendimentos produtivos para serem integrados na rede publiquem suas propostas no Banco de Projetos. Se o projeto tiver as condições adequadas de atender sustentavelmente à rede, ele será listado automaticamente quando for feito o próximo diagnóstico.

Assim, ao invés de as pessoas saírem pedindo empregos ou procurando bicos, elas podem ser orientadas a produzir projetos para atender às demandas da própria rede. Inicialmente elas podem formular micro-projetos com pequeníssima capacidade de produção. Pois o que importa não é que um projeto venha atender toda a demanda da rede. Mas que este projeto, atendendo alguma demanda da rede alcance sua própria sustentabilidade. Quanto maior o número de pequenos empreendimentos forem criados para o atendimento da mesma demanda, maior será provavelmente o número de postos de trabalho criado e maior será o valor econômico distribuído em remuneração de trabalho que será revertido para o consumo no interior da própria rede.

- *Sugestões de Criação de Empreendimentos por Divisão de Demanda*

Como já vimos, quando o faturamento do empreendimento é, no mínimo, duas vezes superior ao seu ponto de equilíbrio, sugere-se que a demanda por ele atendida seja compartilhada com outro empreendimento produtivo a ser criado, de modo que o empreendimento existente e novos empreendimentos alcancem todos eles o seu ponto de equilíbrio compartilhando o atendimento da demanda total. Apresenta-se: o Empreendimento a ser criado, o total de empreendimentos para a otimização do atendimento daquela demanda, o Faturamento do Empreendimento Atual, o Faturamento Previsto para Cada Empreendimento após a divisão de demanda, o Excedente Previsto para Cada Empreendimento, o Autor do Projeto e a Potencialidade de Oferta.

A divisão de demanda é uma sugestão apresentada pelo programa. Mas pode não ser indicada para muitos casos. Em certas situações melhor seria reduzir a jornada de trabalho de todos os sócios do empreendimento pela metade e duplicar o número de sócios integrados.

Em outros casos, empresas que atuam produzindo bens de alta tecnologia demandam um investimento inicial que somente seria recuperado depois de muitos anos de funcionamento. Neste caso, os excedentes são altos, mas criar-se uma nova empresa antes de recuperar o investimento da primeira pode não ser uma boa solução, se a demanda permanece estável.

Há casos, portanto que melhor do que dividir a demanda para ser atendida por empreendimentos novos a serem criados, cabe criar novos empreendimentos para diversificar ofertas no interior da rede e para ampliar as ofertas nos mercados.

Há casos todavia em que a divisão de demanda com a criação de novos empreendimentos é necessária. Isso acontece quando os impactos no ecossistema são sustentáveis até certo limite, mas a partir de um certo ponto passam a afetar negativamente o equilíbrio ecológico do território. Nesse caso, o melhor é deslocar parte da produção a outro território, para que a produção permaneça ecologicamente sustentável em ambos.

Há igualmente outros casos em que a divisão de demanda é recomendável. Quando os consumidores são de outros territórios e custos de logística poderiam ser reduzidos produzindo-se mais perto dos consumidores, essa decisão de dividir a demanda por proximidade de território é sempre uma boa solução. Alguns usam a metáfora de "quilometro zero" para indicar esse princípio de reduzir a distância entre produção e consumo. Quanto mais próxima a produção estiver do consumidor, menor o impacto ecológico do transporte. Cabe analisar igualmente, por outro lado, a logística de transporte das matérias-primas requeridas à produção e a sua diferença de preço nos diversos territórios. Pois realizar a produção mais próxima dos consumidores pode significar ampliar custos ecológicos no transporte de matérias-primas. Isso também pode ser um fator decisivo ou impeditivo para a divisão de demanda.

Diagnosticar e otimizar os fluxos de valores econômicos de uma rede colaborativa é elemento central para o seu crescimento e para sua auto-equilibração sustentável. Vimos que com recursos de Tecnologia da Informação disponíveis pode-se realizar diagnósticos de alta complexidade com base em planos de viabilidade de empreendimentos econômicos facilmente elaboráveis. O diagnóstico atualizado é um importante elemento para tomadas de decisão estratégica. E antes de implementar-se as decisões deve-se simular os resultados alterando e redesenhando a configuração futura da rede. Na próxima seção veremos justamente como otimizar os fluxos de rede para ampliar a sua sustentabilidade.

2.3. Como monitorar e Otimizar Fluxos Econômicos em Redes Solidárias

A otimização de fluxos econômicos possibilita, entre outras coisas, ajustar os fluxos materiais e de valores de uma rede colaborativa considerando: [1] a fase de implantação dos empreendimentos integrados na rede, até que atinjam a sua capacidade total de operação; [2] os fenômenos de sazonalidade que afetam os fluxos de oferta e demanda no interior de uma rede ao longo do ano; [3] a otimização das conexões entre os empreendimentos solidários no interior da rede; [4] a relação otimizada entre a circulação de valores na forma de moedas e na forma de créditos solidários no interior da rede [5] a emergência de novos empreendimentos por cadenciamento, fissão e geração espontânea.

Para a otimização dos fluxos econômicos devemos confrontar o cenário real desses fluxos com os cenários desejáveis e potencialmente realizáveis ao longo do tempo. As ferramentas de TI do Solidarius possibilitam a geração de cenários de rede e a simulação de seu desempenho em situações diversas, tanto no que se refere a introdução de novos empreendimentos e unidades consumidoras como sazonalidades e outros fatores, como elevação e redução de consumo final.

Como explicado na seção anterior, o primeiro passo é realizar o diagnóstico completo de rede gerando relatórios de análise de todos os fluxos. Primeiramente analisa-se os fluxos de valor da rede como um todo para que haja uma percepção da sua situação global. Em seguida observa-se seus fluxos materiais para compreender o objeto daquilo que provoca saídas de valores ou fluxos a corrigir. Por fim, analisa-se o comportamento das células da rede em particular, isto é, o comportamento dos empreendimentos de produção, comercialização, serviço e células de consumo, visando encontrar soluções para corrigir os fluxos de materiais e de valores com o objetivo de que eles realimentem a sustentação e expansão da rede em graus ecológicos e solidários cada vez mais elevados.

2.3.1 Como otimizar os Fluxos Econômicos de uma Rede

Na otimização dos fluxos econômicos, vamos do geral ao particular. Por isso, começamos pela análise dos Fluxo de Valores, que nos mostra toda a circulação de valores no interior da rede bem como os valores que entram e saem da rede.

Afirmar que valores entram e saem das redes significa duas coisas. A primeira é que redes locais compõem redes maiores. Assim, temos condições de analisar os fluxos da *rede de base* em relação às demais redes em que ela está integrada. Significa também que, no momento histórico atual, o capitalismo ainda é o sistema econômico hegemônico. E que, portanto, muitos fluxos econômicos das redes de economia solidária tem nele sua origem ou destino. Em razão disso, as redes são igualmente afetadas, em alguma medida, pelas situações de aquecimento econômico ou recessão geral da economia em seu conjunto.

A otimização dos fluxos econômicos das redes de economia solidária tem por objetivo principal ampliar a sustentabilidade econômica, ecológica e solidária das próprias redes. E na medida em que as redes se consolidam e se expandem elas vão alcançando o seu objetivo maior de promover o bem-viver do conjunto das pessoas, distribuindo riquezas, recuperando o equilíbrio dos ecossistemas e difundindo a democracia no conjunto das relações sociais, especialmente nas relações econômicas de produção. E, em consequência disso, vão enfraquecendo o capitalismo, pois é intrínseco do sistema capitalista a concentração de riqueza e a negação da democracia na esfera econômica, posto que o capitalismo renega a autogestão empresarial dos trabalhadores.

No interior de uma rede econômica colaborativa e solidária os fluxos de valores tanto podem se realizar valendo-se de moeda corrente quanto de créditos solidários. Compreendendo, portanto, as entradas e saídas de valores de uma rede, devemos ter sempre em mente que *a entrada total de valores em moeda corrente na rede deve ser sempre superior ao ponto de equilíbrio da rede, isto é, aos pagamentos externos que ela necessita realizar em moeda corrente.* Lembre-se que o ponto de equilíbrio de uma rede não é mera soma do ponto de equilíbrio dos empreendimentos que a compõem, mas o quanto a rede necessita vender para fora de si mesma como condição de obter os meios monetários de pagamento requeridos aos seus pagamentos externos.

De fato, toda a circulação de valor no interior de uma rede colaborativa pode ser feita com créditos solidários, conquanto os créditos possam ser convertidos em moeda corrente para despesas externas por parte dos membros da rede quando essas despesas sejam efetuadas. Isso é assim porque qualquer empreendimento que necessite de produtos e serviços externos à rede necessitará de moeda corrente para pagá-los. Todavia se intercambiasse toda a sua produção no interior da rede, não obteria moedas correntes necessárias para os seus pagamentos externos. Portanto é necessário que rede como um todo obtenha moedas correntes em volume necessário a alcançar o seu ponto de equilíbrio, para cobrir todos os pagamentos externos que os empreendimentos da rede necessitam fazer em moeda corrente.

Soluções de conversibilidade de créditos solidários por moeda corrente somente encontram boa solução com a existência de um Fundo Solidário que possa ser acessado a qualquer tempo por seus participantes para a obtenção dos recursos necessários aos seus pagamentos.

Se não houver um Fundo Solidário nessas condições, cada participante se verá forçado a vender parte de sua produção para fora da rede para obter moedas correntes. Isso pode prejudicar o desempenho da rede como um todo e a sua própria expansão sustentada.

Por exemplo. Se um empreendimento pode fornecer um determinado tipo de insumo para os membros da rede, mas não tem outros clientes para esse insumo e necessita realizar pagamentos externos para a produção desse insumo, somente haverá duas opções de sustentabilidade. [1] No primeiro caso, o fornecedor se verá obrigado a cobrar dos membros da rede uma parte da venda em moeda corrente não aceitando receber créditos para futuras trocas de produtos a serviços com outros membros da rede. [2] No segundo caso, a rede tem um Fundo Solidário ao qual o empreendimento pode recorrer para converter seus créditos recebidos em moeda corrente, a qualquer tempo. E, nesse caso, pode oferecer seu produto a todos os membros da rede em troca de créditos solidários sem exigir parte dos pagamentos em moeda corrente. Pois quando precisar realizar os pagamentos externos, poderá recorrer ao Fundo recebendo moeda corrente em troca dos créditos anteriormente obtidos nas transações de intercâmbio com membros da rede.
Portanto a existência ou não de um Fundo Solidário é um dos pontos críticos a ser considerado quando se busca a otimização dos fluxos no conjunto da rede. Em qualquer caso, trata-se de reduzir a necessidade de moedas correntes para dinamizar os fluxos econômicos da rede e ampliar, por outra parte, o volume de moedas correntes no Fundo para a realização de investimentos que, na situação concreta em que a rede se encontre, somente possam ser feitos mediante o pagamento de bens de produção, produtos e serviços externos.

2.3.2 Como abaixar o Ponto de Equilíbrio de uma Rede

Vejamos, então, algumas soluções para abaixar o ponto de equilíbrio de uma rede de economia solidária.

► Solução 1: substituir fornecedores externos por fornecedores já atuantes na própria rede

Um modo de diminuir a necessidade de moeda corrente na rede, e com isso abaixar o seu ponto de equilíbrio, é *substituir fornecedores externos por fornecedores já atuantes na própria rede*. Desse modo, o que exigiria moeda corrente como forma de pagamento externo passa a ser obtido internamente à rede, circulando o valor econômico como créditos e débitos anotados contabilmente, sem a necessidade de movimentação de moeda corrente. O que era saída de valor torna-se circulação interna. Os créditos anotados ao fornecedor lhe dão direito à restituição futura desse valor em produtos e

serviços oferecidos na rede ou a moedas correntes, caso a rede tenha um Fundo Solidário para compensação.

► Solução 2: criar novos empreendimentos para substituir fornecedores externos

No caso de não haver no interior da rede quem possa fornecer o produto ou serviço causador da saída de valor, uma solução pode ser *criar um novo empreendimento para atender à demanda até então canalizada a fornecedores externos*. Todavia, é preciso avaliar as saídas externas do novo empreendimento em relação ao volume total de demandas que irá substituir, para avaliar-se se o ponto de equilíbrio da rede irá abaixar ou subir com a inclusão do novo empreendimento.

No caso de criar-se um novo empreendimento, o importante, entretanto, não é a magnitude do ponto de equilíbrio – se ele foi abaixado ou elevado pela introdução da nova célula na rede – mas sim a *capacidade da rede em alcançar o seu novo ponto de equilíbrio* com a produção realizada e comercializada em moeda corrente. Se o ponto de equilíbrio (econômico, ecológico e solidário) do empreendimento é alcançável, então criar um novo empreendimento é uma solução sempre recomendável.

► Solução 3: readequar o ponto de equilíbrio dos empreendimentos integrados na rede

Se a análise de fluxos de valores revela que o ponto de equilíbrio não é alcançado pela rede, isso pode ocorrer também porque um ou mais empreendimentos não estão alcançando o seu ponto de equilíbrio empresarial. Em outras palavras não faturam o suficiente para cobrir seus próprios custos, independentemente de as vendas serem feitas com créditos ou moeda corrente. Então, nesse caso, será necessário *readequar esses empreendimentos para que alcancem a sua sustentabilidade*. Isso pode ser buscado de vários modos: substituindo-se matérias-primas, alterando-se embalagens, reduzindo-se custos de comercialização e logística, custos fixos, etc. Veremos mais a frente que uma rede não alcançar seu ponto de equilíbrio pode significar que ela atravessa um período de expansão de capacidade produtiva e nesse caso tratar-se-á de concluir esse percurso de expansão para que o ponto de equilíbrio seja novamente alcançado.

2.3.3 Como aumentar o grau de realimentação da Rede

O grau de realimentação da rede é aumentado quando um volume maior de demandas da rede seja atendido por ela mesma. Ou quando um volume de demandas externas seja reduzido. Cabe destacar, outra vez, que o mais importante é o bem-viver das pessoas e não os fetiches economicistas de alcançar graus de qualquer natureza.

► Solução 1 - Redução de Compras Externas

De fato, pode-se aumentar o grau de realimentação de uma rede simplesmente deixando de comprar-se produtos e serviços externos. Mas isso pode ser conveniente ou não, a depender da situação. Se o produto é essencial e a rede não o substitui, haverá problemas para a sustentação da rede. Por outra parte, uma rede pode projetar reduzir os gastos com certos produtos externos para poupar recursos com vistas a produzir esses mesmos produtos no interior da própria rede.

► Solução 2 - Ampliação de Vendas Internas com a Diversificação da Produção para Consumo Final.

Se for possível diversificar a produção ou a criação de novos serviços que atendam outras necessidades dos membros da rede, naturalmente uma parte de seu valor econômico será canalizado para essas outras atividades internas e desse modo eleva-se o grau de realimentação da rede. Se for possível substituir produtos e serviços externos, melhor. A substituição não significa necessariamente criar um produto similar na rede, embora isso também possa acontecer. Mas pode significar criar algo totalmente diferente, que entretanto, reoriente as opções de consumo dos membros da rede, deslocando-a do consumo de produtos e serviços externos e ampliando a produção interna na satisfação de suas próprias necessidades.

► Solução 3 - Substituição de Fornecedores de Matéria-Primas

Esse expediente é particularmente interessante considerando a remontagem das cadeias produtivas, com a substituição de fornecedores não-solidários por outros solidários. Isso significa que mantendo-se o mesmo volume de faturamento de produto final, pode-se elevar o o grau de realimentação da rede pela circulação interna de valor, reduzindo-se a saída de valor ocasionada pela compra de matéria-primas. Isso também pode ser obtido com a diversificação da produção interna. Mas nesse caso, não se trata de produzir bens de consumo final, mas produtos e serviços demandados nas

próprias atividades produtivas da rede. Trata-se de atender ao consumo produtivo.

► Solução 4 - Conversão de Sistema

Outra solução seria promover a *conversão de sistema* de empresas não-solidárias para que adotem os princípios da economia solidária e se integrem na rede. Isso é muito viável no caso de empresas que estão em situação pré-falimentar. Nesse caso, usando-se recursos do Fundo, oferecidos em empréstimo aos trabalhadores de tais empresas, eles podem comprar as empresas e posteriormente pagar o empréstimo recebido com créditos obtidos com as vendas que a empresa fará no interior da própria rede. Desse modo também se aumenta o grau de realimentação da Rede, aumentando-se a sua produção e consumo internos em relação ao consumo de produtos e serviços externos. Antes de optar-se pela compra da empresa é necessário avaliar os diversos indicadores de sua sustentabilidade, as condições de adequação tecnológica do investimento fixo existente bem como dos fluxos de pagamento da empresa, particularmente de seu endividamento. Em alguns casos pode ser melhor montar uma nova empresa com os trabalhadores da empresa em falência do que recuperar a empresa já existente.

► Solução 5 – Aceleração Temporária de Giros de Produção e Alongamento de Vida Útil dos Produtos

O mecanismo de aceleração de giros de produção é fartamente adotado pelo capitalismo, sendo um dos principais causadores da tragédia ambiental que assola o planeta. Os giros de produção são acelerados basicamente reduzindo-se a vida útil dos produtos ou ampliando a sua demanda por outros meios de mobilização dos consumidores. Assim, um aparelho de barbear que poderia durar vários anos, irá durar apenas um mês, o que obriga os consumidores a comprarem muitos aparelhos de barbear e não apenas um só para o mesmo período de tempo. Como, entretanto, os produtos são barateados com esse procedimento de reduzir a qualidade do material empregado para gerar o rápido descarte, acabam sendo mais comprados, ampliando-se o faturamento da empresa.

Na economia solidária esse procedimento de aceleração de giros de produção somente pode ser usado de maneira temporária, para enfrentar situações conjunturalmente adversas, e não como estratégia de crescimento econômico. Com a aceleração dos giros de produção pode-se aumentar o faturamento externo do empreendimento e portanto abaixar-se o ponto de equilíbrio da rede. Mas isso pode ter um impacto ambiental, reduzindo o grau de sustentabilidade ecológica do empreendimento e de toda a rede.

De fato, a melhor solução é o alongamento da vida útil dos produtos. Nesse caso, por exemplo, se um consumidor gastaria por ano R$ 30,00 comprando 12 aparelhos de barbear com vida útil encurtada, poderia gastar R$ 20,00 comprando apenas dois aparelhos com vida útil mais longa e receber um bônus em créditos solidários, no valor de R$ 10,00 que seriam poupados no Fundo Solidário da rede. Com esses créditos recebidos o consumidor poderia obter outros produtos e serviços de que necessita. Com isso todos saem ganhando. O consumidor, pois poderá consumir mais e melhor. O ecossistema pela redução dos impactos ambientais do consumo. O empreendimento, pois seu ponto de equilíbrio foi planejado para ser coberto com esse faturamento. E a rede como um todo, pois ampliou-se o Fundo Solidário para novos investimentos e os créditos solidários gerados vão alimentar outras atividades produtivas e culturais.

Soluções deste tipo requerem entretanto um trabalho pedagógico e cultural junto aos consumidores para que estes percebam a própria vantagem econômica que obtém ao modificar os seus hábitos de consumo.

2.3.4 Como Otimizar o Excedente de uma Rede

O excedente de uma rede é o resultado dos fluxos econômicos positivos praticados por seus membros. O excedente líquido apurado é o valor a mais realizado em relação a todos os gastos para produzi-lo e às taxas cobradas pela atividade e pela comercialização do bem ou serviço.

As células de produção, comércio e serviço possuem entradas e saídas de valores. Entretanto se o valor sai de um empreendimento pela compra de produtos e serviços de outros membros da rede, esse valor não sai da rede, mas nela circula. Assim, os diversos fluxos das células laborais podem ser agrupados do seguinte modo:

- **entradas**: vendas externas, vendas às celulas de consumo da rede;
- **circulação**: vendas a empreendimentos de produção, comércio e serviço integrados na rede;
- **saídas**: compras de produtos e serviços externos, pagamento de trabalho, etc.

Ao calcular os excedente gerados na *rede de base* em relação ao seu externo, trata-se de analisar não apenas a relação entre entradas e saídas da rede. Mas sim o conjunto da produção efetivada na rede em relação ao total de entradas e saídas.

Como vimos no módulo anterior, o excedente é o resultado das entradas externas somadas à circulação interna e subtraída das saídas.

A otimização do excedente, portanto, pode ser buscada de três modos.

► Solução 1 – Elevação das Entradas

Para elevar as entradas de valor somente há dois meios:

- ampliar vendas externas
- ampliar vendas às células de consumo.

Com respeito às vendas externas, elas não apenas ampliam os valores moeda corrente na rede como também os excedentes da rede, pois toda venda tem incluída em seu preço uma margem de excedente que passa a ser obtida após a ultrapassagem do ponto de equilíbrio do empreendimento. Em alguns casos, a redução da margem de excedente obtida com a venda de cada produto permite ampliar o volume de vendas do total de produtos e com isso ampliar a elevação das entradas no total.

Mas com respeito às vendas às celulas de consumo da rede, porque elas ampliam a elevação das entradas? Uma rede de economia solidária prima pela liberdade de todos os seus membros. Nenhum trabalhador deve ser obrigado a comprar produtos e serviços da própria rede. Pois o que conta é o bem-viver de todos e ele pode ter outras preferência que, eticamente, devem ser respeitadas. Por isso, toda remuneração de trabalho é considerada saída de valor da rede. Igualmente, se esses trabalhadores estão organizados em células de consumo integradas às rede, as compras que essas células façam de produtos e serviços da rede é considerado entrada de valor na rede laboral. Pelo mesmo mecanismo de existência de uma margem de excedente no preço justo, a ampliação das vendas às celulas de consumo eleva o volume das entradas na rede.

► Solução 2 – Redução das Saídas

Novamente o ponto de partida é o consumo e a sua reorganização. O consumo produtivo operado pelos empreendimentos, que se valem de produtos e serviços externos à rede, acarreta saída de valores. O consumo final praticado pelas células de consumo, por sua vez, é igualmente uma saída de valor dessas células, podendo resultar em entradas de valores à rede ou não, conforme comprem ou não produtos da rede. Se as células reduzem seu consumo final ou produtivo, tem-se uma redução de saídas. Mas se a redução do consumo final significar menor consumo de produtos e serviços da rede, tem-se uma diminuição do faturamento dos empreendimentos da rede. Se ainda assim os empreendimentos alcançarem o seu ponto de equilíbrio, a rede e os empreendimentos continuam a permanecer sustentáveis. Mas se a redução de consumo produtivo de alguma célula significar a redução de saídas de valor da rede pela redução da compra de insumos externos, e ainda assim a rede e os empreendimentos alcançarem os seus pontos de equilíbrio, essa redução é sustentável para o conjunto da rede.

Isso significa por outro lado, que o valor econômico antes gasto pelas células de consumo passa agora a ser poupado. E isso permite ampliar o volume de recursos do Fundo Solidário para preparar a substituição de produtos e serviços externos por produtos e serviços internos à rede.

Assim, em algumas situações pode acontecer que reduzir o consumo final e produtivo de uma rede pode servir de estratégia para ampliar posteriormente os seus excedentes.

Neste caso, ao fazer um *diagnóstico de consumo final* vê-se quais são os itens externos mais demandados. Isto é, quais são os itens de maior consumo cuja aquisição se realiza no mercado. A redução não significa abolição desse consumo, mas a sua diminuição em alguma medida. O valor deve ser poupado no Fundo pelos consumidores, gerando-se créditos de consumo para que eles possam adquirir outros produtos ou serviços da rede. Desse modo, o consumo total dos consumidores permanece o mesmo, mas há uma substituição percentual de consumo externo por consumo interno e a poupança de valores em moeda corrente que permitirá a realização de um projeto produtivo que comece a produzir aquele item externo. Quando esse item passar a ser oferecido pela rede, a substituição pode progredir. O importante não é concentrar todas as energias e investimentos em substituir 100% um determinado item na cesta de consumo final, mas reduzir o peso dos gastos global desse item em relação ao conjunto dos gastos totais da rede. Se o consumo de outros itens solidários e ecológicos no interior da rede se ampliam, ocorre uma redução do peso global desse item, mesmo que seu consumo não seja diminuído.

Em alguns casos, será preferível investir na substituição de um algum outro item de consumo externo, para o qual a demanda na rede é menor, mas cujos investimentos na substituição também sejam menores. Assim, substituindo-se em alguma medida, por exemplo, dez itens de consumo externo que não são os maiores, pode-se alcançar um resultado de redução global de consumo externo que ultrapasse em valor o total de alguns itens de maior consumo. Daí

a importância de analisar com cuidado o conjunto dos fluxos para propor a melhor estratégia para a sua otimização.

► Solução 3 – Elevação da Circulação Interna

Do mesmo modo, o *diagnóstico de consumo produtivo* apontará elementos de consumo externo a serem corrigidos. Neste caso, o fundamental é pesquisar o desenvolvimento de produtos. Empresas podem criar novas linhas de produção reduzindo o consumo produtivo de insumos externos. E, ao manter o ponto de equilíbrio nessa nova situação, podem progressivamente ir descontinuando as linhas de produção anteriores que implicavam em saída de valores da rede.

Essa tática é fundamental para a elevação do grau de sustentabilidade ecológica da rede. Substituir produtos de baixo valor ecológico por produtos de maior valor ecológico amplia o grau de sustentabilidade da rede. Ao utilizar recursos renováveis servidos no interior da própria rede, esta amplia sua capacidade de perenizar-se e eleva os excedentes obtidos com a redução de gastos externos. Eleva portanto os índices de realimentação interna, de intercâmbio interno.

A substituição de insumos externos e não-ecológicos por insumos internos e ecológicos sempre amplia os excedentes da rede, conquanto se alcance a venda final dos itens produzidos com esses insumos. Por exemplo. Se um determinado tipo de insumo externo e não ecológico consumido mensalmente custasse 50 mil e ele fosse substituído por outro, vendido internamente e de caráter ecológico que custasse 75 mil, o que ocorreria com a rede? Ao invés de ter uma saída de valor de 50 mil, ela teria um incremento de circulação interna de 75 mil, faturado pelo produtor que forneceria aquele insumo. Se um terço desse valor de 75 mil for remuneração de trabalho, significa que mais 25 mil estão sendo distribuídos para consumo final no interior da rede. Ora, se o produto final incorporava 50 mil de insumo no preço final e agora incorpora 75 mil, por outra parte essa substituição ampliou também em 25 mil a capacidade de consumo final da rede com a remuneração do trabalho, cobrindo essa diferença e mantendo a capacidade global da rede em girar a produção.

É preciso nunca esquecer que sob o capitalismo o trabalho é custo a ser reduzido, mas sob a economia solidária o trabalho é o único recurso capaz de criar valor em uma rede. Recurso que deve ser incorporado e remunerado com justiça. Trabalho produtivo gera riqueza e possibilita distribuir valor econômico que ativa o consumo da própria rede.

No caso deste último exemplo, de substituição de insumos, não se trata igualmente de pretender abolir totalmente e de imediato o consumo daquele item externo, pois ele continuará a ser demandado na linha de produção anterior que ainda o requer, embora em menor medida. Mas trata-se de projetar o novo empreendimento com o menor ponto de equilíbrio possível, para que a nova linha de produção com o novo insumo possa ser implantada e progressivamente ir descontinuando a linha anterior e ampliando a nova linha, de modo a fazer a transição entre ambas, ajustando a estrutura de preço final de modo a facilitar a progressiva substituição de produto menos ecológico produzido com insumo externo por produto mais ecológico produzido com insumos internos à rede.

Neste exemplo, o desenvolvimento de produtos chegou ao resultado de um produto de melhor qualidade com um custo maior de produção em relação à linha anterior de produção. Mas também pode ocorrer o contrário, reduzindo-se por consequência o preço final do produto ou serviço oferecido. A qualidade de um produto deve corresponder ao bem-viver do consumidor. Algumas vezes, a simplificação do produto o torna melhor para o consumidor. Algumas inovações produtivas também permitem reduzir os custos de produção. Essa redução de custos produtivos também permite ampliar os excedentes da rede.

2.3.5 Como Otimizar o Percentual de Expansão de uma Rede

Como vimos no módulo anterior, o percentual de expansão indica a relação entre o excedente total da rede e o total de valor nela aplicado por giro de produção. Em outras palavras, o total aplicado na rede em cada giro de produção é a soma de todos os pagamentos feitos pelas células laborais, tanto operados em saídas externas quanto em circulação interna. Já o excedente da rede é o saldo positivo das entradas das células laborais em relação às suas saídas.

Assim, otimizar a taxa de expansão envolve vários aspectos que devem ser considerados. A primeira ressalva a fazer é o eterno cuidado na passagem de análise entre valores absolutos e valores relativos. Como os percentuais são calculados considerando sempre relações entre número absolutos, cabe não perdê-los de vista quando se trata de otimizar as taxas de expansão.

Se a rede se expande em entradas, por exemplo, pode ocorrer de a taxa de expansão prosseguir percentualmente no mesmo patamar caso as saídas tenham igualmente se expandido na mesma proporção. Todavia, se a

expansão de vendas ocorreu, o volume dos excedentes aumentou, embora a taxa de expansão permaneça a mesma. Assim, é importante considerar sempre também o total de excedentes apurado, em relação às estratégias da rede, e não apenas a taxa de expansão da rede. Pois pode ocorrer de a taxa de expansão se ampliar, havendo por outra parte a redução das vendas da rede acompanhada de uma redução ainda maior de saídas, tendo-se contudo uma redução do volume total dos excedentes obtidos. E pode ocorrer por outro lado de o percentual de expansão diminuir mas o volume total de excedentes aumentar.

Justamente por isso esse indicador é tão importante. O melhor cenário de uma otimização de fluxos de rede é quando a taxa de expansão se eleva e o excedente também se eleva, ou pelo menos não decresce. O pior cenário é quando a taxa de expansão diminui e o volume de excedentes apurado também. Outros dois cenários podem ser favoráveis ou ruins, a depender das razões. Quando a taxa de expansão cai, mas o volume de excedentes aumenta. Ou quando a taxa de expansão aumenta, mas o volume de excedentes diminui.

Portanto, otimizar a taxa de expansão pode significar reduzi-la para elevar os excedentes obtidos, se o volume de vendas da rede aumenta em uma situação de aquecimento econômico geral, em que a oferta de novas linhas de produto implique em aquisição de insumos externos. Mas pode significar por outra parte aumentar a taxa de expansão em uma situação de crise econômica geral, que exige reduzir a atividade produtiva, reduzindo-se nesse caso a produção dos itens que mais insumos externos demandavam. Neste caso, reduzindo-se o faturamento, reduz-se os excedentes, mas aumenta-se por outra parte a taxa de expansão da rede, para reiniciar um novo ciclo de crescimento.

Mas atenção, se a taxa de expansão for igual a zero, isso significa que a rede não está gerando nenhum excedente para a sua auto-expansão sustentada. E se a taxa for negativa, isso significa que o conjunto das entradas não está sequer cobrindo o conjunto das saídas. Em outras palavras significa que o ponto de equilíbrio de um ou mais empreendimentos não está sendo alcançado. Sua situação deficitária temporária pode ser coberta pela situação de excedentes positivos de outros, particularmente em se tratando de empreendimentos deficitários que estão em curva de crescimento para o alcance de seu ponto de equilíbrio nos primeiros anos de funcionamento. Mas os créditos recebidos da rede por esses empreendimentos devem ser posteriormente retribuídos por eles à rede, de modo a reequilibrar os fluxos internos.

Assim, quando se projeta a criação de novos empreendimentos integrados em rede, deve-se trabalhar com os cenários de progressão até que atinjam o seu ponto de equilíbrio. Com efeito, a taxa de expansão e os excedentes apurados em uma rede podem ter diminuído justamente porque um processo de expansão de sua capacidade produtiva de excedentes está em curso. O monitoramento constante desses processos deve possibilitar tomadas de decisão estratégica sobre o que fazer nos casos de a previsão de consolidação do novo empreendimento não se verificar no período esperado.

Nos cenários de taxa de expansão negativa da rede em razão de progressiva ampliação de sua capacidade produtiva pela criação de novos empreendimentos, o Fundo Solidário é essencial para a cobertura do processo de transição. Todavia se a taxa de expansão é negativa em razão do desenvolvimento tecnológico geral da força produtiva, elevando os custos de depreciação de investimento fixo, então, recorrer ao Fundo não será uma solução adequada se não houver um redesenho do plano de viabilidade dos empreendimentos que compõem a rede, para que sejam readequados a esse novo momento do desenvolvimento das forças produtivas.

É importante destacar que o desenvolvimento das forças produtivas permite reduzir o custo da produção e o barateamento da mercadoria. Nesse contexto, se o volume de consumo continua igual, a empresa tende a perder faturamento, pois os preços da mercadoria diminuíram. A solução capitalista é encurtar a vida útil do produto, para manter o faturamento da empresa, evitando que ela quebre. Mas do ponto de vista da economia solidária, a redução de preços de uma linha de produção deve ser acompanhada da inovação que permita diversificar a oferta com outros produtos e serviços de modo que o consumidor possa diversificar igualmente o seu consumo e, ao manter o mesmo volume de despesas, assegurar o mesmo volume de faturamento para o conjunto das empresas, embora os produtos que compre estejam cada vez mais baratos.

Por outra parte, ao mesmo tempo que os preços diminuem, também a demanda por tempo de trabalho diminui. Mas para otimizar a expansão da rede, ao invés de reduzir o número de trabalhadores ocupados, trata-se de mantê-lo ou ampliá-lo e reduzir a jornada de trabalho de todos. Com isso garante-se a sustentabilidade da rede. Pois ao manter ou ampliar o volume de recursos distribuídos em remuneração, assegura-se a possibilidade de manutenção ou expansão do consumo (final e produtivo); assegura-se a possibilidade de realimentação da produção solidária no interior da própria rede.

2.3.6 Como Monitorar os Fluxos Econômicos de uma Rede em Expansão, Retração ou Equilíbrio

Para monitorar a dinâmica da rede em relação aos cenários projetados, você pode usar as ferramentas de TI do Solidarius.

Vejamos um exemplo.

Após fazer-se todos os diagnósticos de uma rede e montar-se algumas estratégias para a sua consolidação, almejando uma taxa de expansão de 20%, chegou-se à conclusão de que é necessário : [1] montar outros quatro empreendimentos num prazo de três anos, [2] criar uma nova linha de produção de insumos e [3] deslocar uma parcela de consumo final para as novos produtos que serão produzidos por esses quatro novos empreendimentos. E projetou-se que [1] a cada ano, dois novos empreendimentos entrarão em funcionamento, em janeiro e julho, durante os dois primeiros anos; [2] e que cada empreendimento atingirá o faturamento previsto no prazo de um ano.

Mas como proceder para monitorar o comportamento da rede nesse período de 3 anos e realizar os ajustes necessários ao atingimento das metas estabelecidas?

O primeiro passo é desenhar cenários de referência. Neste exemplo vamos projetar seis cenários, para cada final de semestre dos três anos. Mas você pode desenhar quantos cenários quiser, inclusive um para cada mês. Ou desenhar cenários diferentes para um mesmo mês, para confrontar os resultados obtidos com parâmetros ótimos e mínimos – como você achar melhor.

O segundo passo é fazer um diagnóstico real da rede a cada mês, para ver como ela está se comportando em relação aos cenários de referência.

Vejamos então, para o caso do nosso exemplo, como projetar os seis cenários de referência, para o final de cada semestre.

1. O primeiro passo é criar com as ferramentas do Solidarius o arquivo da *rede* em sua situação atual, com as células de produção, comercialização, serviço e consumo, segundo a realidade concreta. Vamos chamar esse novo arquivo, criado na pasta minhas redes, apenas de *"rede"*.

2. Em seguida é preciso gerar os planos de sustentabilidade para os quatro novos empreendimentos.

3. Então fazemos seis cópias da rede e de cada projeto que estará nela integrado, para poder desenhar os seis diferentes cenários, um para cada final de semestre durante os três anos. Ao fazer a copia dos arquivos, pode-se, por exemplo, simplesmente agregar ao final do nome a expressão "-s1", "-s2", etc, para semestre 1, semestre 2, e assim por diante.

4. Edite o arquivo da rede-s1, para que contenha apenas os projetos igualmente terminados em -s1. Assim, quando você fizer o diagnóstico da *rede-s1* estará fazendo o diagnóstico considerando a realidade dos projetos no final do primeiro semestre. Nesta rede também estará incluído o primeiro novo empreendimento que será criado no início do primeiro semestre.

5. Ajuste os dados de cada projeto-s1 considerando a realidade concreta em que ele deverá estar operando no final do primeiro semestre. Se houve previsão de mudança de fornecedores de insumo ou produto final, alteração de preços, faturamento, etc, esses dados devem ser ajustados para cada projeto, conforme o novo cenário desejado no final do primeiro semestre. No caso do novo empreendimento criado, lembre-se que ele atingirá nessa ocasião, segundo a projeção feita nesse exemplo, apenas metade de seu faturamento total. Então, ajuste os dados de produção para que ele esteja faturando apenas metade do previsto no projeto inicial. Após ajustar-se os dados de todos os projetos-s1, pode-se realizar o diagnóstico da rede-s1 e teremos os resultados previstos para o final do primeiro semestre.

6. Realiza-se o mesmo passo anterior para os arquivos rede-s2, rede-s3, etc, e para os seus respectivos empreendimentos. Vão sendo incluídos em cada situação os novos empreendimentos criados, indicando-se seu faturamento previsto para aquele momento. Altera-se para cada projeto os dados de fornecedores e clientes, volume de vendas, etc, conforme a realidade de cada cenário projetado.

Concluídos esses seis passos, tem-se todos os cenários de referência projetados.

Vejamos agora como realizar o monitoramento da rede em relação aos cenários projetados.

Quando é feito o diagnóstico da rede, em sua situação atual, o Solidarius lê os dados dos projetos que compõem essa rede. Combina-se com a rede que o diagnóstico mensal sera feito, por exemplo, todo dia 5 de cada mês. Assim, o responsável pela atualização dos dados de cada empreendimento deverá fazê-

lo até o dia 4, para que no dia 5 todos os empreendimentos estejam com seus dados atualizados. Como vimos no módulo anterior, essa atualização de dados é bastante simples de ser feita. Assim, no dia 5, quando for feito o diagnóstico de rede, o resultado apresentará exatamente a situação concreta da rede.

Confrontando esse diagnóstico de rede, com o diagnóstico do mês anterior e com a projeção prevista para o final daquele semestre, pode-se identificar a situação real de desenvolvimento da rede em relação às suas metas. Pode-se, igualmente, identificar problemas que estejam afetando os empreendimentos e pensar soluções adequadas, antes que os problemas se agravem. Mas se pode também, com base nos resultados obtidos, programar uma bela festa de comemoração pelo sucesso alcançado com o esforço de todos.

Síntese desta Seção

Vimos nesta seção que a otimização dos fluxos econômicos de uma rede colaborativa de economia solidária é uma atividade cotidiana, pois todas as células da rede estão em constante dinamismo.

A otimização de fluxos econômicos permite ampliar a margem de sustentação de uma rede ao abaixar o seu ponto de equilíbrio. Em sentido geral ela requer reduzir compras externas e ampliar a circulação interna. Mas há situações em particular que a expansão de uma rede pode requerer a elevação de seu ponto de equilíbrio ou mesmo operar com taxas de expansão negativas – quando por exemplo novos empreendimentos estão sendo criados e seus pontos de equilíbrio ainda não foram atingidos. Há certos empreendimentos rurais, por exemplo, que somente passam a dar resultados positivos a partir de vários anos de operação.

Assim, monitorar a situação de uma rede requer a projeção de cenários diversos de referência, considerando as realidades de cada momento e confrontar a realidade concreta com eles. A otimização das conexões de rede entre os empreendimentos evitando sobrecargas e distribuindo melhor os fluxos amplia as condições de sustentabilidade. Os Fundos Solidários de Investimento permitem operacionalizar os fluxos internos à rede utilizando-se créditos solidários, conversíveis em produtos e serviços ou moeda corrente, conforme as necessidades dos empreendimentos em relação aos seus compromissos particularmente nas fases de expansão de capacidade produtiva da rede.

A existência desses Fundos, constituídos com os excedentes de valor apurados, é um fator importante para que estratégias de expansão auto-sustentável sejam bem-sucedidas. Como vimos, em períodos de expansão real de capacidade produtiva ainda não totalmente aproveitada, pode ocorrer que a rede tenha taxas de expansão negativas. Se a situação da rede fosse estabilizada naquele patamar ela tenderia a quebrar. Os Fundos, portanto, são imprescindíveis para a transição desse período conforme os cenários projetados. Mas ou a transição é concluída chegando-se ao novo cenário de expansão ou deve-se abortar o processo de expansão para evitar a sangria de valores que tende a quebrar a rede. Portanto, seja sempre realista, pois sem realismo os sonhos não se convertem em realidade, mas tornam-se reais pesadelos. Por isso os cenários projetados e os processos desencadeados devem ter boa margem de segurança de serem operacionalizados. Nunca devemos esquecer que as pessoas são livres para decidirem o que desejam fazer. E que findados os contratos, que são sempre temporários, elas podem decidir tomar outras decisões em relação aos cenários anteriormente projetados.

Por fim, nunca devemos abdicar do esforço de reduzir os impactos ecológicos das redes, mesmo que isso tenha custos econômicos. Ampliar o tempo de vida útil dos produtos, como vimos, é uma solução para a capitalização das redes, quando os valores anteriormente dispendidos com produtos de vida curta continua a ser dispendido com os produtos de vida longa, sendo a diferença convertida em créditos para o consumo em favor dos consumidores.

A sustentabilidade da economia solidária, como vimos anteriormente, é simultaneamente econômica, ecológica e solidária. É na otimização da realimentação dessas três dimensões que a perenidade de uma rede econômica será conquistada.

Ministério do
Desenvolvimento Agrário

Instituto de Filosofia da Libertação

Curso de Formação

Economia Solidária e Logística de Redes Colaborativas Solidárias

- Materiais de Apoio

Volume 2

Intercâmbios, Comercialização, Logística e Gestão

Curitiba - 2011

IFIL - Instituto de Filosofia da Libertação.
Economia Solidária e Logística de Redes Colaborativas Solidárias
© Copysol 2011 – IFIL - MDA
Convênio IFIL – MDA: n. 726.298/2009
Contrato de Repasse: n. 0310270-24/2009/MDA/Caixa

Dados para Catalogação

MANCE, Euclides André. (org.)
Economia Solidária e Logística de Redes
Colaborativas Solidárias – Volume 2: Intercâmbios,
Comercialização, Logística e Gestão
. Curitiba: IFIL – Instituto de Filosofia da Libertação,
2011. p.

3 Sistemas Locais e Internacionais de Intercâmbios Solidários

Veremos nesta seção o que são circuitos econômicos solidários; como as trocas econômicas solidárias podem fortalecer esses circuitos e as várias formas e métodos para realizar-se intercâmbios econômicos solidários.

3.1. Fluxos Econômicos e Circuitos Econômicos Solidários

Circuitos Econômicos Solidários integram processos de consumo, comercialização, produção, financiamento, desenvolvimento tecnológico e humano de maneira a promover o desenvolvimento economicamente viável, ecologicamente sustentável e socialmente justo para o bem-viver de todos.

A organização de Circuitos Econômicos Solidários exige a constituição de redes colaborativas entre atores solidários e a reorganização dos fluxos econômicos que atravessam um território ou uma rede.

Como já vimos, diversos fluxos se interpenetram em um território. Eles podem ser distinguidos em:

- **Econômicos** – fluxos de consumo, produção, poupanças, circulação de bens e serviços, descarte de resíduos, fluxos de valores monetários, fluxos de representação de valor,etc.
- **Naturais** – chuvas, rios, ventos, energia solar, as cadeias do ecossistema local
- **Culturais** – conhecimentos, comunicação, linguagens, tradições, realimentação de padrões éticos e morais, aprimoramentos tecnológicos, fluxos de poder na dinâmica própria de manutenção das comunidades nesses territórios e de seus arranjos institucionais etc.
- **etc.**

Pode-se aproveitar ou reorganizar de maneira sustentável esses fluxos para o bem-viver de todos, tanto transformando arranjos e circuitos econômicos injustos e danosos aos ecossistemas, para que sejam economicamente justos e

ecologicamente sustentáveis, quanto transformando as relações humanas cotidianamente, para que sejam cada vez mais democráticas e eticamente solidárias

As Redes de Economia Solidária visam reorganizar os fluxos econômicos de um território ou circuito considerando laços de três tipos.

1. **Laços de auto-reforço econômico**
assegurando-se o surgimento/produção, circulação, distribuição e consumo de meios econômicos que sustentam e ampliam as liberdades publicas e privadas eticamente exercidas

2. Laços de auto-equilibração ecológica
assegurando-se a permanente e durável reprodução natural da biodiversidade nos territórios afetados por esses fluxos

3. Laços de realimentação dialógica e intercultural
entre as diversas comunidades humanas que interagem nesses fluxos.

Com isto busca-se um equilíbrio dinâmico sistêmico que harmoniza a *expansão econômica* requerida às liberdades públicas e privadas com a manutenção do *equilíbrio dinâmico dos ecossistemas* e com o *dialógico desenvolvimento da diversidade das culturas* em colaboração recíproca e solidária, para o bem-viver de todos e da paz entre os povos.

a) Aspectos do Fluxo Econômico

Todo circuito econômico organiza fluxos econômicos de um certo modo, podendo ser analisados sob três aspectos

► **Fluxos de Meios Econômicos**
Fluxos de produtos, serviços, matérias-primas, energias, etc, que atendem a necessidades e desejos humanos.

► **Fluxos de Valores Econômicos**
Fluxos de valores atribuídos socialmente aos meios econômicos movimentados nos intercâmbios e que podem ser concentrados ou distribuídos segundo lógicas diversas.

► **Fluxos de Representação de Valor Econômico**
Fluxos de sinais registrados em papéis ou eletronicamente que representam valores, tais como moedas, cheques, contratos, bônus, créditos, títulos, etc, movimentados em operações econômicas

b) Diferenças entre os Fluxos Econômicos Solidários e de Mercado

Nos **Fluxos Econômicos de Mercado**, os Intercâmbios se regulam pela escassez (oferta menor que a demanda) para acúmulo de valor econômico visando a geração lucros.
Por isso em 2008 o mundo viveu uma crise de superprodução, embora houvesse mais de 800 milhões de pessoas passando fome, pois na lógica de mercado, a produção está voltada a quem tem valor econômico para comprar e não para atender às necessidades de quem não tenha dinheiro ou outra representação legal de valor a oferecer.

Nos **Fluxos Econômicos Solidários**, os intercâmbios colaborativos se regulam pela abundância (atender sustentavelmente as necessidades de todos) para assegurar o bem-viver de todas as pessoas e o equilíbrio dinâmico dos ecossistemas.

Por isso nas últimas décadas a Economia Solidária cresce em todo o mundo, pois a produção de meios econômicos é voltada a atender as necessidades de todos (e não para realizar lucros) e cria as suas próprias representações de valor, quando seja necessário, respaldadas eticamente, para mediar os intercâmbios solidários (com créditos, moedas sociais, etc)

3.2 Trocas Solidárias e Fluxos Econômicos

As trocas solidárias objetivam a circulação e intercâmbio de meios econômicos podendo ser realizadas com ou sem mensuração e representação de valor econômico.

► Trocas SEM mensuração de Valor Econômico
- em geral realiza-se como permuta
1. a troca é feita diretamente
2. não se analisa o valor econômico dos produtos e serviços permutados
3. assegura a satisfação recíproca de necessidades

Exemplos: Trafickinto Mapuche (Chile e Argentina)

► Trocas COM mensuração de Valor Econômico
1. realiza-se como permuta ou triangulada com alguma representação de valor
2. a troca é feita direta ou indiretamente
3. analisa-se o valor econômico dos produtos e serviços permutados

Exemplos: Tianguis Purépecha, troca direta SEM representação de valor (México); Grupos de Troca com Moeda Social, troca indireta COM representação de valor (Brasil)

3.3 Formas e Métodos para realizar Trocas Solidárias

a) Intercâmbios SEM mensuração de Valor Econômico.

Quando as trocas são realizadas sem mensuração de valor dos produtos ou serviços intercambiados, uma estratégia adequada é a organização de Feiras de Troca Direta.

b) Intercâmbios COM mensuração de Valor Econômico.

Quando a troca é feita considerando-se os valores dos produtos (bens e serviços) intercambiados, tem-se várias possibilidade para a sua realização. Veremos aqui oito modalidades distintas desse tipo de intercâmbio.

Forma	Período	Mediação Sígnica	Método	Lastro em Meios	Lastro em Valor	Limite de Circulante	Âmbito	Exemplo
Feira	Eventual	Nenhuma	Permuta Direta	Não	Não	Não há circulante	Local	Tianguis Purepecha - Mexico
Grupo	Perma-nente	Registro em Caderneta	Triangulação, reuniões periódicas de balanço	Não	Não	Não há circulante	Local	Caderneta
Grupo	Perma-nente	Moeda Social Física	Triangulação, em feiras, reuniões ou fora delas	Não	Não	Restrito à emissão de valores iguais por participante	Local	Pinhão - Brasil
Feira	Eventual	Moeda Social Física	Triangulação	Sim	Não	Restrito ao valor econômico do lastro	Local	Gaia - Brasil
Circuito	Perma-nente	Moeda Social Física	Triangulação	Sim	Não	Restrito ao Capital Social das empresas e cooperativas integradas	Local	Rede Comal - Honduras
Mercado	Perma-nente	Moeda Social Eletrônica em Cartão com Chip	Triangulação, com transferência de créditos em cartões	Sim	Não	Restrito ao valor econômico do lastro	Local	Compar-tiendas - Mexico
Grupo + Banco Comu-nitário	Perma-nente	Moeda Social Conversível	Triangulação, com utilização de moedas sociais e oficias	Não	Sim	Restrito ao Valor Econômico existente em moeda nacional no Banco Comunitário.	Local	Banco Palmas - Brasil
Comunid ade Inter-câmbios + Fundo de Economi a Solidária	Perma-nente	Registro não conversível em Conta Eletrônica	Triangulação, com registro de créditos e débitos, não podendo haver saldos negativo em conta.	Não	Sim	Restrito ao Valor Econômico doado pelos participantes ao Fundo de Economia Solidária	Local, Mundial	Sistema de Intercâmbio Solidarius - Inter-nacional

A seguir esclarecemos os conceitos utilizados e com isso vamos explicitando aspectos dessas várias modalidades.

Quanto à **Forma**, esses sistemas podem se organizar como:

- **feira**: os participantes se reúnem para os intercâmbios e visitantes também podem participar das trocas;
- **grupo**: os participantes constituem-se um grupo restrito e as trocas se realizam entre os participantes do grupo;
- **circuito**: constitui-se de um coletivo permanente, entretanto atores externos podem atuar aceitando moedas sociais para a venda de seus produtos e serviços, utilizando-as posteriormente para aquisição de produtos e serviços junto aos membros do coletivo .
- **Mercado**: empreendimento local de comercio integrado numa rede de trocas que comercializa produtos da rede aceitando moedas sociais ou créditos como forma de pagamento para qualquer produto nele oferecido;
- **Banco Comunitário**: organização de micro-finanças solidárias que emite moeda social lastreada em moeda oficial do país que, em geral,

celebra convênios com mercados locais para a aceitação de moedas e créditos como forma de pagamento;

- **Comunidade Intercâmbios**: Comunidade constituída de pessoas e organizações, com ou sem base geográfica de proximidade, que realizam os intercâmbios entre si. Pessoas podem entrar e sair livremente da comunidade, respeitando-se as regras de adesão, sem a necessidade de aprovação do grupo.
- Fundo de Economia Solidária: Fundo que recebe doações dos participantes e que pode ser acessado com a utilização de créditos solidários.

Quanto ao **Período de funcionamento**, esses sistemas podem se organizar de maneira:

- **Eventual**: os intercâmbios ocorrem uma única vez, como no caso das trocas econômicas realizadas em Encontros e Eventos;
- **Permanente**: possuem datas e/ou locais permanentes para a sua realização frequente e continuada.

Quanto à **Mediação Sígnica do Valor Econômico**, esses sistemas podem operar com:

- **Nenhuma Mediação Sígnica**: os produtos e serviços são avaliados em seu valor econômico para as trocas mas estas são realizadas sem a utilização de moedas e registros ou qualquer outro tipo de signo de valor econômico, não havendo saldos a pagar ou receber após o intercâmbio;
- **Registro em Caderneta**: utiliza-se uma caderneta onde os participantes anotam os dados das transações realizadas: data, quem forneceu e quem recebeu, o produto ou serviço intercambiado, sua quantidade e valor, havendo uma coluna para os valores pagos e outra para os valores recebidos. Periodicamente o grupo se reúne para fechar a contabilidade das cadernetas e avaliar a situação de cada participante, devendo-se evitar avolumar-se saldos a pagar ou a receber, que são liquidados mediante fornecimento e recebimento de produtos e serviços junto aos membros do grupo.
- **Moeda Social Física**: cria-se uma moeda social de circulação local não conversível em dinheiro oficial, que circula como meio de operacionalizar as transações entre os participantes.
- **Moeda Social Eletrônica em Cartão com Chip**: os participantes possuem SmartCards (cartões inteligentes) onde ficam registrados os pontos que cada qual tem para gastar nos intercâmbios. O valor das vendas é carregado no cartão mediante o uso de uma leitora que transfere os créditos do cartão do comprador para o cartão do vendedor.
- **Moeda Social Conversível**: cria-se uma moeda social de circulação local lastreada em moeda oficial do país, sendo ambas as moedas aceitas para os intercâmbios entre os participantes.
- **Registro não conversível em Conta Eletrônica**: os participantes tem contas eletrônicas movimentadas via internet ou telefone celular, podendo realizar operações de pagamentos e transferências que ficam registradas em suas contas e podendo igualmente gerar extratos de todas as contas e transações feitas no sistema. Os registros não são conversíveis em dinheiro, sendo recebidos pelo valor dos fornecimentos feitos aos participantes em particular. Doações feitas ao Fundo geram registros de crédito na conta do doador.

Quanto ao **Método** dos intercâmbios, eles podem ser:

- **Permuta Direta**: a troca é feita diretamente entre dois participantes em qualquer momento ou lugar, mas ocorrendo geralmente em feiras, em que o participante fornece e recebe no mesmo ato para com a mesma pessoa;
- **Triangulação, reuniões periódicas de balanço**: as trocas são feitas entre participantes diversos, havendo reuniões de balanço geral para análise das posições de valores a fornecer ou receber (seja pelo balanço da caderneta seja pelo saldo de moedas em poder do participante) para o equilíbrio de contas.

- **Triangulação, em feiras, reuniões ou fora delas**: os intercâmbios podem ser feitos entre participantes diferentes, em qualquer ocasião, usando-se as moedas sociais para o pagamento de produtos e serviços recebidos.
- **Triangulação, com transferência de créditos em cartões**: os intercâmbios podem ser feitos entre participantes diferentes, usando-se os pontos registrados em seus cartões inteligentes mediante a utilização de leitoras disponibilizadas nos pontos comerciais integrados na rede;
- **Triangulação, com utilização de moedas sociais e oficias**: os intercâmbios podem ser feitos com moedas sociais entre os participantes no grupo e as moedas podem ser utilizadas igualmente no comércio local conveniado, podendo haver a conversão direta da moeda moeda social pela moeda oficial do país no Banco Comunitário Local.

- **Triangulação, com registro de créditos e débitos, não podendo haver saldos negativo em conta**: os intercâmbios são feitos entre os participantes usando-se créditos registrados em suas contas eletrônicas, podendo as transações serem locais ou internacionais, até o limite dos créditos registrados na conta do participante. A comunidade de intercâmbio pode aprovar projetos de doação de recursos do Fundo em favor do participante, eliminando da conta deste os créditos correspondentes ao valor recebido em dinheiro do país.

Quanto ao **lastro** da representação de valor, tem-se três situações:

- **não há lastro**: as moedas são emitidas e os registros são realizados sem lastro. [1] No caso de moedas sociais, há o acordo do participante que, ao sair do grupo, restituirá as moedas que recebeu inicialmente. [2] No caso de cadernetas, há o compromisso de que, antes de sair do grupo, irá gastar os créditos que tenha em sua caderneta ou zerar os débitos que tenha para com o grupo, fornecendo-lhe produto ou serviço de igual valor. [3] No caso do sistema de intercâmbio solidarius, em que nunca ocorrem saldos negativos, antes de sair da comunidade, o participante deverá gastar seu saldo restante, zerando a sua conta.
- **há lastro em produtos, serviços ou capital social dos empreendimentos**: as moedas e pontos recebidos pelos participantes são emitidos a partir do valor econômico de um lastro oferecido por eles para a obtenção dessas moedas e pontos. [1] No caso de feiras de troca eventuais, os participantes fornecem inicialmente uma parte de seus produtos para o lastro da feira, recebendo moedas sociais em valor correspondente para usar nos intercâmbios. No final da feira, as moedas serão trocadas pelos participantes por produtos do lastro, conforme os preços inicialmente estabelecidos para esses produtos pelos próprios fornecedores. [2] No caso do sistema com cartões inteligentes, os pontos são carregados nos cartões mediante a entrega, no mercado conveniado, dos produtos fornecidos pelo participante correspondente ao valor carregado no cartão. [3] No caso da Rede Comal, a sua sua moeda social, chamada UDIS, é lastreada com o capital social das cooperativas que participam da rede e em sua capacidade produtiva.
- **há lastro em moeda nacional**: no caso dos Bancos Comunitários, as moedas sociais são lastreadas em moeda oficial do país e conversíveis a qualquer tempo.

Quanto ao **limite de emissão de circulante**, temos as seguintes situações:

- **Não há circulante**: nos casos de troca direta e de cadernetas, não há circulante. No caso das cadernetas são feitas reuniões periódicas para analisar as contas de cada participante e evitar-se acumulação de débitos ou créditos que descompensem as capacidades de solvência em produtos ou serviços pelos participantes;
- **Restrito à emissão de valores iguais por participante**: nos casos de grupos de troca permanente com moeda social, os valores emitidos são sempre compartilhados de maneira igual entre todos, havendo apenas o compromisso de cada qual em restituir a quantidades moedas recebidas caso saia do grupo.
- **Restrito ao valor econômico do lastro**: no caso de feiras eventuais que usam lastro, o valor de moedas emitidas é correspondente ao valor do lastro.
- **Restrito ao Capital Social das empresas e cooperativas integradas**: no caso da Rede Comal, o teto de emissão possível corresponde ao valor social das cooperativas integradas no sistema.
- **Restrito ao valor econômico do lastro em meios econômicos**: no caso dos pontos em cartões inteligentes, a emissão de pontos corresponde ao valor dos produtos oferecidos como lastro pelos participantes nos mercados conveniados;
- **Restrito ao Valor Econômico existente em moeda nacional no Banco Comunitário**: no caso dos Bancos Comunitários, a emissão de moeda social está sempre ancorada na quantidade de moeda oficial em caixa, sempre na proporção de um para um.
- **Restrito ao Valor Econômico doado pelos participantes ao Fundo de Economia Solidária**: no caso do Sistema de Intercâmbio Solidarius, os créditos são gerados a partir de doações feitas pelos participantes ao Fundo de Economia Solidária, com base da cotação do valor do crédito solidário para aquele mês para a seção nacional que recebe a doação.

Quanto ao **âmbito** há duas possibilidades:

- **Local**: os intercâmbios se realizam no âmbito territorial em que circula a moeda social ou na rede de mercados que aceita os pontos registrados nos cartões inteligentes.
- **Global**: os intercâmbios tanto podem se realizar em nível local e nacional quanto internacional, no âmbito da comunidade que aceita os créditos solidarius.

3.4 Passos para Organizar um Grupo de Troca Permanente com Moeda Social Física

O roteiro a seguir, sistematizado por Marcos Arruda[29], apresenta os seguintes passos a ser realizados num encontro entre os participantes que desejam organizar um grupo de trocas solidárias:

> "1. Conversa sobre os objetivos da Rede no contexto da socioeconomia solidária.
> "2. Acordo/contrato com base em certos princípios
> "3. Criação coletiva da moeda comunitária: nome, valores de referência.
> "4. Escolha da Coordenação, Secretaria, Recepcionista. Definição dos valores a pagar por seu trabalho.
> "5. Recolha de telefones, fax e correio eletrônico de contato. Mapa das demandas e ofertas dos participantes.
> "6. Feira
> "7. Avaliação [da feira]
> "8. Conversa sobre a proposta de Carta de Princípios da Rede. Emendas e aprovação.
> "9. Redefinição do nome da moeda e do grupo.
> "10. Definição da Coordenação, Secretaria, Recepcionista. Definição dos valores a pagar por seu trabalho.
> "11. Distribuição da versão preliminar do catálogo e diretório dos participantes. Atualização das demandas e ofertas dos participantes. Recolha de telefones, fax e correio eletrônico de contato.
> "12. Marcação das próximas reuniões e feira
> "13. Avaliação"

Por sua vez, o roteiro elaborado por Heloísa Primavera[30] apresenta os seguintes passos:

"1. Reunir um grupo de umas 20 pessoas, no mínimo, para começar, liderado por 2 a 5 líderes que estejam muito entusiasmados e comprometidos com o processo. Compartilhar os materiais disponíveis, em umas 2 ou 3 sessões antes de começar a 'trocar' em uma feira de lançamento."

"2. Realizar o exercício de 'Reinventar o mercado' ou o exercício das '5 colunas' *todas as vezes que se reúnam*, ainda que pareça inútil e repetitivo. [...] Uma proporção adequada pode ser de 90 minutos para o 'exercício' e 60 minutos para a 'feira' propriamente dita.

"3. Este exercício consiste em enunciar os seguintes itens:

1. Nome e telefone.
2. Atividade principal que desenvolve ou desenvolvia no mercado formal, tanto na área de produção como de serviços.
3. Saberes que pode ensinar aos membros do Nodo ou Clube, sem necessariamente pretender cobrar por isso ou fazê-lo regularmente. Esta atividade contribui imensamente para que as pessoas descubram em que podem ser úteis às outras.
4. Produtos e serviços que está obtendo do Nodo ou da Rede, que eram ao começo inexistentes. (Necessidades satisfeitas hoje na Rede). Este item mostra aos novos participantes que outras pessoas mudaram os seus hábitos de consumo e obtêm da Rede produtos e serviços pelos quais 'pagavam' com dinheiro no mercado formal ou não consumiam.
5. Produtos, serviços ou 'raridades' que queria encontrar mas ainda não encontrou (Necessidades hoje insatisfeitas). Esta é a oportunidade de que outros percebam que eles próprios são nossos provedores 'potenciais'.

"Quando os outros membros escutam os itens 2, 3, 4 e 5, eles podem erguer a mão (silenciosamente) quando lhes interessa produzir ou consumir tal item. Assim se começa a visualizar o novo MERCADO que podem conformar em pouco tempo.

"4. Reunir-se, regularmente, todas as semanas, ainda que haja poucas pessoas. Alcançar o compromisso de que ninguém desista antes de três meses de experiência para que a pessoa tenha a oportunidade de por-se à prova como prossumidor (produtor e consumidor).

"5. . Não esquecer de incluir em todas as sessões alguma atividade recreativa [...] para não reduzir a atividade a um supermercado de reposição.

"6. Adotar, no possível, a coordenação compartilhada [...] com os papéis mínimos de

1. recepcionista (recebe e situa as pessoas),
2. cronometrista (cuida da duração do tempo para que se conclua no horário),

---

[29] Marcos ARRUDA. *Criando a rede de trocas solidárias do rio de janeiro*. Acessível em: http://www.socioeco.org/por/fichas.html

[30] Heloísa PRIMAVERA. *Como formar un primer club de trueque pensando en la economia global.* Acessível em: http://www3.plala.or.jp/mig/howto-es.html

3. secretário (anota os nomes, telefones e ofertas para que depois se confeccione as listas),
4. monitor de qualidade e preço,
5. descobridor de jogos triádicos,
6. condecorador de solidário, empreendedor e político,
7. e animador (que dá a palavra e conduz a reunião). [...]

"Se os sócios contribuem desde o primeiro momento com 0,50C (se são mais de 20) (ou 1C se eles são menos), todas esses funções são então retribuídas de acordo com o total arrecadado e conforme as proporções que cada grupo decidirá."

"7. Insistir na adoção de todas as formas de capacitação que possam contribuir para desenvolver nosso exercício [...] de:

1. capacidade de ser solidários: que se expressa, no mínimo, em consumir o mesmo tanto que se produz (NÃO ECONOMIZAR!)
2. capacidade de ser empreendedores: aumentar gradualmente a quantidade e qualidade de produtos e serviços que nós produzimos e consumimos neste sistema solidário. [...]
3. capacidade de ser socialmente responsáveis (ou responsáveis pelo outro): assumir periodicamente papéis de interesse coletivo como são a difusão do sistema, a negociação de espaços na imprensa, espaços melhores para as feiras, novos sócios com novos produtos, etc."

"Algumas sugestões em negativo ou aspectos a evitar:

"1. Evitar permanecer na função de coordenação quando o grupo já pode mudar a sua condução. [...] o período total não deveria exceder, no máximo, a 8 ou 10 meses.

"2. Evitar ocupar-se de TUDO aquilo que o grupo necessita e ser um 'exemplo' de condução. Como o grupo faz as suas normas, pode-se negociar vários papéis distintos para distintos membros, com rodízio a cada um ou dois meses.

"3. Evitar – absolutamente – ser confundido ou identificado com qualquer corporação, por mais ecumênica que seja esta: religião, partido político, instituição, etc. Todos podem colaborar, sem pretender exclusividade na parceria.

"4. Evitar o controle da informação que conduz à idéia de conspiração. Substitui-lo sempre pela idéia de responsabilidade compartilhada. Cada grupo definirá qual é a melhor expressão desta condição.

"5. Evitar a enfermidade infantil da Rede, também conhecida como Nodismo (ou grupismo). Todos os prossumidores são membros desta grande empresa social virtual e se freqüentamos vários Nodos como prática de rotina, fazemos a prevenção desta terrível enfermidade.

"6. Evitar 'dar aulas' aos novos participantes: somente acompanhá-los em seu descobrimento pessoal. Para isso, recordar a importância que teve, em cada processo, a aprendizagem a partir de resultados não desejados (também conhecidos como 'erros')"

3.5 Sistemas Locais e Internacionais de Intercâmbios Solidários com Créditos Eletrônicos[31]

3.5.1. Uma Introdução Geral

O Sistema de Intercâmbios Solidarius – tecnologia social de economia solidária desenvolvida nos últimos anos por um grupo de colaboradores articulados através do portal solidarius.com.br em parceria com o Instituto de Filosofia da Libertação – é uma forma de integrar estrategicamente diversas modalidades de economia solidária de maneira a compor suas fortalezas e corrigir suas debilidades. A identidade fundamental do sistema reside na afirmação da dádiva de cada participante pela comunidade e na retribuição da comunidade a cada participante, por tudo o que dele recebe. Esta conduta exige o estabelecimento de créditos recíprocos, do participante para com a comunidade e desta para com o participante. Tratando-se de uma comunidade universal, aberta à participação de pessoas de qualquer país, tornou-se necessário criar um sistema adequado de apreciação e registro dos valores econômicos doados à comunidade e dela recebidos. Com essa finalidade, criou-se o Crédito Solidarius, cujo valor é calculado com base em uma metodologia que considera não apenas a paridade de poder de compra entre as moedas, mas igualmente o poder de compra distribuído nas sociedades, como referência de valor para os intercâmbios solidários. Desenvolveu-se, igualmente, uma plataforma de tecnologia da informação, tanto para automatizar o cálculo da conversão de valores, quanto para o registro de operações de retribuição, como também para a autogestão do Fundo Mundial de Economia Solidária, possibilitando que as deliberações sobre a utilização de recursos do Fundo para a cobertura de projetos apresentados pelos participantes sejam tomadas em votações diretas, abertas à todos os membros

[31] Extraído de MANCE, Euclides André. *Constelação Solidarius.* Passo Fundo, IFIBE, 2008, p. 125-143

da comunidade nos diversos países, e que as movimentações dos recursos do Fundo, em operações de microcrédito ou na defesa da soberania econômica das nações, sejam igualmente acompanhadas por todos. [...]

3.5.2 Histórico e Objetivos do Sistema de Intercâmbios Solidarius

O Sistema de Intercâmbios Solidarius – SIS entrou em operação em outubro de 2007, com o início de um experimento envolvendo: a constituição de uma comunidade de intercâmbios, composta por atores de diferentes países; a realização de intercâmbios de valores, produtos e serviços entre os participantes; a criação de um Fundo Mundial de Economia Solidária, organizado em seções nacionais, cujos recursos são movimentados de maneira autogestionária, utilizados para microcrédito, defesa da soberania econômica dos países e apoio a projetos de economia solidária; a adoção de uma Unidade Solidária de Valor Econômico para a conversão das moedas; a criação dos Créditos Solidarius, como signos de valor para o registro das transações; e o desenvolvimento de uma plataforma de tecnologia da informação para suportar o conjunto das operações do sistema de intercâmbios.

Entre os seus objetivos, estavam: desenvolver e consolidar ferramentas e metodologias adequadas a explorar o potencial sistêmico da economia solidária; integrar fluxos econômicos solidários locais e globais em laços de retroalimentação; compor sinergicamente ações de finanças solidárias, comércio justo e consumo responsável, em nível local e global; viabilizar a integração sistêmica de diferentes práticas de economia solidária no campo das finanças, produção, comércio e consumo; produzir uma alternativa real de controle democrático sobre os fluxos de valor econômico no interior da economia solidária, tanto em nível local quanto internacional.

Embora o SIS tenha surgido em 2007, esse experimento remonta a dez anos de diálogos internacionais, recuperando-se acúmulos teórico-práticos de diferentes atores de economia solidária. Neste período, aprofundaram-se as pesquisas sobre como organizar-se redes colaborativas solidárias[32]. [...]

A primeira fase do experimento concluiu-se em julho de 2008, período em que os conceitos e a metodologia foram ajustados. Nesta etapa, houve a criação e o desenvolvimento do Sistema de Intercâmbios Solidarius, organizou-se a Comunidade de Intercâmbios, definiu-se o regulamento operacional e foram produzidas as ferramentas de Tecnologia da Informação necessárias ao seu funcionamento. Começou, então, a segunda fase, dedicada à formalização legal de todos os mecanismos requeridos para a expansão do experimento e o aprofundamento do debate sobre seus horizontes estratégicos. Foi o período de Consolidação Internacional da Metodologia, caracterizada por diálogos com atores diversos nos países já integrados. O Fórum Social Mundial de Belém do Pará marcaria o início da terceira etapa, com a expectativa do envolvimento de um conjunto maior de atores no debate sobre os princípios, metodologia, estratégia e potencialidade da proposta para contribuir na consolidação e expansão global da economia solidária. Esperava-se uma experimentação intercontinental ampliada até o FSM de 2010.

3.5.3 A Metodologia do Sistema de Intercâmbios Solidarius

Baseado nos princípios de solidariedade, autonomia, responsabilidade, reciprocidade na dádiva, retribuição, equidade, subsidiariedade, democracia, sustentabilidade e libertação, o SIS constitui-se de uma Comunidade de Intercâmbios Solidários, gestora de um Fundo Mundial de Economia Solidária, dividido em Seções Nacionais, sob responsabilidade dos participantes de cada país. Toda doação feita ao Fundo em moeda nacional por qualquer participante é registrada em sua conta, sendo nela anotados os Créditos Solidarius correspondentes ao valor da doação efetuada. O Crédito Solidarius corresponde a unidade solidária de valor econômico utilizada pelos participantes para todas as transações econômicas realizadas no SIS. Desse modo, no SIS, as compras, transferências e pagamentos são operados com Créditos Solidarius, anotando-se créditos e débitos nas contas dos participantes, conforme suas transações.
Todas as operações são registradas eletronicamente. Cada participante tem acesso, em tempo real, a extratos que permitem saber: os valores existentes em cada Seção Nacional do Fundo, o valor total do Fundo Mundial em Créditos Solidarius, as transações efetuadas por cada participante e o saldo de Créditos Solidarius em cada conta.

a) Sobre o Valor de Referência dos Créditos Solidarius

O cálculo de conversão das moedas nacionais em Créditos Solidarius é baseado em uma metodologia que considera, tanto a paridade de poder de compra das moedas nacionais, com base em indicadores adotados no Programa das Nações Unidas Para o Desenvolvimento, quanto o poder de compra distribuído em cada país, levando-se em conta o coeficiente de distribuição de renda e o PIB per capita nacionais. Uma vez calculado o fator de conversão para cada país, este é aplicado sobre a cotação internacional da

[32] Parte desta pesquisa, publicamos anteriormente em: *Como Organizar Redes Solidárias*. IFiL, Fase, DP&A, 2003; e *Redes de Colaboração Solidária*. Vozes, 2002.

moeda nele utilizada (considerando-se a média anualizada dessa cotação), chegando-se ao valor de um Crédito Solidarius na moeda de circulação oficial naquele país.

O valor de referência é calculado do seguinte modo:

1) Subtrai-se do valor 1 (um) o coeficiente de Gini, de concentração de renda do país, e aplica-se o resultado sobre o PIB per capita nacional, estimado em paridade de poder de compra. Chega-se assim ao Poder de Compra Distribuído em cada país.
2) Ranqueia-se o conjunto dos países considerando-se esse valor. O valor nominal do poder de compra distribuído do país melhor ranqueado é tomado como referência e associado ao valor 1 (um) e os demais são posicionados, proporcionalmente, em relação a ele.
3) Com base nesses valores de referência assim obtidos, é feita a correção parcial do câmbio comercial entre as moedas nacionais, considerando-se o valor médio pelo qual essas moedas são negociadas no mercado internacional no primeiro dia útil de cada mês ao longo de uma série estatística de um ano (visando reduzir, com essa série estatística, os efeitos especulativos na cotação das moedas, que possam estar ocorrendo quando da sua cotação).

Atualmente, a correção parcial do cambio é feita em 50%, em relação aos valores de referência obtidos, podendo ser ajustada para mais ou para menos, conforme a decisão da maioria dos participantes a cada ano.

b) Sobre as Contas de Créditos, Atores e Responsabilidades

O Sistema de Intercâmbios Solidarius possui um *Fundo Mundial de Economia Solidária*, que é organizado em *Seções Nacionais*, habilitadas a receber doações de participantes integrados no sistema em qualquer país. Os recursos recebidos pelo Fundo, com essas doações, são utilizados na realização de operações de microcrédito, doações a projetos visando promover o desenvolvimento da economia solidária e na defesa da soberania econômica das nações. O participante recebe, em sua conta de intercâmbios, a anotação dos Créditos Solidarius correspondentes à doação que faz em moeda nacional a qualquer Seção Nacional do Fundo Mundial de Economia Solidária.

Cada participante possui uma *Conta de Créditos Solidarius* que lhe permite: fazer operações de pagamento e transferência às demais contas, relacionadas aos intercâmbios de produtos e serviços que realiza com outros participantes; verificar saldos e extratos; obter a relação das transações feitas por todos os atores e o saldo atual de todas as contas, o saldo em moeda nacional das Seções Nacionais do Fundo Mundial, o volume total de Créditos Solidarius já destinado a projetos de economia solidária; apresentar projetos e votar pela aprovação ou não de projetos apresentados; obter a relação atualizada do volume e das operações concluídas e em curso, tanto de microcrédito quanto de defesa da soberania econômica nacional, realizadas com os recursos das Seções Nacionais do Fundo, bem como o volume total de Créditos Solidarius em circulação.

O sistema possui uma *Conta de Projetos,* destinada a receber os Créditos Solidarius de participantes, referentes à doação a projetos por eles apresentados e que foram aprovados coletivamente. Os Créditos transferidos para essa conta não entram mais em circulação.

O sistema possui uma *Conta de Participação Coletiva,* destinada a receber a anotação dos créditos relacionados aos excedentes – depositados no Fundo Mundial – resultantes de operações realizadas em Defesa da Soberania Econômica Nacional, pelo financiamento dos Estados Nacionais, diminuindo-se-lhes a vulnerabilidade frente aos fluxos de capitais internacionais. Os créditos anotados nesta conta são compartilhados integralmente entre todos os participantes uma vez por ano.

O sistema possui uma *Conta de Atualização Monetária* que recebe Créditos Solidarius vinculados: a) ao Fator de Atualização Monetária, relacionado aos projetos de doação aprovados; b) à perda eventual de recursos em moedas nacionais nas Seções Nacionais do Fundo em operações de microcrédito, realizadas em cada país, que, caso ocorram, são cobertas com Créditos Solidarius pelo conjunto de participantes do país em que a perda é verificada.

Cada país possui um *Operador Nacional do Fundo*, eleito pelos participantes daquele país, responsável pelo registro, no sistema eletrônico, tanto das doações recebidas pela Seção Nacional do Fundo daquele país, quanto das operações de microcrédito e doações a projetos realizadas com recursos do Fundo sob sua responsabilidade. Compete-lhe, também, a transferência de recursos do Fundo ao proponente do projeto que tenha sido aprovado pela Comunidade de Intercâmbios. Cabe-lhe, ainda, disponibilizar mensalmente os extratos da conta bancária em que os recursos daquela Seção Nacional do Fundo estão depositados e toda a movimentação feita em microcréditos naquele período, assegurando total transparência de todas as operações realizadas pela Seção Nacional do Fundo para o acompanhamento de cada participante de todos os países.

c) Sobre a Emissão e Anotação dos Créditos Solidarius

A emissão de Créditos Solidarius é realizada diretamente pelos participantes e mediada pelos Operadores das Seções Nacionais do Fundo Mundial. Quando uma doação é feita ao Fundo por qualquer participante, o montante correspondente em Créditos Solidarius é anotado na conta do doador. Cabe ao Operador do Fundo realizar o lançamento, no sistema eletrônico, da doação recebida, sendo automaticamente anotado, na conta do doador, o valor correspondente em Créditos Solidarius.

O participante pode fazer doações a seções do Fundo Solidarius em qualquer país e receberá, em sua conta, a anotação dos Créditos Solidarius correspondentes à doação efetivamente realizada em moeda daquele país ao Fundo, encarregando-se de cobrir custos e taxas para a transferência de valores monetários àquela seção do Fundo.

Para ter a anotação de Créditos Solidarius em sua conta, só há três possibilidades ao participante:

a) fazer uma doação em moeda nacional ao Fundo Solidário, como acabamos de ver, recebendo a anotação do equivalente em sua conta de Créditos Solidarius;
b) fornecer produto ou serviço a algum participante, recebendo dele os Créditos Solidarius correspondentes como retribuição;
c) receber uma transferência de Créditos Solidarius de algum participante.

d) Sobre a Utilização do Fundo Mundial de Economia Solidária

Os recursos em moedas nacionais, acumulados no Fundo Mundial de Economia Solidária em suas Seções Nacionais, podem ser utilizados para o desenvolvimento da economia solidária através de:

a) microcrédito, em que os recursos recebidos pelo demandante são restituídos por ele ao Fundo em moedas nacionais;
b) doações a projetos, mediante sua aprovação coletiva, cujos valores transferidos do Fundo ao beneficiário do projeto são cobertos em Créditos Solidarius pelo proponente do projeto;
c) operações que visem reduzir a vulnerabilidade da economia do país frente aos fluxos de capital financeiro e fortalecer a soberania do país frente aos capitais internacionais.

e) Utilização do Fundo Mundial para Doações a Projetos de Economia Solidária

O participante pode apresentar projetos orçados em moedas nacionais, até o limite equivalente aos Créditos Solidarius que dispõe em sua conta, descontado o valor correspondente ao Fator Anual de Atualização Monetária, para cobertura de atividades, bens e serviços que direta ou indiretamente contribuam para o desenvolvimento da economia solidária em qualquer país. Se o projeto é aprovado, os Créditos Solidarius são transferidos da conta do proponente para a Conta de Projetos. O valor correspondente ao Fator de Atualização Monetária é transferido da conta do proponente para a Conta de Atualização Monetária. O valor em moedas nacionais é transferido da Seção Nacional do Fundo ao proponente do projeto, que deverá destiná-lo conforme o projeto apresentado. A não destinação do recurso, conforme apresentado no projeto, implica no desligamento do participante do sistema de intercâmbios.

O projeto é aprovado ou rejeitado por voto direto dos participantes do sistema de intercâmbios, considerando-se conjuntamente tanto a posição manifesta da maioria simples do total de votantes quanto da maioria simples do total de países (levando-se em conta, para a definição deste segundo critério, a maioria simples de votantes em cada país).

Passados 30 dias do envio do projeto pelo proponente, é acionado um deflator que reduz o coeficiente a ser alcançado para deliberação em 0,5 % ao dia. Com isso, assegura-se o direito de todos poderem exercer o seu voto e, igualmente, que os projetos apresentados possam ser aprovados ou rejeitados, mesmo que a maioria absoluta de participantes não se manifeste sobre eles.

O projeto apresentado deve colaborar para o desenvolvimento da economia solidária, destinando recursos para alguma das seguintes finalidades: aquisição de produtos finais de economia solidária; cobertura de capital de giro (custos fixos, compra de matérias-primas para produção, pagamento de custos de comercialização, tais como transporte, impostos, etc, remuneração de trabalho e outros); investimento fixo (compra de máquinas, equipamentos, reformas de instalação, etc.).

Os custos de transferência de valores monetários entre as seções do Fundo, de um país a outro, para complementar a cobertura de projetos aprovados, são assumidos por todos os participantes do sistema de intercâmbios, sendo considerados anualmente no Balanço Geral do Sistema. Os saldos das Seções Nacionais do Fundo, envolvidos nessa operação, são atualizados no momento de efetuação da transferência.

f) Utilização da Seção Nacional do Fundo para Microcréditos

O país pode comprometer até 50% dos valores de sua seção do Fundo em atividades de microcrédito em moeda nacional, a serem restituídos em moeda nacional ao Fundo. A inadimplência nessas operações, que resulte em perda de recursos do Fundo, será coberta pelo conjunto de participantes daquele país, transferindo-se para a Conta de Projetos, proporcionalmente ao saldo de suas contas, o valor em Créditos Solidarius correspondente à perda apurada.

Os valores monetários da Seção Nacional do Fundo que não estejam utilizados em microcrédito, devem estar depositados em alguma entidade solidária de finanças ou algum banco público, dando-se preferência a depósitos com proteção à inflação e que financiem atividades de interesse social, como proteção ambiental, agricultura, moradia, etc.

Os custos de operação de microcrédito não são cobertos pelo Fundo e tais operações devem, na medida do possível, garantir a atualização monetária da Seção Nacional do Fundo frente à inflação no país.

g) Utilização da Seção Nacional do Fundo para fortalecimento da Soberania Econômica Nacional

Os recursos da Seção Nacional do Fundo poderão ser utilizados para a realização de operações de crédito em favor dos governos, visando à redução da vulnerabilidade econômica do país, assegurando-se sempre a preservação dos valores econômicos do Fundo.

O país pode comprometer até 25% da Seção Nacional do Fundo em operações financeiras que tenham por finalidade reduzir a vulnerabilidade econômica do país frente aos fluxos de capital financeiro e fortalecer a soberania do país frente aos fluxos de capitais internacionais. Neste caso, poderá comprar títulos da dívida pública em operações que permitam liquidez no curto e médio prazos.

A restituição dos recursos ao Fundo é feita do seguinte modo. O valor principal é restituído integralmente em dinheiro e os juros podem ser negociados, para que sejam pagos pelo Estado em dinheiro ou em produtos, serviços e meios de produção.

Caso seja pago em dinheiro, o valor é integralizado no Fundo e os Créditos correspondentes são registrados na Conta de Participação Coletiva. Caso sejam pagos oferecendo-se o valor correspondente em produtos, serviços e bens de produção à Comunidade de Intercâmbios, os participantes que receberem tais meios econômicos deverão retribuir à Comunidade de Intercâmbios o seu valor em Créditos Solidarius, fazendo a transferência dos créditos correspondentes de suas contas para a Conta de Participação Coletiva.

Uma vez por ano, após a realização do Balanço Geral do Sistema, os créditos da Conta de Participação Coletiva serão rateados igualmente entre todos os participantes de todos os países, independentemente dos saldos de suas contas.

Mesmo na condição de credora, a Comunidade de Intercâmbios defende intransigentemente a auditoria das dívidas públicas, internas e externas do conjunto dos países, o cancelamento das dívidas ilegitimamente contraídas e renegociadas e que recursos, na magnitude do volume cancelado, sejam integralmente aplicados em favor do desenvolvimento sustentável e soberano do país, com ações que tanto fortaleçam a economia solidária, dinamizando suas cadeias de produção, comercialização e consumo, quanto diminuam a concentração da renda nacional.

h) Atualização Monetária Anual das Seções Nacionais do Fundo Mundial de Economia Solidária

Uma vez por ano é feita a Atualização Monetária dos Valores de cada Seção Nacional do Fundo Mundial, sendo lançado no sistema, na conta de Atualização Monetária, o incremento do Fundo resultante da correção monetária do depósito bancário ou das atividades de microcrédito realizadas. Lançamentos na conta de Atualização Monetária não ampliam o volume de créditos em circulação, mas apenas atualizam o saldo da Seção Nacional do Fundo.

i) Balanço Geral do Sistema de Intercâmbios

Uma vez por ano é feito o Balanço Geral do Sistema, após a Atualização Monetária dos Valores do Fundo e após a atualização dos indicadores do PIB per capita em paridade de poder de compra, concentração de renda, Poder de Compra Distribuído e atualização do valor dos Créditos Solidarius por país.

Com base nos saldos reais verificados nas Seções Nacionais do Fundo e nos parâmetros atualizados de conversão monetária, calcula-se o total de Créditos Solidarius correspondentes, que são confrontados ao volume total de Créditos em circulação.

Se o volume de Créditos em circulação é superior ao valor econômico correspondente no Fundo Mundial, essa diferença percentual é acrescida aos projetos de doação apresentados, a título de Fator de Atualização Monetária, resultando em um valor adicional em Créditos Solidarius a ser depositado pelo proponente do projeto na Conta de Atualização Monetária, sem que haja o recebimento por ele, em moeda nacional, do valor correspondente a esse fator.

j) O Fator de Atualização Monetária

As Seções Nacionais do Fundo contém os valores monetários correspondentes ao total de Créditos Solidarius em circulação. As moedas nacionais, todavia, estão sujeitas a processos inflacionários, desvalorizando-se frente ao conjunto das mercadorias e frente a outras moedas. A desvalorização de uma moeda em particular frente ao Crédito Solidarius é, parcialmente, captada a cada mês, quando é feita a atualização da cotação internacional das moedas no sistema de conversão. A desvalorização total do conjunto das moedas em relação ao Crédito Solidarius é calculada uma vez ao ano, com a realização do Balanço Geral do Sistema, quando se atualiza o fator de paridade de poder de compra entre as moedas nacionais, com base nas informações adotadas pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento – UNDP, sendo essa variação captada no Fator de Atualização Monetária.

Além disso, se o PIB per capita em paridade de poder de compra em um país se eleva ou a concentração de renda nele diminui, amplia-se o poder de compra distribuído da sua população. Isso, igualmente, altera a correlação de valor, naquele país, entre o Crédito Solidarius e a moeda usada nacionalmente.

Assim, tanto a inflação em um país, que desvaloriza a moeda nele utilizada frente às demais, quanto a melhoria do poder de compra distribuído de sua população, que valoriza naquele país o Crédito Solidarius frente à moeda usada nacionalmente, são captados no Fator de Atualização Monetária. Isso significa que, após o Balanço Geral do Sistema, pode ocorrer que a mesma quantidade de Créditos Solidarius que esteja em circulação passe a valer, em moedas nacionais, um valor maior do que o existente no conjunto das Seções Nacionais do Fundo.

É justamente essa diferença percentual, entre o valor atualizado dos Créditos Solidarius em circulação e o valor monetário do conjunto das Seções Nacionais do Fundo, que determina qual será o Fator de Atualização Monetária usado, naquele ano, para as operações de doação a serem cobertas com Créditos Solidarius pelos proponentes de projetos.

Em outras palavras, se hipoteticamente todos os participantes apresentassem projetos de doação a serem cobertos com Créditos Solidarius no valor total dos recursos existentes nas Seções Nacionais do Fundo, o volume total de transferências realizadas pelos proponentes para a Conta de Projetos e para a Conta de Atualização Monetária seria, exatamente, o volume total dos Créditos Solidarius em circulação.

k) Como o Sistema de Intercâmbios implementa os Princípios da Colaboração Solidária

Quando alguém faz uma doação ao Fundo Mundial de Economia Solidária, o valor doado passa ser utilizado na promoção da economia solidária, do bem-viver de pessoas e comunidades atendidas por atividades de microcrédito solidário e de financiamento a projetos.

Zelando pelo princípio de retribuição, essa doação é registrada como Créditos Solidarius, pois cabe à comunidade retribuir a cada pessoa por tudo o que que dela receba, considerando a disponibilidade dos recursos frente às necessidades de cada uma e de todas as pessoas, na promoção do bem-viver de todas e de cada uma.

Pelo princípio de reciprocidade, sabemos que não há como retribuir a dádiva recebida, mas que somente podemos correspondê-la compartilhando da mesma atitude de promover a libertação de todas as pessoas.

Todavia, pelo princípio de subsidiariedade, quando um participante solicita à comunidade que ela lhe atenda em suas necessidades em favor da expansão da economia solidária, apresentando a esta um projeto a ser viabilizado com recursos do Fundo, cabe à comunidade, pelo princípio de eqüidade, corresponder à solicitação, após deliberar democraticamente sobre o projeto, para que o princípio de autonomia seja preservado.

Não havendo nenhum impedimento a essa justa retribuição, cabe solidariamente o aprovamento do projeto e a doação de recursos do Fundo ao proponente, no limite dos créditos existentes em sua conta, em favor das ações apresentadas no projeto.

l) Orientações para a Realização dos Intercâmbios

O Sistema de Intercâmbios Solidarius adota um conjunto de orientações para a realização dos intercâmbios, visando que eles ocorram dentro um padrão de qualidade ambiental e social e que respeitem a legislação em cada país. Essas orientações podem ser resumidas nas seguintes proposições.

Cada participante é co-responsável, juntamente com os demais participantes de seu país, em promover o equilíbrio do conjunto das transações de seu país em relação aos demais, para que haja um equilíbrio entre o conjunto de compras e vendas externas.
Pode-se intercambiar com Créditos Solidarius tudo que sirva ao bem-viver das pessoas, sejam produtos de economia solidária ou não.
Para atender ao bem-viver de quem demanda, recomenda-se dar preferência aos produtos e serviços da economia solidária, visando igualmente atender ao bem-viver de quem os produz e comercializa.

Recomenda-se dar preferência aos produtos e serviços oferecidos em coordenadas geográficas mais próximas à localização do consumidor, para reduzir-se o impacto ecológico do transporte.

Todos os intercâmbios são de responsabilidade de quem demanda e de quem oferece e estão sujeitos à legislação de cada país.

Se o volume e o valor do intercâmbio possam caracterizá-lo como comércio, deve-se pagar ao fisco nacional todas as taxas devidas, conforme a legislação dos diversos países, considerando o valor do intercâmbio em moeda nacional com base na Unidade Monetária Solidária Mundial.

Solicita-se acondicionar os produtos com embalagens resistentes, leves e ecológicas, para que os produtos não se danifiquem no transporte, reduza-se ao máximo os resíduos gerados e não se encareça o envio.

Recomenda-se registrar com objetividade e clareza no sistema eletrônico a finalidade de cada movimentação de Créditos Solidarius, visando promover a melhor transparência, para todos os participantes, de cada transação efetuada.

Na definição do preço justo para o intercâmbio, recomenda-se explicitar os custos ecológicos de produção e transporte.

Cada participante é responsável pelas operações com Créditos Solidarius que realiza, não sendo possível realizar estornos de transferências e pagamentos efetuados no sistema eletrônico.

m) Como integrar-se à Comunidade de Intercâmbios

Qualquer pessoa, que tenha uma conta de acesso validada em *solidarius.com.br*, comprometendo-se a respeitar os princípios de economia solidária no uso das ferramentas tecnológicas disponibilizadas neste portal, pode solicitar a abertura de uma Conta de Créditos, para participar do Sistema de Intercâmbios Solidarius.

n) Como constituir uma Seção Nacional do Fundo Mundial de Economia Solidária.

Em uma primeira etapa, os participantes de um país se integram ao Sistema de Intercâmbios, cadastrando-se no portal *solidarius.com.br* e solicitando abertura de suas contas de Créditos. Esses participantes, já integrados ao sistema, elegem quem será o Operador da Seção Nacional do Fundo em seu país. Esse operador é validado pela Comunidade Internacional de Intercâmbios. O seu nível de acesso é alterado no sistema eletrônico, habilitando-o a lançar no sistema os registros referentes à Seção Nacional do Fundo sob sua responsabilidade – tais como, o recebimento de doações dos participantes e doações de recursos do Fundo a projetos aprovados pela Comunidade de Intercâmbios.

Em uma segunda etapa, na medida em que a comunidade de intercâmbios naquele país se organiza com maior consistência, elege-se uma entidade formal que, referendada pela Comunidade de Intercâmbios, passa a ser responsável pela guarda dos recursos do Fundo, abrindo-se conta bancária especialmente destinada a esse fim. Tal entidade assume formalmente a responsabilidade de receber as doações dos participantes, realizar a doação de recursos do Fundo aos projetos aprovados pela Comunidade de Intercâmbios, bem como disponibilizar até 50% dos valores do Fundo para atividades de microcrédito a serem realizadas por entidades aptas e a esse fim e até 25% para operações em defesa da soberania econômica nacional. A entidade eleita e referendada somente é investida da condição de Operadora Nacional do Fundo após o registro público de um Termo de Compromisso com a Comunidade de Intercâmbios, comprometendo-se em seguir as normas inscritas neste termo.

4 - O Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário (SCJS) e a comercialização solidária de produtos e serviços[33]

Na primeira parte desta seção veremos **como funciona o comércio convencional**, suas injustiças e quais as **alternativas do Comércio Justo** para o favorecimento dos pequenos produtores e o enfrentamento dessa realidade.

Na segunda parte trataremos do **Comércio Justo e Solidário**, que é **adequação do Comércio Justo aos critérios da Economia Solidária**. Aqui, trata-se de favorecer tanto aos produtores que praticam a economia solidária (pequenos, médios e grandes) quanto aos consumidores, e de transformar o conjunto das relações econômicas para que operem sob o princípio da autogestão e da sustentabilidade ecológica.

Na terceira parte veremos o que é o **Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário** e suas principais características.

4.1 O Comércio Convencional e as Alternativas do Comércio Justo.

4.1.1 O que é Comércio?

O comércio é uma relação social que envolve a compra e venda ou intercâmbio de produtos, serviços e valores.

Na lógica do capitalismo o comércio é injusto e não-solidário, sendo praticado sob relações de concorrência nas disputas de mercado, explorando-se as necessidades de vender ou comprar, em que os ganhadores acumulam riquezas e os perdedores empobrecem ou ficam marginalizados.

[33]MANCE, E.A. *Comércio Justo e Solidário.* Caderno 1. Série Trocando Ideias. Brasília: IMS, 2010

Sob a perspectiva da economia solidária, por outro lado, o comércio deve ser justo e solidário, reafirmando que a dignidade humana está acima dos mercados e que a riqueza socialmente produzida deve ser socialmente compartilhada para o bem-viver de todas as pessoas e para a proteção dos ecossistemas.

As relações de comércio normalmente envolvem, entre outros, os seguintes aspectos:

1. o produto ou serviço a ser comercializado;
2. o lugar para vendê-lo;
3. a sua divulgação;
4. o recebimento dos pedidos;
5. o estabelecimento das condições e formas de pagamento;
6. o financiamento da operação de compra e venda;
7. o recebimento do dinheiro ou do que será oferecido em troca do produto ou serviço;
8. a finalização da venda;
9. o atendimento do pedido, com a entrega do produto ou a prestação do serviço;
10. a sustentação de garantias;
11. a possibilidade de devolução ou troca do produto e/ou restituição de valores;
12. o serviço de atendimento ao cliente ou suporte técnico pós-venda;
13. as condições legais de comercialização e o pagamento dos impostos e taxas respectivos, seguros e custos financeiros de financiamento de operações, etc.

No comércio convencional os atores exercem quatro diferentes papéis:

1. **comprador** – que dispõe de recursos para comprar um bem ou serviço;
2. **vendedor** – que oferece bens e serviços à venda, que tanto pode ser:
   - **varejista**, que vende diretamente aos consumidores; ou
   - **atacadista** ou **distribuidor**, que vende ao varejista ou a outros negócios;
3. **intermediário ou atravessador** – que compra do produtor para revender aos atacadistas e/ou varejistas, sendo que a depender dos países e regiões forma-se uma grande cadeia de intermediários desde a compra do produtor inicial até a venda ao atacadista ou varejista.
4. **produtor** – que cria os produtos e serviços oferecidos pelo vendedor ao comprador. Todo produtor é igualmente vendedor, oferecendo seus produtos aos atacadistas, varejistas, intermediários ou diretamente ao consumidor.

Nas últimas décadas houve a multiplicação de lojas com grandes superfícies de comercialização, dispondo de vasta gama de produtos em um mesmo local para a venda em grandes ou pequenas quantidades, à vista ou a prazo, levando ao desaparecimento simultâneo de muitos atacadistas e varejistas convencionais que não dispunham do mesmo volume de capital e de estrutura física para concorrer com essa nova modalidade de comercialização.

Por outra parte, em certos setores, destaca-se igualmente uma tendência à integração de cadeias produtivas em que um mesmo grupo econômico as controla desde a produção inicial até a venda final, como no caso do café comercializado pela rede Starbucks, que possui mais de 16 mil lojas em 45 países, com faturamento de US$ 6,4 bilhões anuais, atendendo a 50 milhões de consumidores a cada semana em suas cafeterias.

O Comércio Injusto e Não-Solidário

Sob a lógica do capitalismo, o comércio é organizado visando gerar cada vez mais lucro para quem controla os meios de financiamento, distribuição e comercialização.

Entre os maiores beneficiários do comércio mundial está um reduzido número de empresas multinacionais que detêm um poder econômico e financeiro superior ao de muitos países. Essas empresas influenciam nas decisões de organizações internacionais sobre as regras do comércio mundial e exercem forte controle de preços nos mercados locais e internacionais. Em razão disso, os pequenos produtores quase não têm influência nas decisões políticas sobre o comércio e os seus rendimentos ficam achatados em razão dos preços determinados pelas grandes empresas.

Vejamos um exemplo. Em 2008, as receitas da Wal-Mart Stores, maior empresa de varejo mundial, foram de 378 bilhões de dólares, valor superior ao PIB somado de aproximadamente 40% dos países do mundo, isto é, dos 72 países com menor produto interno bruto em todo o planeta. Em 2008, somente 26 países tiveram um PIB maior do que o faturamento mundial do Wal-Mart Stores, que ficou à frente dos PIB's de países como Portugal, Argentina ou Venezuela.

4.1.2 As Alternativas do Comércio Justo

Nascido no final dos anos 50, o Comércio Justo desenvolveu-se ao longo dos anos, compondo diferentes perspectivas de atuação, podendo ser visto de maneira mais restrita, como **atividade comercial**, ou de maneira mais ampla, como **movimento social e econômico**. Destacaremos mais à frente que, *levando em conta o critério da autogestão, apenas uma parte do comércio justo pode ser caracterizada como economia solidária*.

a) O Comércio Justo como Atividade Comercial

Quando a ênfase é posta em seu caráter de **atividade comercial**, afirma-se que o Comércio Justo é uma associação comercial que favorece a produtores dos países do Sul do Mundo, excluídos ou com desvantagens em relação aos mercados convencionais, favorecendo a comercialização de seus produtos e pagando-lhes um preço justo. Os produtos são importados e comercializados nos países do Norte, assegurando-se mercados para produtores fragilizados que não teriam condições de aceder aos canais tradicionais de exportação, ampliando assim as suas condições de sustentabilidade.

Neste horizonte, além do intercâmbio comercial voltado à valorização do trabalho e das expectativas dos produtores e dos consumidores, possibilitando a melhoria da qualidade de vida das pessoas, promove-se igualmente o respeito aos direitos humanos e ao meio ambiente, numa perspectiva de desenvolvimento humano, solidário e sustentável.

Através de alianças entre produtores do Sul do mundo e consumidores do Norte, o Comércio Justo contribui para que:

1. os camponeses e os pequenos produtores das zonas mais pobres do mundo tenham condições para viver dignamente do seu trabalho;
2. sejam reforçados e desenvolvidos métodos de produção agrícola e artesanal que valorizem as culturas e saberes locais e que respeitem o meio ambiente;
3. os consumidores obtenham produtos de qualidade, com a garantia de terem sido respeitados os direitos dos trabalhadores e o meio ambiente;

Ao longo do tempo, todavia, a prioridade dada nas vertentes dominantes do Comércio Justo a aspectos estritamente comerciais, com a ênfase em aumentar-se os volumes comercializados levou a adoção de procedimentos de *franchising* e a acordos com grandes superfícies e com redes convencionais de comércio no varejo. A ênfase na certificação por terceira parte acabou por fragilizar as relações qualitativas com produtores envolvidos, uma vez que o selo atribuído com esse mecanismo ao produto tende a substituir o intercâmbio direto entre produtor vendedor para a avaliação de conformidade em relação aos critérios do Comércio Justo.

b) O Comércio Justo e o Desenvolvimento Sustentável

Por outra parte, no final dos anos 90, atores do Comércio Justo aprofundaram sua reflexão sobre o desenvolvimento sustentável e os desafios da expansão do comércio justo, destacando:

1. que a oferta geral do conjunto dos produtores é maior do que o volume absorvido no comércio justo Norte-Sul;
2. que parte expressiva da produção desses produtores continua sendo vendida no mercado convencional local, injusto e não-solidário;
3. que a estratégia de ampliar as exportações do Comércio Justo cada vez mais poderia levar ao risco dos produtores ficarem dependentes das vendas a consumidores do Norte como condição de sustentação de suas próprias atividades e de ampliarem o impacto ambiental causado pelo transporte intercontinental de mercadorias.

Aprofunda-se, então, o debate sobre a soberania alimentar, o desenvolvimento local, o consumo sustentável e o acesso aos produtos do comércio justo pela população mais pobres dos próprios países.
No enfrentamento desses problemas e desafios surgem iniciativas para o desenvolvimento de **mercados locais de comércio justo**. Assim, práticas de agricultura familiar apoiadas pela comunidade, experiências comunitárias de apoio a comercialização, organizações de caráter regional campo-cidade e articulações de redes internacionais no sul do mundo abrem novas perspectivas ao comércio justo.

Ações de **Comércio Justo Sul-Sul** passam a ser desenvolvidas em países da América Latina, África e Ásia visando:

1. gerar mercados locais e regionais mais próximos aos produtores;
2. divulgar o comércio justo para os consumidores destes países e integrá-los no circuito do comércio justo;
3. articular produtores e consumidores nos próprios territórios;
4. fortalecer a comercialização entre países de uma mesma região, criando assim novas oportunidades para os produtores já inseridos no comércio justo norte-sul e para produtores que não atuam no mercado internacional.

Tratava-se, portanto, de fortalecer o comércio justo Sul-Sul e manter o comércio justo Norte-Sul como ação complementar, como instrumento de solidariedade entre as nações.

Por sua vez, a perspectiva comércio justo local em países do Norte centrava-se, inicialmente, na motivação de proteger formas tradicionais de produção artesanal e da pequena agricultura familiar, evoluindo depois na busca de uma transformação social mais abrangente.

Por fim, a compreensão de que o desenvolvimento econômico sustentável do conjunto dos países, tanto no Norte quanto no Sul, requer a transformação das relações sociais e econômicas injustas e ecologicamente danosas neles existentes colaborou na percepção de que o comércio justo deve ser parte de um movimento social e econômico mais amplo, voltado a promover o desenvolvimento sustentável em todos os países.

c) O Comércio Justo como Movimento Social e Econômico

Quando a ênfase é posta em seu caráter de **movimento social e econômico,** afirma-se que o Comércio Justo pretende construir uma alternativa ao comércio convencional, tanto nos países do Sul quanto do Norte, orientando-se por valores éticos, sociais e ambientais, promovendo o desenvolvimento sustentável das comunidades locais, o que implica no trabalho digno para todas as pessoas e na adequação das atividades econômicas às suas necessidades e interesses. Assim, através da prática comercial, do trabalho de sensibilização e da mobilização social busca-se transformar os atuais modelos de relações econômicas e, igualmente, participar na construção de alternativas economicamente viáveis, socialmente justas e ecologicamente sustentáveis.

Nesta perspectiva o comércio internacional é somente um complemento do comércio local e não deve ser considerado como um motor prioritário de desenvolvimento dos países pobres. Procura-se, portanto, diminuir a dependência dos produtores do Sul em relação ao mercado internacional e, igualmente, modificar as relações comerciais internacionais injustas, particularmente as políticas da Organização Mundial do Comércio que as legitimam.

Reconhecendo que tanto no Sul quanto no Norte do mundo existem agricultores e artesãos fragilizados, o Comércio Justo fomenta igualmente, como alternativa ao comércio convencional, a aliança entre produtores e consumidores de uma mesma região ou país na prática do preço justo e na promoção das cadeias curtas, com menor impacto ambiental no deslocamento dos produtos. Assim, embora o Comércio Justo tenha surgido como forma de apoiar aos camponeses e artesãos da África, América Latina e Ásia, algumas de suas vertentes passaram a apoiar também a produtores no Norte.

Nesta perspectiva, enfatiza-se:

1. a auto-organização dos agricultores na defesa dos seus cultivos e formas tradicionais de produção no horizonte da sustentabilidade ecológica, no fortalecimento dos diversos canais de comercialização e na justa distribuição da riqueza produzida pelo trabalho;
2. o surgimento de atores críticos em toda a cadeia econômica, promovendo-se práticas alternativas, articuladas em redes locais e globais;
3. a mobilização social na construção de uma outra economia, na perspectiva global de mudança nos âmbitos da produção, transformação, distribuição, comércio e consumo, tanto locais quanto internacionais;
4. a ligação direta entre o produtor e o consumidor;
5. a proteção e valorização da biodiversidade;
6. a luta contra o patenteamento dos organismos vivos e contra à produção comercial de organismos transgênicos, isto é, de organismos geneticamente modificados.

d) Os Princípios e Objetivos do Comércio Justo

Os princípios básicos do Comércio Justo são:

- Fins éticos, com o respeito e a preocupação pelas pessoas e pelo ambiente, colocando as pessoas acima do lucro;
- O estabelecimento de boas condições de trabalho, utilizando-se materiais, tecnologias e práticas apropriadas, e o pagamento de um preço justo aos produtores e produtoras (um preço que assegure um rendimento digno, a proteção ambiental e a segurança econômica);
- A oferta de pré-financiamento ou de acesso a outras formas de crédito;
- A transparência quanto à estrutura das organizações e a todos os aspectos da sua atividade, e a informação mútua entre todos os intervenientes na cadeia comercial sobre os seus produtos ou serviços e métodos de comercialização;
- O fornecimento de informação ao consumidor sobre os objetivos do Comércio Justo, a origem dos produtos ou serviços, sobre os produtores e a estrutura de preços;
- A promoção de atividades de sensibilização e de campanhas, tanto junto aos consumidores (para realçar o impacto das suas decisões de compra), quanto junto às organizações (para provocar mudanças nas regras e práticas do comércio internacional);
- O reforço das capacidades organizativas, produtivas e comerciais das produtoras e dos produtores através de formação, aconselhamento técnico, desenvolvimento de mercados sociais e novos produtos solidários;
- O envolvimento de todas as pessoas (produtores, voluntários e empregados) nas tomadas de decisão que os afetam no seio das suas respectivas organizações;
- A proteção e a promoção dos direitos humanos, nomeadamente os das mulheres, crianças e povos indígenas, bem como a igualdade de oportunidades entre os sexos;
- A proteção do ambiente e a promoção de um desenvolvimento sustentável;
- Respeito às reivindicações dos povos nativos sobre terras e recursos de importância vital para o seu modo de vida;
- O estabelecimento de relações comerciais estáveis e de longo prazo;
- A produção tão completa quanto possível dos produtos comercializados no país de origem;
- Respeito à Identidade Cultural dos Produtores, com a produção e desenvolvimento de produtos próprios à tradição cultural dos produtores e feitos com base em seus próprios recursos naturais; com o emprego dos conhecimentos artísticos, tecnológicos e organizativos dos produtores, a fim de preservar-se e desenvolver-se sua identidade cultural.
- Ampliar as oportunidades de comercialização para produtores vulnerabilizados, pagando-lhes um preço justo por seus produtos e serviços;
- Eliminação dos intermediários não produtivos;
- Fazer com que as práticas comerciais evoluam para a sustentabilidade e a incorporação dos custos sociais e ecológicos, para a tomada de consciência das pessoas e para a modificação das legislações nacionais e internacionais a esse respeito;
- Gerar consciência nos consumidores acerca do poder que têm de atuar em favor de intercâmbios econômicos mais justos;
- Implementar estratégias que busquem o equilíbrio entre os mercados locais e internacionais;
- Promover relações de equidade de gênero e o fim de preconceitos e discriminações;
- Favorecer a expressão das culturas e valores locais, no marco de um diálogo intercultural;
- Promover o desenvolvimento integral em nível econômico, organizativo, social, político e cultural.

e) Linhas Estratégicas de Atuação do Comércio Justo

O Comércio Justo evoluiu de maneira diversa nos vários países, havendo hoje linhas distintas de atuação estratégica.
A mais conhecida e disseminada está centrada na exportação dos países do Sul para o Norte, focada nos benefícios econômicos gerados aos produtores. Defende a presença dos produtos do Comércio Justo nos supermercados, hipermercados ou grandes superfícies, criando parcerias com os atores da Economia de Mercado para alavancar as vendas dos produtos certificados.
Outra delas, além da cooperação Norte-Sul, enfatiza:

1. o envolvimento no comércio justo dos diversos atores responsáveis pela produção, transformação, distribuição, comercialização e consumo nos territórios locais, respeitando-se os critérios do comércio justo para esse envolvimento;
2. a geração de benefícios para todos esses atores; a criação e desenvolvimento de alternativas ao comércio hegemônico e o desenvolvimento de mercados justos locais, tanto no Sul como no Norte;
3. o estabelecimento de alianças com movimentos sociais críticos ao modelo de globalização neoliberal; a exclusão de parcerias com multinacionais e grandes empresas; o fortalecimento do setor da Economia Solidária em todos os países.

f) Algumas Diferenças de Perspectiva no Interior do Comércio Justo

Embora compartilhem dos mesmos princípios de base, há perspectivas distintas no seio do Comércio Justo, como resultado de sua própria evolução. Embora tenham muito em comum, essas vertentes divergem particularmente sobre alguns aspectos. Algumas dessas divergências são apresentadas no quadro abaixo.

Prioridades	Disputar o mercado convencional com os *atores de mercado* e/ou realizar alianças com estes, de forma a aumentar as próprias vendas.	Construção de mercados solidários (por exemplo, mercados rurais de pequenos produtores familiares, lojas de comercio justo nas cidades, feiras de produtos agroecológicos familiares o artesanais, etc)
	Adoção de medidas que aliviem as condições de pobreza, centradas na eficiência dos meios de produção e comercialização, tendo como alvo o mercado convencional. Incrementar o resultado das práticas comerciais	Elevação do bem-viver das pessoas pela reconstrução das cadeias produtivas, de comercialização e consumo, tendo em conta a produção sob demanda, os mercados solidários e o consumo crítico. Fortalecer procesos de educação para o consumo responsável, e para a transformação de estruturas socio-económicas
Estratégia	A ênfase dada ao Comércio Justo Sul/Norte e sua consequência na reprodução da dependência dos produtores do Sul do mundo frente aos mercados dos países desenvolvidos. O Comércio Justo como prática comercial direccionada para atender a nichos de mercado Parcerias com as empresas transnacionais para incluir alguns produtos alimentares no circuito do Comércio Justo.	Promover iniciativas de comércio local e conexões em redes de comercialização de proximidade, em qualquer continente, de forma a que sejam convertidas em práticas de Comércio Justo. O Comércio Justo como elemento de transformação político e social, visando relações comerciais justas e solidárias, nos quadros de um processo mais amplo de mobilização social. Aliança com movimentos sociais que promovam a Soberania Alimentar e o desenvolvimento sustentável.
Comercialização dos produtos	Através das grandes cadeias de comercialização ou grandes superfícies (como os hipermercados multinacionais). Reprodutora da lógica de massificação do consumo	Através de mercados solidários, nas lojas de Comércio Justo, em cooperação com outros espaços solidários (cooperativas, associações...) mas também em parceria com o pequeno comercio tradicional que está sendo vitimado pelo atual modelo dominante. A comercialização solidária como promotora da sustentabilidade

Certificação e Garantia	Garantir a expansão de um consumo massivo dos produtos certificados Atribuição de selos de comércio justo a produtos de multinacionais ou de grandes corporações, que passam a veicular essa informação em suas campanhas filantrópicas, mesmo que o conjunto de suas atividades provoque impactos negativos de caráter ambiental e social nos territórios em que atuam. Certificação de 3ª parte, garantido-se o cumprimento de um determinado elenco de critérios na produção das mercadorias, certificados por um terceiro ator credenciado que não seja o produtor ou comprador, possibilitando que as mercadorias sejam consideradas de comércio justo, independentemente de quem as produza ou comercialize.	Garantir a identidade de um projeto comum. Não atribuir selos de comércio justo aos produtos das multinacionais, já que o conjunto das suas atividades provoca impactos negativos de caráter ambiental e social nos territórios em que atuam. Sistemas Participativos de Garantia - assegurando-se a participação de todos os interesados (produtores, consumidores, comunidades, etc.) com procedimentos adaptados a diferentes realidades sócio-culturais, fundando-se na visão compartilhada, participação, transparencia, confiança e processo pedagógico, controle social e responsabilidade solidária, em que a credibilidade resulta da participação direta dos interesados em ações coletivas para avaliar a conformidade dos fornecedores às normas acordadas, havendo o compromisso em garantir-se o cumprimento permanente das exigências estabelecidas.
Participação dos atores	Os produtores como principais beneficiários e responsáveis pela promoção do Comércio Justo	Desenvolvimento de práticas transformadoras na organização de toda a cadeia - da produção ao consumo, de forma a implicar e beneficiar a todos os atores, face às formas capitalistas dominantes.
	Empresas capitalistas ocupam-se da transformação dos produtos. O consumidor como parte de um mercado segmentado.	Busca de soluções para que os produtores locais se apropriem do processo de transformação dos produtos ou que a transformação seja realizada por empreendimentos de Economia Solidária. O consumidor como ator social.

g) Atores do Comércio Justo e seus Colaboradores

Entre as instituições do Comércio Justo que agrupam atores específicos, podemos citar as seguintes:

Organizações de Produtores: empreendimentos produtores e entidades de sua articulação, que representam os interesses de seus associados nas negociações no interior do movimento do comércio justo e nas relações interinstitucionais com outros atores;

Organizações de Consumidores: entidades de consumidores (associações, cooperativas, etc.) que promovem o comércio justo e a conscientização dos consumidores em relação ao Consumo Ético e Responsável, bem como contribuem na sensibilização da sociedade frente ao sistema injusto de comércio local e internacional.

Organizações e Empresas de Certificação: organizações que atestam que os produtos certificados cumprem as regras do Comércio Justo, para que possam ser comercializados na grande distribuição facilitando a sua identificação pelo consumidor.

Importadoras do Comércio Justo: compram dos produtores do Comércio Justo e distribuem os produtos nos mercados através de distribuidoras, lojas e pontos de vendas no varejo;

Lojas de Comércio Justo: realizam a venda direta aos consumidores. Geralmente são abastecidas pelas centrais de compras, mas também podem manter relações diretas com os produtores;

Distribuidoras e Pontos de Venda: incluem os parceiros comerciais das organizações de Comércio Justo que operam a distribuição dos produtos no mercado aberto para a sua maior difusão possível.

Empresas Comerciais: entidades privadas que atuam na perspectiva do Comércio Justo.

Organizações Colaboradoras: contribuem com aporte econômico ou técnico e na promoção do Comércio Justo.

Governos: administrações que colaboram regulando o mercado com base nos critérios sociais e ambientais do Comércio Justo ou estabelecendo um marco jurídico para o Comércio Justo.

h) Os Organismos Internacionais de Comércio Justo

Ao longo da história do Comércio Justo, surgiram diversas instituições ou redes em nível internacional, sob a forma de associações (de importadoras, lojas de Comércio Justo e outras), entidades coordenadoras nacionais e redes colaborativas de trabalho, refletindo os objetivos específicos dos diferentes atores integrantes do movimento. Entretanto, nenhuma destas formas organizativas vincula ou representa a totalidade das experiências existentes no Comércio Justo.

Algumas das mais conhecidas são:

FLO - Fairtrade Labelling Organizations International: organismo internacional de certificação de terceira parte do comércio justo, criado em 1997, que atua com um determinado elenco de produtos alimentícios. É composta por 3 redes de produtores e 20 iniciativas nacionais de etiquetagem;

WFTO – World Fair Trade Organization (antigo IFAT - International Federation for Alternative Trade) é a Federação Mundial para o Comércio Alternativo, criada em 1989, que integra mais de 270 organizações de produtores em 60 países no Sul e organizações de apoio ao Comércio Justo no Norte, visando ampliar a comercialização desses produtos em mercados no Norte.

EFTA - European Fair Trade Association: Federação Européia do Comércio Justo, criada em 1990, agrupa 12 centrais de importação em nove países europeus, articulando mais de 600 produtores em todo o mundo, facilitando o intercâmbio de informações entre seus membros e realizando campanhas de informação e pressão na Europa.

FTF – Fair Trade Faderation: Federação do Comércio Justo, criada em 1994, com o nome Organização do Comércio Alternativo da América do Norte, é uma associação de produtores, varejistas e vendedores nos Estados Unidos. Favorece a relação entre pequenos produtores e consumidores, educando sobre a importância da escolha de produtos certificados do comércio justo.

NEWS! - Network of European World Shops: é uma rede de "Lojas do Mundo" na Europa, criada em 1994, com cerca de 3 mil lojas em 13 países que vendem produtos do comércio justo.

FINE – é um grupo de trabalho que reúne, desde 1998, as organizações FLO, WFTO (antigo IFAT), NEWS! e EFTA, com a finalidade de desenvolver um sistema de monitoramento integrado para o conjunto do movimento de Comércio Justo. A partir de 2004, organizou um escritório em Bruxelas para coordenar atividades de *advocacy* do comércio justo em nível europeu e internacional.

RELACC - Rede Latino-americana de Comercialização Comunitária, criada em 1991, atua com serviços de formação, capacitação técnica, assessorias e informação a Redes Nacionais de Comercialização Comunitária integradas por organizações de produtores, consumidores, artesãos e instituições de apoio e serviços, entre as quais REMECC México, REMACC Guatemala, COMAL Honduras, CORDES El Salvador, RENICC Nicaragua, PROCOSOL Panamá, REDCOM Colombia, RELACC Perú, RENACC Bolivia, MCCH Ecuador, FUNDECA Paraguay e CORPROCE Equador.

CLAC – Coordenadora Latinoamericana e do Caribe de Pequenos Produtores de Comércio Justo, criada em 2004 a partir de um percurso iniciado em 1996. É uma instância de representação, coordenação, intercâmbio e colaboração para o fortalecimento das organizações de tipo cooperativo de pequenos produtores da América Latina e do Caribe no marco do Comércio Justo. Compõe-se de aproximadamente 300 organizações de pequenos produtores de 21 países da América Latina e Caribe. O total de famílias de pequenos produtores associados alcança a 200 mil e envolve ao redor de um milhão de pessoas.

AFN - African Fairtrade Network – Rede Africana de Comércio Justo, criada em 2006, integra 164 organizações de produtores certificados e 43 organizações registradas em 24 países africanos.

NAP - Network Asian Producers - Rede de Produtores Asiáticos, criada em 2005, integra 209 membros de diferentes países da Asia com base nos princípios do Comércio Justo.

ECJ - Rede Espaço por um Comércio Justo - criada em 2006, defende uma abordagem do Comércio Justo enraizada na Economia Social e Solidária e na Soberania Alimentar. Conta com cerca de 30 organizações em Espanha e 3 Portugal.

I) A Trajetória do Comércio Justo

Em 1964, na Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento, os países do Sul propuseram que as relações comerciais internacionais fossem mais justas, o que favoreceria ao desenvolvimento de todos, especialmente dos países mais pobres. E ergueram o lema: "Queremos Comércio, não ajuda!".

Naquela época, organizações solidárias às populações dos países do Sul já haviam iniciado a importação de artesanatos para vendê-los na Europa. Seus participantes usavam catálogos para divulgar os produtos junto a familiares, amigos e colegas de trabalho. De lá para cá, o Comércio Justo se profissionalizou, especializou e cresceu com grande velocidade, como vemos com alguns exemplos na linha do tempo abaixo.

Anos 50	Iniciativas pessoais de missionários levando artesanato comprado em países do sul para vender em países europeus. Algumas iniciativas de comércio isoladas já se enquadravam num espírito de solidariedade, por oposição às doações de caridade. Ainda nos anos 50 tem-se as pioneiras *Ten Thousand Villages* nos EUA e *Oxfam* britânica, na Europa;
Anos 60	Iniciaram-se campanhas de sensibilização sobre as desigualdades mundiais provocadas pelo comércio internacional; Em 1964 realiza-se a 1ª Conferência da UNCTAD - Comércio e Desenvolvimento das Nações Unidas, mencionada acima. Ainda nesse ano, a Oxfam criou a primeira organização de Comércio Justo e nasceu na Holanda a importadora Fair Trade Organisatie. Em 1969 foi inaugurada a primeira loja de comércio justo em Brenkelen, na Holanda, vendendo somente produtos de pequenos produtores selecionados com critérios sociais e ambientais;
Anos 70	Surgem outras lojas de comércio justo na Europa.
1973	Primeira importação de café no circuito do Comércio Justo, proveniente da Guatemala;
1988	Surge a marca Max Havelaar, primeira marca registrada do Comércio Justo, aplicada ao café - fruto de uma parceria de organizações mexicanas e holandesas. Nos anos seguintes, produtos de Comércio Justo passam a ser comercializados em grandes canais de distribuição;
1990	Criada a European Fair Trade Association (EFTA), que congrega nove centrais nacionais de importação, abastecendo as redes de comércio justo. Novas certificadoras nacionais e entidades internacionais são criadas nos anos seguintes.
1999	Contabiliza-se a existência de 3 mil lojas de comércio justo em 18 países na Europa
2000	1. Produtos com selos solidários no grande mercado alcançam 70 mil pontos comerciais na Europa, América do Norte e região do Pacífico; 2. Mais de cinco milhões de produtores e suas famílias nos países do Sul integrados no comércio justo; 3. Sistemas Nacionais de Comércio Justo e Solidário começam a ser desenvolvidos em países do Sul (que até então figuravam somente como produtores);
2006	Organizações de Comércio Justo em Espanha colocam em causa o impacto das vendas dos produtos do Comércio Justo na grande distribuição alimentar e manifestam-se contra ao selo da certificadora FLO. É criada a Rede "Espacio por um Comercio Justo" que nos anos seguintes avança no diálogo com organizações de França e Itália.
2007	Faturamento Anual do Comércio Justo Certificado pela FLO alcança a marca de 2,3 bilhões de Euros.

4.2 O Comércio Justo e Solidário

4.2.1 O que é o Comércio Justo e Solidário

Levando em conta a trajetória e as diferentes estratégias do comércio justo, organizou-se no Brasil o **Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário**, com vistas a assegurar direitos e deveres aos Empreendimentos Econômicos Solidários e seus parceiros, tanto entidades comerciais, quanto organismos de certificação e entidades de apoio e fomento.

A principal diferença em relação ao comércio justo é que o ***Comércio Justo e Solidário*** *adota a autogestão nos marcos da economia solidária como elemento central de sua própria identidade e enfatiza que devem ser*

igualmente solidárias todas as relações econômicas no interior das cadeias de produção, comercialização e consumo.

Trata-se, portanto, do fluxo comercial diferenciado, baseado no cumprimento de critérios de justiça e solidariedade nas relações comerciais, que resulte na participação ativa dos Empreendimentos Econômicos Solidários por meio de sua autonomia.

a) Os Princípios do Comércio Justo e Solidário

As atividades de produção, transformação, distribuição, comercialização e/ou consumo pautam-se pelos seguintes princípios:

1. Fortalecimento da **democracia**, autogestão, respeito à liberdade de opinião, de organização e de identidade cultural no desenvolvimento das atividades relacionadas à produção e à comercialização justa e solidária.

2. Garantia de **condições justas de produção**, trabalho, remuneração, agregação de valor e comercialização, bem como o equilíbrio e respeito nas relações entre os diversos atores, visando a sustentabilidade econômica, sócio-ambiental e a qualidade do produto em toda a cadeia produtiva.

3. Apoio ao **desenvolvimento local** em direção a sustentabilidade, de forma comprometida com o bem-estar sócio-econômico e cultural da comunidade, promovendo a inclusão social através de ações geradoras de trabalho e renda, manutenção e recuperação da biodiversidade.

4. Respeito ao **meio ambiente**, primando pelo exercício de práticas responsáveis e sustentáveis do ponto de vista sócio-ambiental.
5. Respeito a diversidade, garantia de equidade e não discriminação, promovendo a equidade entre todas as pessoas, empreendimentos e entidades e a não discriminação em geral, particularmente em relação a sexo, raça, religião, geração, posição política, procedência social, naturalidade, escolha sexual, estado civil ou a ser portador de necessidades especiais.

6. Garantia de **informação ao consumidor**, primando pela transparência nas relações de produção, comercialização e consumo, bem como pelo respeito aos direitos dos consumidores e pela educação para o consumo solidário.

7. Estímulo à **integração de todos os elos da cadeia produtiva**, garantindo uma maior aproximação entre todas as pessoas e entidades a ela ligadas.

b) O Preço Justo

No comércio convencional, tanto interno quanto entre as nações, os preços dependem de vários fatores, tais como a oferta, a procura, a especulação, a gestão de interesses das multinacionais e dos governos. Os direitos e interesses dos produtores e consumidores normalmente nem são considerados e ficam prejudicados.

Já no Comércio Justo e Solidário assume-se o compromisso de estabelecer-se **preços justos**, que:

1. ofereçam uma remuneração justa ao produtor e um preço justo ao consumidor, visando a garantia do bem-viver de todos;
2. sejam formulados de comum acordo entre produtor, comerciante e consumidor;
3. assegurem a sustentabilidade ecológica e econômica das atividades de produção, comercialização e consumo, cobrindo-se todos os custos relacionados à proteção dos ecossistemas e à sustentação do empreendimento;
4. assegurem a expansão colaborativa das atividades da economia solidária, reorganizando-se de maneira justa e solidária as cadeias de produção, comercialização e consumo.

Em algumas situações, para os consumidores, os preços do Comércio Justo e Solidário são mais baratos que os do mercado convencional, pois são eliminados os atravessadores e especuladores que encarecem os preços com a intermediação. Em outros casos, entretanto, os preços são um pouco mais elevados, pois não ocorrem a exploração dos trabalhadores ou a degradação dos ecossistemas, normalmente praticadas para a redução de custos no mercado convencional. A variação dos preços também depende dos métodos de produção utilizados que, no caso da agricultura orgânica, garantem produtos de melhor qualidade para a saúde e não agressivos aos ecossistemas.

Mas sempre que os volumes comercializados no Comércio Justo e Solidário sejam maiores ou assegure-se uma demanda sustentada, verifica-se uma tendência de redução de preços, assegurando-se a mesma qualidade técnica, ecológica e solidária dos produtos e processos de pequena escala. Todavia esse crescimento também exige maior atenção no aprofundamento dos princípios e valores que orientam a produção para que seja um crescimento sustentável.

c) A Cadeia Comercial Justa e Solidária

A cadeia do Comércio Justo e Solidário compõe produtores, comerciantes e consumidores. Vejamos quem são, como devem atuar e quais os seus desafios.

Produtores : são todos que geram produtos ou serviços que atendem aos consumidores.

O seu papel implica em atuar:

1. Em um ambiente de bem estar social;
2. Com dignidade humana e profissional;
3. Com respeito aos trabalhadores e trabalhadoras;
4. Em uma estrutura organizacional horizontal, transparente e democrática;
5. Com igual respeito e valorização de homens e mulheres;
6. Com seus filhos e demais crianças da comunidade estudando e brincando;
7. Respeitando o meio ambiente;
8. Com valorização da sua cultura e do conhecimento local;
9. De maneira integrada e preocupada com a comunidade a que pertencem. e com as problemáticas e lutas mais globais que os afetam

Alguns desafios da produção solidária

1. Formalizar seus empreendimentos;
2. Produzir com qualidade e em quantidade adequada, de forma a atender às exigências do comércio justo e solidário;
3. Buscar assessoria técnico-profissional (incubação, capacitação técnico-mercadológica, educação, etc.) e cursos de formação para melhoria do processo produtivo;
4. Buscar linhas de crédito que permitam o acesso a tecnologias e a equipamentos;
5. Desenvolver e exercitar a cultura cooperativa e associativa;
6. Respeitar a legislação ambiental e, quando possível, fazer mais do que o exigido para proteger o meio ambiente;
7. Exercitar a construção conjunta do preço justo e exigir o seu pagamento efetivo;
8. Criar canais de aproximação com consumidores finais e formas alternativas para escoamento da sua produção.

Comerciantes: são todos os compradores que comercializam os produtos oriundos dos produtores primários, varejistas ou atacadistas, operando a venda em lojas, feiras, por catálogos, na Internet, etc.

O seu papel implica em atuar:

- Respeitando e valorizando o produtor;
- Pagando um preço justo;
- Mantendo uma relação comercial duradoura;
- Não praticando a consignação, exceto quando de comum acordo, compartilhando riscos e resultados;
- Garantindo a informação ao consumidor sobre o Comércio Justo e Solidário, quem são os produtores, sobre o produto e sobre a composição do preço final.

Alguns desafios da Comercialização Justa e Solidária:

1. Criar canais integrados de comercialização de produtos provenientes da produção solidária, da agricultura familiar, da produção orgânica, etc.;
2. Ampliar o público consumidor, sensibilizando para o consumo solidário e responsável, via estratégias combinadas de abertura e integração de diferentes canais de comercialização e campanhas de comunicação e educação;
3. Fomentar a criação de espaços específicos de comercialização de produtos solidários.
4. compatibilizar sempre escalas de comercialização com o aprofundamento dos princípios e valores do Comércio Justo e Solidário

Consumidores: podem ser quaisquer pessoas, físicas ou jurídicas, que consumam bens e serviços, tais como: empresas, governo (compras públicas), profissionais de qualquer área, produtores, comerciantes, crianças, jovens e idosos.

O seu papel implica em atuar:

- Assumindo sua co-responsabilidade na concretização da cadeia comercial justa e solidária, através do exercício do Consumo Responsável e Solidário, pois em *cada ato de consumo apoiamos uma cadeia inteira, que pode estar baseada na exploração de pessoas e na degradação dos ecossistemas ou baseada na justiça e solidariedade.*
- Consumindo de modo a preservar o equilíbrio ecológico e a promover o bem-viver de todos.

Alguns desafios do consumo responsável e solidário:

1. A adoção, por parte de entidades públicas e privadas, da prática de compras institucionais éticas e solidárias, particularmente para produtos de consumo interno constante, mas igualmente para seus eventos e outras atividades ocasionais;
2. Os consumidores devem exigir dos produtores e comerciantes a transparência em relação à composição do preço e ao processo produtivo dos itens comercializados;
3. Colaborar na realização de campanhas de promoção do Comércio Justo e Solidário e de educação para o Consumo Responsável e Solidário, visando consolidar o movimento e ampliar seu mercado consumidor;
4. Educar a sociedade de que "comprar" não é simplesmente uma opção monetária, mas que apresenta implicações sociais e ambientais, cabendo ao consumidor perguntar-se sobre o "custo humano" associado à comercialização de produtos a preços muito baixos no mercado convencional, os quais podem dissimular práticas de desrespeito pelos direitos dos trabalhadores e de degradação ambiental.

d) O Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário e os Selos de Qualidade.

Uma das estratégias voltadas ao Comércio Justo e Solidário, a exemplo do que ocorre no Brasil, está relacionada à implantação e consolidação de Sistemas Nacionais de Comércio Justo e Solidário. O sistema nacional possibilitará que Empreendimentos Econômicos Solidários, que cumpram os critérios nele estabelecidos, possam utilizar o Selo Organizacional para a sua divulgação institucional. Igualmente possibilitará que os produtos desses empreendimentos possam ser etiquetados com o Selo de Produto ou Serviço do Comércio Justo e Solidário, desde que cumpridas as normas estabelecidas para esse fim, agregando um importante diferencial na comercialização dos produtos e serviços da economia solidária no país.

O Sistema Nacional do Comércio Justo e Solidário assegurará legalmente que os selos sejam utilizados somente pelos empreendimentos habilitados, ampliando-se as possibilidades de comercialização de seus produtos e serviços, favorecendo a sua sustentabilidade econômica, ecológica e solidária, bem como a expansão e consolidação da economia solidária no país.

e) A Certificação do Comércio Justo e Solidário

A **certificação é um mecanismo de garantia ao consumidor**, assegurando que os produtos e serviços têm as qualidades informadas pelos seus produtores, gerando direitos ao consumidor de exigir legalmente as qualidades declaradas em relação ao produto e serviço. A certificação no Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário pode ser realizada de três modos:

Garantia Relacional: oferecida diretamente pelo produtor ao consumidor mediante uma declaração de garantia;

Garantia Solidária: atestada num sistema participativo de garantia, caracterizado pelo controle social, participação colaborativa, poder compartilhado e responsabilidade solidária dos participantes;

Garantia de Terceira Parte: atestada por auditoria externa, cabendo ao organismo certificador, de maneira centralizada, a decisão final sobre a certificação ou não do produto ou serviço com base nos critérios avaliativos.

No Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário os Organismos de Avaliação de Conformidade devem primeiramente ser credenciados, para que operem segundo as regras previstas, assegurando-se o cumprimento das normas do comércio justo e solidário em sua atuação. Em linhas gerais incentiva-se a adoção de sistemas participativos de garantia para a avaliação de conformidade.

f) Desafios do Comércio Justo e Solidário

Entre os **desafios do Comércio Justo e Solidário em todo o mundo**, estão os seguintes:

1. Promover um **modelo de desenvolvimento sustentável baseado na economia solidária**, a partir das comunidades locais, que valorize as pessoas, o trabalho coletivo, a equidade e cooperação, frente à competição e à concentração de riqueza das empresas transnacionais;
2. Promover a **Soberania Alimentar** no Sul e no Norte do mundo, assegurando o direito dos povos a decidirem que alimentos produzir e de que forma;
3. Melhorar o **impacto socioeconômico** do comércio justo e solidário;
4. **Transformar os produtos localmente**, valorizando o papel dos produtores(as) locais, para que não sejam meros fornecedores de matérias-primas;

5. Favorecer os **mercados internos e locais**, tanto no Norte como no Sul do globo, fortalecendo os **circuitos curtos**;
6. Favorecer uma **relação direta e transparente entre quem produz e quem consome**, aproximando produtor e consumidor;
7. Promover a **produção ecológica**, a agricultura familiar, a valorização dos **processos tradicionais** e o "saber fazer" peculiar às diferentes comunidades humanas, bem como a **inovação tecnológica** que amplie o **bem-viver das pessoas** e o **equilíbrio dos ecossistemas**;
8. Trabalhar com **produtores que operem de forma autogestionada**, comprometidos com a realidade social, política e ambiental do seu território;
9. Encontrar meios efetivos de garantir uma **melhor distribuição de produtos** sem entrar no jogo das práticas oligopolistas;
10. **Formar consumidores para a prática do consumo crítico, responsável e solidário** no seu quotidiano;
11. Desencadear **campanhas de pressão** sobre as grandes empresas e o poder público e pressionar pela transformação das regras do comércio internacional.
12. **Consolidar plataformas locais, regionais, nacionais e internacionais do comércio justo e solidário,** facilitando sinergias, comunicação e articulação entre atores e experiências em diferentes escalas;
13. Definir e lutar para o estabelecimento de um **estatuto jurídico satisfatório** para o comércio justo e solidário;
14. Monitorar e avaliar com regularidade os processos, de modo a medir os seus impactos e detectar os potenciais desvios e riscos ligados a institucionalização do Comércio Justo, particularmente os impactos da passagem da economia informal para a economia formal, visando preservar os princípios e valores do comércio justo e solidário nas práticas concretas;
15. Enfrentar as alternâncias de conjuntura política de tipo de tipo neoliberal ou outras, bem como os obstáculos e facilidades colocadas por elas ao comércio justo que podem dinstanciá-lo de seus valores e princípios.

4.3 O Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário

Introdução

Produzir, vender, comprar e consumir são atividades econômicas. Toda atividade econômica envolve relações humanas e ambientais e, portanto, deve ser realizada de maneira justa e solidária.

Para o estabelecimento de relações econômicas justas e solidárias são necessários a *atitude ética de cada pessoa* nas atividades econômicas que realiza em seu dia-a-dia e o estabelecimento, pelo Estado, de *normas legais que instituam direitos e deveres de produtores, comerciantes e consumidores* na concretização do comércio justo e solidário.

O Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário – SCJS, cujo decreto foi publicado em 17 de dezembro de 2010, institui direitos e deveres para a proteção e promoção do Comércio Justo e Solidário no Brasil.

Isso beneficia aos milhares de empreendimentos econômicos solidários e aos milhões de trabalhadores que praticam a autogestão no Brasil, bem como a todos os comerciantes e consumidores de nosso país, ao assegurar preços justos e relações comerciais pautadas por princípios éticos e solidários.

A adesão de Empreendimentos de Economia Solidária e de seus colaboradores ao SCJS é livre e voluntária.

Apresentamos a seguir os **acúmulos gerados no seio do movimento de economia solidária no Brasil sobre o SCJS**. Veremos nesta seção 4.3 em detalhes, com base nesse acúmulo, as principais características previstas para o SCJS que está sendo implantado, as responsabilidades e vantagens que ele traz a produtores, comerciantes e consumidores da economia solidária e como dele participar. Destacamos, todavia, que com a implantação do SCJS algumas dessas características podem ser modificadas.

4.3.1 Características do Comércio Justo e Solidário

As principais características do comércio justo e solidário são:

1. A existência de relações comerciais justas, solidárias, duradouras e transparentes;
2. A co-responsabilidade nas relações comerciais entre os diversos participantes na produção, comercialização e consumo;
3. A valorização, nas relações comerciais, da diversidade étnica e cultural e do conhecimento das comunidades tradicionais.
4. A transparência nas relações comerciais, na elaboração dos produtos e na composição dos preços praticados, garantindo acesso à informação acerca dos produtos, processos e organizações envolvidas.

4.3.2 Objetivos do Comércio Justo e Solidário

Os principais objetivos do Comércio Justo e Solidário são:

1. Promover o desenvolvimento sustentável, a justiça social, a soberania e a segurança alimentar e nutricional;
2. Garantir os direitos dos produtores, comerciantes e consumidores nas relações comerciais**;**
3. Fortalecer a cooperação entre produtores, comerciantes, consumidores e suas respectivas organizações para ampliar a sustentabilidade econômica, ecológica e solidária das atividades realizadas, reduzindo-se riscos e dependências econômicas;
4. Promover a autogestão; equidade de gênero, étnica e de gerações;
5. Garantir a remuneração justa do trabalho e um preço justo ao consumidor;
6. Valorização de práticas de preservação do meio ambiente, com ênfase na produção de produtos de base agro-ecológica e das atividades do extrativismo sustentável, entre outras.

4.3.3 O que é o Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário?

É um conjunto de normas para promover relações comerciais mais justas e solidárias e facilitar a articulação e integração dos Empreendimentos Econômicos Solidários e de seus parceiros-colaboradores em todo território brasileiro.

Em outras palavras o SCJS estabelece os critérios para que as práticas adotadas na produção, na venda e na compra de produtos e serviços sejam justas e solidárias. Além disso, garante a identidade nacional do Comércio Justo e Solidário, pois permite identificar e difundir produtos e práticas que respeitam esses critérios, facilitando a sua comercialização.

4.4.4 Quais são as Principais Características do Sistema Nacional do Comércio Justo e Solidário ?

O Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário compõe:

1. um **conjunto de normas** que garantem a identidade nacional do Comércio Justo e Solidário;
2. um **sistema de monitoramento** que permite identificar e difundir quais produtos e processos respeitam as normas do CJS;
3. um **sistema de controle** que garante a relação de confiança e o aprimoramento deste sistema;
4. um **selo** de qualidade que aproxima produtores e consumidores em torno da proposta;
5. o **fomento** a atividades de assistência técnica, formação, informação e financiamento à organização da produção.

4.4.5 Quais são os Princípios do Comércio Justo e Solidário?

Os sete princípios do Comércio Justo e Solidário são os seguintes:

1. Fortalecimento da **democracia**, autogestão, respeito à liberdade de opinião, de organização e de identidade cultural no desenvolvimento das atividades relacionadas à produção e à comercialização justa e solidária.
2. Garantia de **condições justas de produção**, trabalho, remuneração, agregação de valor e comercialização, bem como o equilíbrio e respeito nas relações entre os diversos atores, visando a sustentabilidade econômica, sócio-ambiental e a qualidade do produto em toda a cadeia produtiva.

3. Apoio ao **desenvolvimento local** em direção a sustentabilidade, de forma comprometida com o bem-estar sócio-econômico e cultural da comunidade, promovendo a inclusão social através de ações geradoras de trabalho e renda, manutenção e recuperação da biodiversidade.

4. **Respeito ao meio ambiente**, primando pelo exercício de práticas responsáveis e sustentáveis do ponto de vista sócio-ambiental.

5. Respeito aos **direitos das mulheres, crianças, grupos étnicos e trabalhadores**, garantindo a equidade e a não discriminação em geral, particularmente em relação a raça, religião, geração, posição política, procedência social, naturalidade, escolha sexual, estado civil ou a ser portador necessidades especiais.

6. Garantia de **informação ao consumidor**, primando pela transparência nas relações de produção, comercialização e consumo, bem como pelo respeito aos direitos dos consumidores e pela educação para o consumo solidário.

7. Estímulo à **integração de todos os elos da cadeia produtiva**, garantindo uma maior aproximação entre todas as pessoas e entidades a ela ligadas.

4.4.6 Objetivos do Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário

Os principais objetivos do SCJS são:

- Promover o Comércio Justo e Solidário como um **fluxo comercial diferenciado**, por meio da articulação e integração dos Empreendimentos Econômicos Solidários e dos parceiros colaboradores que participam do SCJS;
- Fortalecer a **identidade nacional do Comércio Justo e Solidário no Brasil** por meio da difusão do seu conceito e da sua prática;
- Divulgar os **produtos, serviços, processos, experiências, e organizações** que respeitam as normas definidas no âmbito do SCJS;
- Favorecer a prática do **preço justo** para quem produz, comercializa e consome;
- Reconhecer e monitorar os diferentes **mecanismos de garantia** e de geração de **credibilidade** adequados às diferentes realidades sociais, territoriais e organizacionais sem nosso país, para a avaliação da conformidade de produtos, processos e serviço às normas do SCJS;
- Subsidiar os Empreendimentos Econômicos Solidários e demais participantes com uma base nacional, estadual e territorial de **informações em economia solidária e em temas afins à comercialização;**
- Contribuir nos esforços públicos e privados, de promoção de ações de **fomento** a melhoria das condições de comercialização dos Empreendimentos Econômicos Solidários.
- Incentivar a organização dos empreendimentos em **redes sócio-produtivas e outras formas de cooperação solidária;**
- Apoiar processos de **educação para o consumo** com vistas à adoção de hábitos sustentáveis e à organização dos consumidores para a compra dos produtos e serviços dos agentes que atuam no CJS.

4.4.7 Quem Participa do SCJS ?

Participam do SCJS os empreendimentos econômicos solidários e seus parceiros-colaboradores.

Os **empreendimentos econômicos solidários** são fornecedores ou compradores de insumos, matérias-primas, produtos e serviços*;*

Por sua vez, os **Parceiros Colaboradores** incluem os:

7. **Parceiros Comerciais**, que são as empresas e organizações que prestam serviços no beneficiamento, armazenamento, transporte, distribuição, comercialização – no atacado ou varejo -, dos produtos e serviços de CJS;
8. **Organismos de Avaliação de Conformidade**, que são responsáveis pela avaliação e reconhecimento da conformidade de produtos e serviços em relação aos padrões do SCJS. Tanto podem ser organismos de certificação participativa, do qual o empreendimento faça parte, quanto organismos que realizam auditorias de terceira parte, isto é, que não envolvem nem o produtor nem o comprador no processo de avaliação.
9. **Entidades de Apoio e Fomento ao Comércio Justo e Solidário**, que são organizações públicas ou privadas, sem fins lucrativos, que desenvolvem ações e serviços de apoio às atividades de produção, comercialização e consumo dos empreendimentos econômicos e solidários.

Cada um desses atores deve cumprir os critérios e procedimentos estabelecidos no SCJS para obter sua habilitação e permanência no Sistema.

4.4.8 Quais são os critérios para habilitação e permanência no SCJS?

Há dois tipos de critérios. Os **critérios organizacionais** referem-se ao funcionamento interno da entidade. Os **critérios relacionais** referem-se à relação entre produtor, comerciante, consumidor. A Comissão Gestora Nacional do SCJS ainda definirá quais dos critérios abaixo são "critérios mínimos exigidos" e quais são "critérios desejáveis", estabelecendo, portanto, quais serão obrigatórios e quais são não obrigatórios.

a) Critérios Organizacionais do Comércio Justo e Solidário:

- ser uma organização coletiva, de caráter supra-familiar, singular ou complexa, cujos participantes ou sócios/as são trabalhadores/as do meio urbano e rural;
- ter uma administração transparente e democrática, cumprir o seu estatuto e/ou regimento interno, no que se refere às tomadas de decisão no gerenciamento de recursos e na definição de suas políticas;
- que os participantes ou sócios dessas organizações exerçam coletivamente a gestão das atividades econômicas e dos seus resultados;
- ser uma organização permanente, considerando tanto os empreendimentos que estão em funcionamento quanto aqueles que estão em processo de implantação, desde que o grupo esteja constituído e as atividades econômicas definidas;
- prevalecer a existência real e a vida regular da organização ao seu registro legal;

- realizar atividades de natureza econômica que devem ser a "razão de ser" da organização.
- respeitar, nas atividades de produção, fabricação ou execução de produtos/serviços, os requisitos de segurança e salubridade para aqueles (as) que os desenvolvam;
- não tolerar o trabalho infantil com menores de 16 anos em qualquer atividade relacionada ao empreendimento, a menos que seja como forma de aprendizado, com garantia da frequência na educação formal e que tenham garantido acesso ao lazer.
- Estimular ampla e equitativa participação das mulheres em todos os níveis e atividades do processo produtivo e comercial.
- garantir a não discriminação baseada em raça, religião, posição política, procedência social, naturalidade, escolha sexual, geracional, estado civil e/ou portadores (as) de necessidades especiais
- respeitar a legislação ambiental vigente, contribuindo, na sua área de atuação, para a preservação e recuperação do meio ambiente.
- reduzir o uso de insumos não renováveis, bem como, a geração de resíduos de processo, e facilitar práticas de reutilização e reciclagem;
- não utilizar material que contenha Organismos Geneticamente Modificados (OGM) – transgênicos -, para a composição ou fabricação de produtos do Comércio Justo e Solidário;
- não utilizar agrotóxicos das classes toxicológicas "I - extremamente tóxico" e "II - altamente tóxico", e da classe ambiental "I - Produto Altamente Perigoso", de acordo com sistema AGROFIT do Ministério de Agricultura, Portaria 02/92 do Ministério da Saúde, e Portaria Normativa IBAMA N° 84, de 15 de outubro de 1996; manter registro dos agrotóxicos comprados e utilizados pelo empreendimento ou por seus associados;
- estimular a produção de base agroecológica e orgânica, bem como, a utilização de materiais biodegradáveis nos processos produtivos;
- EES do Comércio Justo e Solidário, que vendem para consumidores finais, devem ter no mínimo 51% da sua carteira de produtos e/ou serviços provenientes de EES.

b) Critérios Relacionais do Comércio Justo e Solidário

Os critérios a serem respeitados na **relação entre EES Fornecedores e Compradores** são os seguintes:

1. que na composição do preço prevaleçam relações de transparência, equilíbrio e respeito entre as partes;
2. que os EES-CJS recebam um preço justo pelos seus produtos e/ou serviços, que contabilize de forma equilibrada os custos de cada etapa do processo produtivo, de distribuição e comercialização, garantindo uma valorização digna da força de trabalho empregada nos mesmos;
3. que a venda sob consignação seja praticada somente de comum acordo entre os EES-CJS envolvidos;
4. que o EES-CJS comprador não pratique esquema de "jóias" ou "luvas" para acesso a mercados;
5. que se construam relações de longo prazo entre EES-CJS fornecedor e EES-CJS comprador;
6. que o EES-CJS comprador, dentro do seu estabelecimento comercial ou em site internet indique informações sobre os produtos, seu processo produtivo, quem os produziu e sobre o Comércio Justo e Solidário;
7. que o EES-CJS comprador não explore a imagem e o conhecimento de comunidades tradicionais para fins de publicidade, sem a devida e expressa autorização das mesmas;
8. Que na venda para o consumidor final os EES-CJS não pratiquem "dumping", isto é, não pratiquem preços abaixo do custo real, para competir ou para afetar a participação de outros participantes no comércio justo e solidário.

Por sua vez, os critérios a serem respeitados na **relação entre EES e os parceiros comerciais** são os seguintes:

1. Que a composição do preço deva ser estabelecida de modo transparente entre as partes envolvidas para que as mesmas obtenham na negociação comercial as informações necessárias para o desenvolvimento e o equilíbrio desejado das partes envolvidas;
2. Que se construam relações de longo prazo entre EES-CJS e o parceiro comercial;
3. Que o parceiro comercial, dentro do seu estabelecimento comercial ou em site internet indique informações sobre os produtos, seu processo produtivo, quem os (as) produziu e sobre o Comércio Justo e Solidário;
4. Que não se pratique o sistema de venda "sob consignação", esquemas de "jóias" ou "luvas" para acesso a mercados ou pagamento em prazos desfavoráveis aos EES-CJS
5. Que o parceiro comercial permita acesso de auditores de um organismo de avaliação da conformidade às suas instalações, e colabore em outras formas necessárias, para uma efetiva auditoria do fluxo comercial acerca da movimentação e estoque de produtos dos EES-CJS.

6. Que os EES-CJS na venda ao parceiro comercial e consumidor final não pratiquem "dumping", quer dizer não pratiquem preços abaixo do custo real, para competir ou para afetar a participação de outros participantes no comércio justo e solidário

4.4.9 Como é gerido o Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário?

A gestão do SCJS é feita pela Comissão Gestora Nacional e pelas Comissões Gestoras Estaduais.

A **Comissão Gestora Nacional** é composta por representantes dos empreendimentos econômicos solidários de produção, comércio e consumo; de parceiros colaboradores; do Governo federal; das redes da economia solidária e da Secretaria Nacional de Economia Solidária, órgão do Ministério do Trabalho e Emprego.

Entre suas atribuições está: ratificar a habilitação dos empreendimentos e parceiros colaboradores no sistema nacional; validar a permanência dos organismos de avaliação da conformidade, por meio dos organismos de acreditação; subsidiar o desenvolvimento e aperfeiçoamento de instrumentos de controle e qualidade do SCJS e estabelecer diretrizes das políticas de fomento ao CJS.

As **Comissões Gestoras Estaduais,** de natureza consultiva e propositiva, são compostas mediante convite do MTE por órgãos governamentais federais, estaduais e municipais que atuam com economia solidária, representações de empreendimentos econômicos solidários, entidades de apoio, assessoria e fomento à economia solidária, do movimento do comércio justo e solidário e instituições de pesquisa e ensino superior.
Entre suas atribuições está: emitir pareceres relacionados às entidades que encaminharem pedido de credenciamento ao SCJS; acompanhar a implantação dos sistemas estaduais de comercialização da agricultura familiar e da economia solidária nos respectivos estados; acompanhar e participar dos processos de instalação das bases de serviços à comercialização solidária; contribuir na atualização periódica das bases de dados do Sistema de Informações da Economia Solidária; colaborar na divulgação de relatórios, catálogos, produtos e atividades do SCJS nos estados.

4.4.10 O que são os Selos do Sistema Nacional do Comercio Justo e Solidário?

Há dois tipos de selos. O primeiro se aplica aos Empreendimentos Econômicos Solidários que atuam conforme os princípios e critérios do SCJS. O segundo se aplica aos produtos e serviços, que são elaborados por esses empreendimentos, respeitando-se igualmente os princípios e critérios estipulados no SCJS.

Em ambos os casos, a habilitação depende tanto do cumprimento de Critérios Mínimos, que devem ser imediatamente cumpridos, quanto de Critérios Progressivos, a serem cumpridos ao longo do tempo pelo empreendimento, conforme determinação da Comissão Gestora Nacional.

O Selo Organizacional não pode ser diretamente aplicado aos produtos, serviços ou na divulgação destes, mas apenas na divulgação institucional do Empreendimento Econômico Solidário habilitado, como folders, panfletos, websites, etc.

4.4.11 Como ocorre a habilitação para uso do Selo Organizacional?

A habilitação dos empreendimentos econômicos solidários no SCJS que lhes faculta o uso selo institucional ocorre do seguinte modo:

a) As organizações solidárias interessadas em se habilitar devem manifestar voluntariamente sua intenção através do preenchimento do formulário;

b) A Comissão Gestora Nacional deverá torná-la pública, por meio de comunicação própria, com prazo e canal para receber informações relevantes ao processo de habilitação;

c) Quaisquer participantes, habilitados no SCJS ou não, que queiram manifestar suas posições diante do processo de habilitação de uma organização, poderão fazê-lo formalmente à Comissão Gestora Nacional, dirigindo-se à sua secretaria executiva, por meio da Ouvidoria do Ministério do trabalho;

d) Após realização de todas as etapas anteriores, a Comissão Gestora Nacional, em reunião ordinária, deverá aprovar ou não a habilitação, tornando pública a sua decisão.

e) A Comissão Gestora Nacional encaminhará um termo de compromisso com os
princípios e critérios de CJS devidamente assinada à organização habilitada.

f) As organizações solidárias, com status de EES-CJS habilitados, garantem o direito de uso do Selo Organizacional do SCJS, em seus materiais institucionais de comunicação;

g) É vetado o uso do selo aos EES-CJS no uso direto aos produtos ou serviço ou na divulgação ou promoção dos mesmos.

h) A Comissão Gestora Nacional, com apoio das Comissões Estaduais, deve garantir periodicamente a revisão dos processos de habilitação dos EES-CJS no SCJS.

4.4.12 Como ocorre a habilitação para uso do Selo de Produto ou Serviço?

Uma vez obtido o Selo Organizacional o empreendimento passa a ter o direito de usar o Selo de Conformidade de Produtos ou Serviços nas embalagens ou nos rótulos, desde que essa conformidade seja atestada por um organismo avaliador, que tanto pode ser um organismo de certificação participativa, do qual o empreendimento faça parte, quanto um organismo que realiza auditorias de terceira parte, assegurando-se assim que os critérios do SCJS estão sendo cumpridos nas etapas da cadeia produtiva daquele produto ou serviço.

Para obter o direito de uso deste selo, portanto, os EES devem procurar um organismo de avaliação de conformidade ou se engajar na construção de um sistema participativo de garantia na sua comunidade, território ou região. Os critérios para a obtenção do Selo de Produto ou Serviço são critérios de Garantia Relacional, pois visam assegurar uma relação comercial justa e solidária entre empreendimentos solidários fornecedores, empreendimentos solidários compradores e parceiros comerciais. A sua verificação se dá no contexto das cadeias produtivas.

4.4.13 Mecanismos de Avaliação de Conformidade para Selo de Produtos e Serviços

O SCJS prevê três tipos de mecanismos de avaliação de conformidade para selos de produtos e serviços:

a) Mecanismo da Garantia Solidária. Conhecido como **Certificação Participativa**, é operado num Sistema Participativo de Garantia, que consiste num conjunto de atividades desenvolvidas por uma organização simples ou complexa que visa assegurar, através da avaliação participativa da conformidade, a garantia de que um produto, processo ou serviço atende aos critérios estipulados. Suas características principais são: controle social, participação colaborativa, poder compartilhado e responsabilidade solidária. São essenciais para seu funcionamento:a Declaração de Conformidade do Fornecedor com controle social, a verificação da conformidade por meio da revisão de pares, de acordos coletivos e registros realizados.

b) Mecanismos de Garantia de Terceira Parte. Conhecido como **Certificação por Auditoria Externa**, é a verificação da conformidade aos critérios estipulados, realizada com o uso do ferramental disponibilizado e credenciado pelo INMETRO e separando-se as funções de inspeção e certificação, como determina a ISO - International Organisation for Standardisation, cabendo ao organismo certificador, de maneira centralizada, a decisão final sobre a certificação. Assim, realiza-se por organismo externo o procedimento de avaliação de conformidade e de inspeção das organizações e instalações.

c) Mecanismo de Garantia Relacional. É a **garantia oferecida dos produtores aos consumidores** inseridos em processos próprios de organização e de controle social, mediante a Declaração de Garantia do EES-CJS Comprador ou Fornecedor. Neste caso, conforme a lei 10.831/2003, Art. 3º, § 1º, assegura-se aos consumidores e ao órgão fiscalizador a rastreabilidade do produto e o livre acesso aos locais de produção ou processamento.

4.4.14 Como ocorre a habilitação dos Parceiros Comerciais no SNCJ?

A habilitação dos parceiros comerciais ocorre do seguinte modo:

a) Os parceiros comerciais interessados em habilitar devem manifestar voluntariamente sua intenção através do preenchimento do formulário;

b) A Comissão Gestora Nacional deverá torná-la pública, por meio de comunicação própria, com prazo e canal para receber informações relevantes ao processo de habilitação;

c) Quaisquer participantes, habilitados no SCJS ou não, que queiram manifestar suas posições diante do processo de habilitação de uma organização, poderão fazê-lo formalmente à Comissão Gestora Nacional, dirigindo-se à sua secretaria executiva, por meio da Ouvidoria do Ministério do trabalho;

d) Após o prazo definido, a Comissão Nacional avalia as manifestações e decide sobre a habilitação ou não, tornando pública a sua decisão;

e) A Comissão Gestora Nacional, com apoio das Comissões Estaduais, deve garantir periodicamente a revisão dos processos de habilitação no SCJS.

4.4.15 Como ocorre a habilitação de Organismos de Avaliação de Conformidade?

A habilitação dos organismos de avaliação de conformidade ocorre do seguinte modo:

a) Os organismos de avaliação da conformidade interessados em se habilitar devem manifestar voluntariamente sua intenção através do preenchimento do formulário;

b) Devem encaminhar à Comissão Gestora Nacional, por meio da Secretaria Executiva desta, o formulário e demais documentações comprobatórias da sua capacidade de realização de avaliações de conformidade nos princípios e critérios estabelecidos no SCJS;

c) A Comissão Gestora Nacional deverá tornar pública essa solicitação por meio de comunicação própria, com prazo e canal para receber informações relevantes ao processo de habilitação;

d) Por meio de um Comitê Técnico será averiguado o processo de habilitação, apresentando-se um parecer com objetivo de subsidiar a Comissão Gestora Nacional, no credenciamento do organismo de avaliação da conformidade, tornando pública a sua decisão;

e) Quaisquer participantes, habilitados no SCJS ou não, que queiram manifestar suas posições, diante do processo de habilitação de uma organização, poderão fazê-lo formalmente à Comissão Gestora Nacional, dirigindo-se à sua Secretaria Executiva, por meio da Ouvidoria do Ministério do trabalho;

f) A Comissão Gestora Nacional, com apoio das Comissões Estaduais, deve garantir periodicamente a revisão dos processos de habilitações dos organismos de avaliação da conformidade no SCJS.

4.4.16 Definição de Termos no Âmbito do SCJS no Percurso de sua Elaboração

Economia Solidária (ES): é o conjunto de atividades econômicas – de produção, distribuição, troca, consumo, poupança e crédito organizados e realizados solidariamente por trabalhadores e trabalhadoras na forma coletiva e autogestionária;

Empreendimentos Econômicos Solidários (EES): são organizações coletivas, supra-familiares, cujos participantes ou sócios (as) são trabalhadores (as) dos meios urbano e/ou rural que exercem coletivamente a gestão das atividades, assim como a distribuição dos resultados, incluindo empreendimentos que estão em processo de implantação, prevalecendo a existência real ao registro legal, e em diversos graus de formalização.

Comércio Justo e Solidário (CJS): é o fluxo comercial diferenciado, baseado no cumprimento de critérios de justiça e solidariedade nas relações comerciais que resulte no protagonismo dos Empreendimentos Econômicos e Solidários (EES) por meio da participação ativa e da afirmação da sua autonomia.

Preço Justo (PJ): é a representação de valor do produto ou serviço, construída a partir do diálogo, da transparência e da efetiva participação de todos na sua composição, que ao mesmo tempo resulte em uma distribuição equânime do ganho entre os agentes envolvidos na cadeia produtiva.

Avaliação de Conformidade (AC): é um processo sistematizado que objetiva propiciar, direta ou indiretamente, adequado grau de confiança aos usuários e consumidores, em relação ao cumprimento de determinados padrões – princípios e critérios –, pelos produtos, serviços, processos produtivos ou organizações.

Bases de Serviço de Comercialização (BSC): são iniciativas diversas voltadas à prestação de serviços de apoio e de promoção à comercialização, visando incrementar e agregar valor aos produtos dos empreendimentos econômicos solidários.

Consumo Solidário: É a capacidade de cada pessoa, instituição pública ou privada de escolher serviços e produtos que contribuam para a melhoria de vida de cada um, da sociedade e do ambiente, norteados por valores de justiça social e solidariedade.

5. Logística de Redes Colaborativas Solidárias[34]

Para subsidiar a reflexão deste tema, incluímos nesse Caderno de Textos o trabalho de *Juliano Rodrigues Martins*[35], intitulado LOGÍSTICA SOLIDÁRIA. CONSOLIDAÇÃO, ARMAZENAGEM E DISTRIBUIÇÃO DE PROUTOS DAS REDES COLABORATIVAS SOLIDÁRIAS.

Introdução

Este trabalho busca apresentar os principais aspectos a serem considerados na organização logística das redes solidárias, seja em âmbito local, regional ou nacional. Mais que isso, delineia-se um projeto e uma estratégia que permitiriam estruturar nacionalmente um sistema de logística solidária totalmente interligado. Cabe então considerá-lo, levando em conta dois aspectos: a) a partir desta reflexão, aprimorar as práticas locais e regionais que já vêm sendo implementadas, facilitando a distribuição, armazenagem e comercialização dos produtos das redes colaborativas; b) bem como avançar na perspectiva de construir um sistema nacional de logística solidária integrando o conjunto das organizações voltadas, direta ou indiretamente, à economia solidária.

5.1.1 Um novo desafio para os profissionais da logística

A logística tem ocupado um espaço cada vez maior na agenda dos profissionais responsáveis pelas decisões em nível estratégico e tático das organizações. Todavia, o mundo precisa de algo mais da logística do que ela hoje tem oferecido. Há uma quantidade gigantesca de "consumidores" que sequer são atendidos em suas necessidades básicas, fisiológicas, tais como alimentar-se, higienizar-se, vestir-se, locomover-se. Há também um mundo de "fornecedores" de força de trabalho que sequer atingem um valor justo pelo que dispõem ou produzem.

[34] Esta seção foi escrita por Juliano Rodrigues Martins.

[35] *Juliano Rodrigues Martins é Licenciado em Filosofia (UFPR) e especialista em logística empresarial (PUC/PR). É Sócio do empreendimento Solidarius (www.solidarius.com.br), responsável pelo desenvolvimento de soluções logísticas para redes de economia solidária.*

Segundo PRAHALAD (2005), estima-se que hoje exista uma população mundial de 4 a 5 bilhões de pessoas à margem do modelo de desenvolvimento atual. [36]

A logística precisa estudar não só a cadeia global de suprimentos dos grandes grupos automobilísticos, mas também buscar um modelo que permita com que os produtos fabricados em qualquer parte do mundo estejam disponíveis ao consumidor de forma ótima, garantindo uma remuneração justa aos produtores que, sendo atendidos em suas necessidades mínimas, re-incluem-se socialmente, fixando-se em suas cidades de origem, ensinando seus ofícios para seus filhos e a outros que lhe são próximos, mantendo vivas as culturas das quais fazem parte.

PRAHALAD (2005), ao relacionar os doze princípios da inovação para os mercados da base da pirâmide, descreve que:

> *"...raramente se tem a certeza da disponibilidade de uma infra-estrutura logística. Muitas vezes, a inovação é a própria criação de uma infra-estrutura, inclusive de produção, sensível às condições imperantes."* [37]

Segundo Ballou, uma das causas do baixo desenvolvimento em determinadas regiões, como partes do Sudeste asiático, África, China e América do Sul, se deve aos sistemas de transporte e armazenagem inadequados para suportar um comércio extensivo. Citando-o textualmente:

> *" quanto maior e mais sofisticado for seu desenvolvimento, e quanto mais baratas forem suas movimentações a armazenagens, mais livre será a troca de mercadorias e maior a especialização do trabalho. Sem tal desenvolvimento, o comércio, assim como o conhecemos, normalmente não ocorre."*[38]

A articulação entre as partes e a racionalização de processos é vital para a permanência de redes colaborativas no mercado. Assim sempre haverá a preocupação de incorporar tecnologias para otimizar sua eficiência e eficácia. A estrutura das células está moldada de forma a buscar agilidade e a compor, com estruturas já existentes com outros focos (educacionais, culturais, esportivos, assistenciais, etc.), centros integrados onde as populações possam convergir em busca de apoio e desenvolvimento social.

[36] PRAHALAD, C. K. – A riqueza na base da pirâmide: Como erradicar a pobreza com o lucro – Porto Alegre: Bookman, 2005. prefácio p.viii

[37] PRAHALAD, C. K. – Op.Cit. pp.37

[38] BALLOU, Ronald – Logística empresarial: transportes, administração de materiais e distribuição física – São Paulo: Atlas, 1993

Atualmente é necessário pensar os processos da economia solidária de forma holística, desde a identificação das necessidades até a entrega do produto ou serviço ao cliente, porém expurgando desse fluxo, intermediários, empresas ou órgãos que não agreguem valor a essa cadeia. Quando se fala em produção, comercialização e distribuição, faz-se necessário um refinamento na visão desses processos, vendo-os de forma integrada e, principalmente, sem atravessadores.

Vale ressaltar que muitas iniciativas voltadas ao "e-commerce" praticamente "naufragaram" por estarem suportadas por soluções logísticas ineficientes. A nossa responsabilidade aumenta em buscar um entendimento sobre a logística a partir do mercado, e também analisar as questões de comercialização a partir das experiências e percepções dos profissionais voltados à logística. Profissionais estes que agreguem às suas premissas e estudos técnicos os valores da solidariedade, autonomia, responsabilidade, libertação, reciprocidade na dádiva, retribuição, equidade, subsidiariedade, democracia e sustentabilidade.

5.1.2 A Logística solidária

Conceituamos como Logística Solidária o planejamento, implantação, operacionalização e gerenciamento de fluxos racionais que permitam o acondicionamento, transferência, armazenagem e distribuição de produtos e serviços realizados por pessoas com dificuldades no atendimento às suas necessidades mínimas, que executem essa atividade por conta própria ou assistidos por organizações (governamentais ou não), nos mais remotos lugares do mundo, de forma com que essas pessoas possam obter um ganho justo que lhes permita a auto-sustentabilidade de seu ofício, dando-lhe condições para que possam viver com dignidade.

A logística solidária busca:

1. Promover o crescimento econômico (ecológica e socialmente sustentável);
2. colaborar na integração das cadeias produtivas da economia solidária, permitindo-lhes maior eficiência e vantagens comparativas em suas operações de comercialização e distribuição através da integração das iniciativas já existentes, garantindo volumes consolidados, ganhos de escala na comercialização, armazenagem e distribuição de produtos, redução do número de "atravessadores", resultando em margens de lucro mais justas para quem produz, embala, armazena e transporta esses produtos.;
3. pautar as operações logísticas de forma coerente com os valores de solidariedade, autonomia, Responsabilidade, Libertação, Reciprocidade na dádiva, Retribuição, Equidade, Subsidiariedade, Democracia e Sustentabilidade;
4. resgatar e reincluir socialmente o pequeno produtor, contribuindo com a redução da pobreza e da criminalidade;
5. resgatar e reincluir socialmente os prestadores de serviço, notadamente motoristas, garantindo volume e faturamento, resultando em melhores condições de vida;
6. estabelecer malhas regionais de consolidação e distribuição que possam ser utilizadas em situações de contingência (desastres, intempéries climáticas, etc.), melhorando e dando confiabilidade nos processos de distribuição de alimentos, remédios e doações;
7. contribuir no desenvolvimento, produção e comercialização de produtos gerados a partir de sub-produtos ou de materiais recicláveis através da gestão eficiente de contra-fluxos;
8. contribuir de forma efetiva na eliminação de desperdícios (alimentos, combustível, ocupação de veículos, etc.)

5.2. PROBLEMATIZAÇÃO

Como operacionalizar a transferência, armazenagem e distribuição de produtos oriundos das redes solidárias? Esta questão provoca uma reflexão sobre a realidade nacional, as diferenças culturais, a grandeza continental do Brasil, e sob o enfoque logístico, a múltipla diversidade de modais de transporte (rodoviário, ferroviário, fluvial, marítimo, aéreo, etc.) necessários para uma logística eficiente. Para que se chegue a um modelo, é preciso que se defina bem a situação-problema. Para isso, optou-se por um exercício no qual, a partir de um processo empático, coloca-se o leitor no papel de um produtor de um tipo qualquer de cerâmica no interior do Piauí.

Esse produtor teria um produto em quantidade pequena, que o mercado local pouco absorveria, e esse pouco, provavelmente com baixo valor de comercialização. A cidade onde ele mora não é um pólo turístico. A única opção que teria era a de ser descoberto por um intermediário de um centro maior que passaria a comprar sua produção, porém certamente teria uma margem de ganho ainda menor. Este pequeno ganho não despertaria o interesse de seus filhos em aprender seu ofício. E em busca de melhores condições de vida eles partem para as grandes cidades.

Mas se você e todos os mestres artesãos de onde você mora, independente do tipo de produto que produzissem; se todas as organizações não

governamentais que atuassem na sua cidade se integrassem; se todos os demais produtores de gêneros alimentícios se reunissem também e criassem um lugar único para a troca (escambo) do que é produzido, talvez pudessem obter ganhos com isso.

Mais ainda. Caso se organizassem na forma de cooperativas ou associações mistas de produtores, armazenadores e transportadores poderiam certamente, consolidando o excedente de suas produções, levá-lo para outros centros, obtendo maiores lucros com a comercialização através do ganho de escala e ampliação dos mercados.
Mais ainda, se todas as cooperativas locais (CÉLULAS), independentemente da cadeia produtiva da qual fizessem parte, se integrassem em um fluxo lógico até a principal cidade da região (PÓLO MICRO-REGIONAL), rateando os custos logísticos (embalagem e acondicionamento, armazenagem, transporte e distribuição) até esse pólo, certamente teriam maiores ganhos.

Mais ainda, se nesses pólos micro-regionais houvesse um espaço adequado para consolidação, armazenagem, re-embalagem adequada e distribuição de produtos, teriam uma garantia da qualidade de seu produto e um gerenciamento do excedente, de forma com que não trabalhassem apenas por encomenda, mas para a manutenção de um estoque mínimo, dando um fluxo contínuo de produção, resultando em maiores ganhos para si e para sua família.

E se este pólo fosse integrado por um sistema de informação onde pudessem ser divulgadas ao mundo inteiro, via internet, características e quantidades dos produtos armazenados, certamente obteria-se um volume maior de pedidos e um ganho maior para os produtores.

E se esses pólos micro-regionais fossem integrados com as capitais estaduais, e estas, com os principais centros comerciais, para transferência interna e externa de produtos, certamente outros ganhos seriam auferidos.

E se houvesse uma estrutura nacional que, além das atividades de apoio administrativo, tecnológico e mercadológico, fomentasse a partir da identificação de carências em um determinado fluxo ou região, a criação de novos produtos, treinamento das comunidades, também com a integração com organizações não governamentais, parceiros-investidores e até mesmo, com os governos municipais, estaduais e federal.

E se dentro dos indicadores de desempenho desse CENTRO DE CONTROLE OPERACIONAL NACIONAL houvesse um que monitorasse os valores médios de comercialização dos produtos e preços obtidos na venda para o consumidor final, para que servisse de parâmetro para a garantia de um ganho maior do produtor pelo produto que ele consignou à rede.

E se este centro operacional definisse procedimentos claros a serem seguidos pelas células e pólos micro-regionais, e estes fossem auditados regularmente, evitando extravios, fraudes, dolo ou má fé na condução das atividades, garantindo a manutenção da rede e ganhos efetivos daqueles que nela co-operam.
E se esse ganho fosse significativo, se o volume de produção aumentasse e se o produtor lucrasse com isso, talvez seu filho se sentisse estimulado a trabalhar com ele. Talvez precisasse contratar mais pessoas para trabalhar. Certamente a produção local aumentaria, a receita do município ganharia com o recolhimento de impostos e menos pessoas iriam buscar trabalho em outras cidades.

5.3. DINÂMICA DE OPERACIONALIZAÇÃO

5.3.1. As Células Operacionais:

Para a operacionalização do modelo é necessária a existência de células. São chamadas de células as cooperativas ou associações mistas locais, que agreguem artesãos, produtores, organizações não governamentais e transportadores. Centenas de células já existem hoje em funcionamento, porém, não atuando de forma integrada na distribuição de seus produtos.

5.3.2. Os Pólos Micro-regionais

São chamados "pólos micro-regionais" as estruturas localizadas estrategicamente em cidades geograficamente escolhidas por permitir o atendimento satisfatório a diversos quesitos, principalmente sob o ponto de vista logístico e mercadológico, que privilegia a importância daquela cidade no dia a dia das pessoas (pólo comercial, médico-assistencial de maior porte, centro de eventos e manifestações culturais, etc), bem como o critério de distâncias ótimas e representatividade regional.

Assim a logística solidária busca compatibilizar o modelo tradicional com as exigências peculiares do mercado e com as condições efetivas que os produtores têm em atendê-lo. Busca-se a modelagem dos Pólos micro-regionais com estruturas de armazenagem que sejam ágeis no rodízio de seus estoques, que possibilitem a criação de postos de trabalho e permitam desenvolver o comércio no seu entorno.

5.3.3. Os Centros regionais

Centros regionais são as estruturas dispostas estrategicamente no país, conforme já descritos no quadro de vinculação disponível quando da abordagem sobre os pólos micro-regionais. Operacionalmente nas cidades acima informadas, o pólo micro-regional seria na verdade um centro regional, consolidando e distribuindo cargas para redespacho, oriundas de outros pólos micro-regionais a ele vinculados.

5.3.4. O Centro Nacional de operações

O Centro Nacional é a estrutura formal que dirige a Rede Colaborativa (cooperativa), a ser localizada preferencialmente em Recife, Brasília ou São Paulo, responsável pelas suas políticas, missão e valores bem como pela gestão integrada de seus resultados.

5.4. INTERFACES

A Logística solidária, assim como qualquer modelo logístico, possui diversas interfaces. Destacamos as seguintes:

5.4.1. Os Produtos

Quando faz-se uma abordagem da produção e cadeias produtivas sob o enfoque logístico, buscamos identificar as características de cada produto no que tange os seus aspectos de armazenagem, transporte e distribuição. Assim precisamos saber se um produto possui alguma condição específica que precise ser respeitada nessas etapas do processo logístico.

Vale dizer que em um mesmo fluxo proposto no modelo de Logística solidária, existirão tantos veículos quantos forem os fatores condicionantes que os produtos determinarem.

5.4.2. O mercado

É possível conhecer o mercado, prevendo demandas. Políticas públicas podem ser estabelecidas no sentido de criar mercados ou reservar partes deles para o consumo de produtos da economia solidária.

Precisamos saber o que produzir e em que quantidade. Para isso é preciso conhecer o mercado. Alguns produtores, por não terem orientação, transformam a matéria-prima disponível para a produção de ítens sem mercado ou com pouca valorização, quando detêm a técnica para produzir, com a mesma matéria-prima, produtos com maior visibilidade e preço diferenciado.

A própria criação e aproximação de estoques adequados dos principais mercados é vital para se ter uma logística com nível de serviço diferenciado.

No que tange a interface mercadológica, outros fatores são críticos em relação à distribuição dos produtos e devem ser considerados na concepção de um modelo logístico solidário, tais como: a questão da marca; a questão da publicidade e propaganda; o projeto de embalagem e acondicionamento; a especificação do produto; a precificação; o acesso ao crédito; a prática do escambo; a existência de pontos de venda exclusivos; a questão do “fair trade” nas prateleiras das grande redes de supermercados; o comércio eletrônico; a previsibilidade de demanda e o gerenciamento de pedidos.

5.4.3 As Pessoas

Muitas vezes colocamos como principal motivo do insucesso na implementação de operações logísticas a falta de procedimentos claros e de um controle efetivo. Sem dúvida são disfunções críticas que podem comprometer qualquer empreitada.

Entretanto a capacitação das pessoas é, sem dúvida, o mais crítico de todos. Se contemplarmos em nosso planejamento a capacitação adequada das pessoas, formando um coletivo de trabalhadores motivados e com as competências desejadas para a execução das atividades, provavelmente teremos sucesso, mesmo ocorrendo as disfunções anteriormente descritas.

5.5. CONDIÇÕES PARA IMPLEMENTAÇÃO

Estima-se que essa estrutura necessitaria de aproximadamente 11.000 colaboradores diretos e 30.000 colaboradores indiretos, oferecendo serviços de consolidação, embalagem, transferência, armazenagem e distribuição de produtos. Seriam aproximadamente 5.000 células (municípios) centralizadas em 121 pólos micro-regionais agrupados em 15 Centros regionais. Se forem considerados também os distritos desses municípios, a rede integraria mais de 7.000 localidades, com uma população total estimada em mais de 190.000.000 (cento e noventa milhões) de pessoas.

Mais do que uma rede logística, uma organização que fomenta o desenvolvimento sustentável das comunidades produtoras atendidas e contempla uma estrutura de divulgação e venda dos bens produzidos pela rede solidária.

Certamente que não será tarefa fácil administrar um gigante como esse que se configurará quando da implementação integral do modelo. Administrar mais de 5.000 unidades operacionais sem perder o foco na questão solidária e sem auferir prejuízos por conta de ineficiência operacional, bem como, por dolo ou má fé na condução das atividades. Assim, entende-se que alguns aspectos devam ser observados com bastante atenção e critério. São eles:

5.5.1. A divulgação da idéia e do modelo

Como diriam os profissionais de marketing, precisamos criar a necessidade, despertar o desejo, mostrar oportunidades. Assim, através de um plano consistente de comunicação, fazer chegar às comunidades e às ONGs a filosofia de concepção do projeto de Logística solidária. Certamente no início, a participação de parceiros-investidores no projeto é de suma importância. Destarte, um plano específico de divulgação para este público se faz necessário.

5.5.2. O levantamento de dados

A partir da divulgação da idéia, buscar o maior número de informações sobre as comunidades, (população, parcerias potenciais existentes, tais como ONGs, igrejas, sindicatos, etc.) produtos (características, validade, volume capacidade máxima de produção, características de acondicionamento, riscos na conservação, etc.) e serviços oferecidos (armazém disponíveis, transportadores autônomos existentes, características de seus veículos, etc).

Esses dados são vitais para quantificar recursos logísticos necessários, bem como priorizar um plano de implementação dos fluxos. Neste trabalho de priorização, vale levar muito em conta o trabalho organizado por POCHMANN e AMORIM (2003) "Atlas da exclusão Social no Brasil", quanto ao mapeamento da exclusão social nos municípios do Brasil.

Para a definição de prioridades é vital que seja considerado o mapeamento dos "Territórios da Cidadania", iniciativa do governo federal coordenada pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA/SDT).

5.5.3. Definição e aprovação de um estatuto cooperativo ou associativo

Neste estatuto deverão estar claramente definidos escopo, missão, visão e valores da Cooperativa, direitos e deveres de seus integrantes, alçadas delegadas, forma de apresentação dos resultados, mecanismos de remuneração, apropriação de receitas e despesas, bem como responsabilidades sociais e legais etc.

Sugere-se a leitura do Capítulo sobre "Como montar cooperativas populares – passo a passo para a legalização de cooperativas" de autoria de Sandra Mayrink Veiga, neste livro.

5.5.4. A definição de uma estrutura de implementação do modelo

A partir do levantamento de dados, identificar os estados, micro-regiões e fluxos em condições de serem ativados, implementando as estruturas básicas para o funcionamento do modelo (células, pólos e Centros regionais e nacional).

Deve ser destacado o problema de vincular grandes redes pela dificuldade de compatibilização dos sistemas de informação. MANCE acredita que:

> *"as redes que forem surgindo em várias regiões poderão se conectar, conforme o princípio de agregação, e isso será benéfico para o conjunto de células, pois aumentar-se-á a diversidade de produtos que circulam pela rede e cada célula poderá atingir um número maior de consumidores. Aos poucos as redes próximas que vão se conectando e expandindo, poderão agregar-se à redes remotas, dando origem a redes macro-regionais. O último passo será a constituição de uma rede mundial, versão pós-capitalista do que seria uma União Econômica Mundial."* [39]

A interligação das redes abre espaço para um outro questionamento. O modelo proposto surgiu de uma política e padronização impostas pelo Governo através de seu agente regulador (BACEN) e executante dos serviços de compensação de cheques (BANCO DO BRASIL) do sistema financeiro. Cabe então uma pergunta: não seria então possível que a Implementação emergencial dessa rede Logística solidária surgisse a partir de uma

[39] MANCE, Euclides André – A revolução das redes – Petrópolis: Vozes, 1999, pp.53

regulamentação do Governo, respaldada por uma ampla discussão junto à sociedade civil e com a busca de parceria das empresas privadas? MANCE cita Aloísio Mercadante que acredita que "iniciativas do gênero não teriam como expandir sem tal apoio". Citando MERCADANTE (Folha de São Paulo 19-10-97, pp.2-11): "... O estado nacional tem de promover ações estratégicas, recuperar os mecanismos de fomento ao desenvolvimento e regulação da economia...". [40]

Apesar dessa afirmação estar inserida no contexto do comércio solidário, se ousa trazê-la também para o contexto da implementação de um modelo logístico solidário de grande porte, como é o proposto nesse trabalho. Acredita-se que a participação do estado aceleraria a implementação do modelo e permitiria agregar inteligência já existente no "staff" do governo para estabelecer políticas públicas para garantir seu funcionamento. Entretanto entende-se que a participação do governo na implementação do modelo não é condição essencial para a implementação e sucesso do projeto.

5.5.5 O desenvolvimento de uma solução de TI

É fundamental que uma solução de tecnologia de informação seja desenvolvida e implementada. Essa solução deve focar, dentre outras funcionalidades, o gerenciamento de base de dados (suporte à tomada de decisão); da rede e seus mercados (portal de divulgação e comercialização de produtos da Economia solidária) e que dê suporte à comunicação entre os próprios integrantes da rede (conceito de rede social virtual) e que garanta a segurança e confiabilidade nas operações administrativo-financeiras ali realizadas.

O desenvolvimento do projeto lógico necessariamente deverá ser realizado com a colaboração dos atores envolvidos.

Sem dúvida a comunicação (seja a da divulgação da rede como a da implantação de ferramentas de TI) é que vai exigir os maiores investimentos iniciais e, por conseguinte, a adesão de parceiros de porte no empreendimento;

5.5.6 Outros fatores críticos para o sucesso da implementação

Além dos fatores já descritos resumidamente acima, são vitais para a implementação outros fatores, tais como: articulação entre o poder público e a iniciativa privada; concepção de um planejamento estratégico consistente; a definição e um sistema integrado de gestão; a definição de mecanismos de representatividade das células; a clarificação da questão financeira e política de repasses; a estruturação de sistemática de auditorias de procedimentos; a questão fiscal e tributária; a adequação às regras de comércio exterior e a questão do seguro dos produtos, dentre outras.

6. CONCLUSÃO

As redes colaborativas já deixaram de ser sonho há muito tempo. Muitas práticas pontuais já existem. O que pretendemos com nosso modelo é buscar a integração sinérgica de boa parte dessas iniciativas através da logística, a médio e longo prazo, para que tenhamos, em um horizonte de 5 a 10 anos, um sistema logístico estruturado, auto-sustentável, auditável e com uma dispersão geográfica que cubra a maior parte do território nacional. Oxalá possa cobrir também outras nações. Deixemos que esta semente fecunde outros solos e também outras lideranças, para que elas se sintam estimuladas a desenvolver e implementar modelos que contenham esses mesmos princípios adequados às suas realidades.

[40] MANCE, Euclides André – OP.Cit. pp.169

6. Gestão de Empreendimentos Econômicos Solidários

Introdução – A gestão de um empreendimento econômico solidário

A gestão de um empreendimento de economia solidária é muito mais exigente do que a gestão convencional de um empreendimento não solidário. Pelo fato de o empreendimento solidário adotar princípios democráticos, solidários e ecológicos, o processo de gestão implica em exercitar tais princípios em relação ao conjunto de atores envolvidos (comunidade, governo, clientes, fornecedores e trabalhadores) orientando as ações em função dos resultados não apenas econômicos, mas igualmente ecológicos, sociais e culturais.

O descuido com a gestão e aprimoramento do empreendimento tende a levar ao seu fracasso. Para a gestão do empreendimento é necessário: [1] definir metas, parâmetros e estratégias, elaborando um plano que oriente ações no presente visando alcançar as metas no futuro; [2] estabelecer formas claras de controles e de tomadas de decisão, o que exige uma base de informações organizada considerando os indicadores estabelecidos para o monitoramento do empreendimento.

Vejamos portanto essas dimensões com maior detalhamento: [1] os instrumentos para a análise de desempenho e tomadas de decisão, [2] a organização e gestão do empreendimento nos horizontes da economia de escopo, de velocidade e de escala; [3] como os condicionantes ambientais, organizacionais e comportamentais dos dirigentes impactam nos empreendimentos; [4] a importância de construir indicadores de gestão adequados à realidade de cada empreendimento; [5] os aspectos fundamentais da autogestão dos empreendimentos econômicos solidários.

1. Fortalecimento Organizacional e Instrumentos para Análise de Desempenho e Tomadas de Decisão

A estruturação e a consolidação de um empreendimento de economia solidária passam igualmente pelo seu *fortalecimento organizacional*, o que exige:

- explicitar sua missão e seus valores e afirmar uma visão de mundo e de sociedade, facilitando o estabelecimento de alianças e parcerias;
- assumir coletivamente uma visão de futuro e definir os meios e estratégias a serem utilizados na busca de sua realização;
- definir democraticamente os papéis e funções dos elementos que compõem o empreendimento (conselhos, diretoria, equipes técnicas, etc) para atuação sinérgica de todos;
- firmar um compromisso com o desenvolvimento pessoal e coletivo e das comunidades em que está inserido;
- definir os recursos (humanos, materiais e financeiros) requeridos e a estrutura organizacional do empreendimento;
- realizar o monitoramento e a avaliação da consecução de sua missão institucional e dos resultados operacionais de seu Plano de Sustentabilidade, bem como realizar a sua re-projetação periódica.

Para definir qual o melhor perfil para direcionamento estratégico do empreendimento, convém analisar as suas características particulares e o ambiente em que está inserido, seu investimento fixo, os recursos humanos existentes, as suas linhas de produção e seu público consumidor, seus condicionantes organizacionais e o ecossistema em que está instalado entre outros aspectos. Depois de definido esse horizonte estratégico, cabe desenhar um conjunto adequado de indicadores para monitorar o seu funcionamento, como veremos posteriormente.

Por ora, para uma introdução bastante simplificada ao tema dos instrumentos para tomadas de decisão gerenciais de um empreendimento econômico, podemos citar aqui alguns tópicos sistematizados por Jorge Luiz da Rocha Pereira[41] e compilados em diferentes lugares, revendo-os sob a lógica da economia solidária.

[41] Jorge Luiz da Rocha PEREIRA. *Gestão de negócios: seis instrumentos para a tomada de decisões*. Acessível em http://www.sebraesp.com.br/PortalSebraeSP/Biblioteca/Setores/Multissetorial/Paginas/gestao_negocios_seis_instrumentos_tomada_decisoes.aspx

a) Administração e controle da logística do empreendimento

O processo de logística é essencial para a organização do empreendimento: "desde a compra, que deve atender às necessidades comerciais e limites financeiros impostos pelo *fluxo de caixa*, passando pela administração interna de produtos, que precisa atender às expectativas do negócio como um todo, até a entrega com qualidade e segurança para o cliente"[42]. De fato, "a entrega do produto e/ou serviço pode encerrar um relacionamento comercial ou estabelecer um vínculo de credibilidade entre as partes. Desse modo, a venda não se encerra na definição de compra do produto por parte do cliente, mas no recebimento da mercadoria escolhida"[43]. Cabe, agregar também o processo pós-venda, como vimos anteriormente, relacionado a garantias, assistência técnica e serviço de atendimento ao cliente.

b) Atualização de cadastro de produtos e serviços, fornecedores e clientes

O sistema informatizado do empreendimento deve estar atualizado. Quando a informação necessária (sobre preços, clientes, fornecedores, etc) não está disponível no momento requerido, fica evidente que há uma falha no processo organizacional do empreendimento, que precisa ser avaliado, evoluir e ser atualizado, considerando-se a participação dos diversos atores envolvidos, como sócios, trabalhadores e gestores e adequação do aplicativo (do software) aos processos. No caso das vendas, alguns empreendimentos, por exemplo, tem dificuldade de informar os clientes que compram a vista, porque somente fazem cadastro de quem compra a prazo. No caso das compras, a informatização facilita identificar, em relação aos fornecedores, os preços e prazos, bem como o estoque e fluxo de consumo interno, facilitando a gestão das compras.

c) Adequação na relação custos e preço de venda

Como vimos o preço deve ser justo para o consumidor e igualmente possibilitar a sustentação do empreendimento. É preciso manter ajustada a relação entre o custo do produto e/ou serviço (que envolve os custos de materiais diretos, custos fixos, os impostos e outros) e o preço final do produto e/ou serviço (considerando a margem de excedente) de modo a alcançar-se não apenas o ponto de equilíbrio, mas o excedente líquido projetado no Plano de Sustentabilidade do Empreendimento.

[42] Idem
[43] Idem

d) Análise do demonstrativo de resultados

A demonstração de resultados, como vimos ao analisar a Sustentabilidade Econômica dos Empreendimentos, informa para um determinado ciclo ou período o *faturamento,* o custo total em relação ao *faturamento* e o *excedente liquido*, mas particularmente se o *ponto de equilíbrio* foi alcançado. Deve-se apurar, igualmente, o resultado em relação às despesas realizadas com outros investimentos e despesas financeiras. Empreendimentos sustentáveis podem vir a falir se não equacionam o pagamento de dívidas contraídas sem uma base real de previsão de pagamentos.

e) Análise e adequação do *fluxo de caixa*

O *fluxo de caixa* retrata o movimento financeiro do período (entradas e saídas de dinheiro), devendo ser planejado, no mínimo, para seis meses, evitando-se recorrer a alimentação financeira externa frente a imprevistos – razão pela qual o empreendimento deve manter sempre a sua reserva técnica. É preciso evitar recorrer a empréstimos urgentes, pois normalmente tem custos mais elevados. Destaca Pereira que é preciso ter "cuidado com o resultado positivo do fluxo de caixa e negativo do demonstrativo de resultado, [pois] esta desigualdade é o sinal de que a empresa está afundando em um mar perigoso de dívidas"[44]. É preciso igualmente considerar o fluxo de valores não-monetários na entrada de insumos que podem reduzir as despesas monetárias e gerar saldos monetários para cobertura de determinadas despesas, como vimos no diagnóstico de fluxo de valores de redes colaborativas.

f) Elaboração do Plano Estratégico de Sustentabilidade para o Empreendimento

O Plano de Sustentabilidade Empresarial é um instrumento importante de gestão, para manter a estratégia do empreendimento atualizada frente as diversas oscilações externas que afetam o empreendimento. É necessário atualizá-lo periodicamente evitando-se que surjam desequilíbrios que comprometam a sobrevivência do empreendimento.

g) Análise de Fluxos de Rede

Podemos também agregar a importância de realização de diagnósticos de fluxo de rede e de seu monitoramento periódico, que permitem compreender como o empreendimento está integrado nas redes das quais participa e como os fluxos de matérias e de valores tem participação na sua sustentação. Esses diagnósticos são requeridos para detectar estrangulamentos nas cadeias de

[44] Idem

suprimentos ou oscilações na carteira de clientes. Cabe estar atento aos fluxos de rede para antecipar-se na busca de alternativas. Nos últimos anos difundiram-se os Sistemas Integrados de Gestão, que possibilitam não apenas a integração dos dados e processos dos diversos departamento de uma empresa num sistema gerencial único, mas igualmente compartilhar informações específicas com parceiros para atuação colaborativa e/ou sob demanda.

Os instrumentos para análise de desempenho contribuem para que o empreendimento tenha não apenas eficácia como também maior eficiência nos seus processos. Ser eficaz significa que os objetivos são atingidos, por exemplo, que a produção foi realizada e a demanda dos clientes atendida; ao passo que ser eficiente refere-se à maior economia possível no uso de recursos do empreendimento para a produção e para a satisfação da demanda, ao menor impacto nos ecossistemas e à maior geração de benefícios à comunidade. A organização de redes colaborativas e solidárias possibilita, portanto, aumentar a eficácia e a eficiência dos empreendimentos, pelo compartilhamento de recursos e redução de custos e ampliação de resultados coletivos, mas exige igualmente indicadores específicos e um fluxo adequado de informações para soluções e processos compartilhados.

2. Organização e Gestão de Empreendimento nos horizontes da Economia de Escopo, de velocidade e de escala

Os instrumentos para a análise de desempenho orientam a gestão do empreendimento possibilitando a realização de ajustes para a obtenção de melhores resultados. Ao ajustar-se o empreendimento, busca-se a sua melhor organização e funcionamento para realizar sua missão na direção de sua visão de futuro, mantendo-se os seus valores e aumentando-se a sua eficiência. O que resulta dessa análise, portanto, deve servir para balizar a ação operacional, conjuntural e estratégica do empreendimento.

Tanto as empresas organizadas sob a forma de rede quanto os empreendimentos que se organizam em rede com outros empreendimentos, exigem interações colaborativas entre os atores, requerendo o compartilhamento de informações e divisões de tarefas com uma adequada organização do tempo. Também aqui geram-se indicadores para o bom funcionamento do conjunto. Como alguns empreendimentos atuam na lógica de economia de escopo, outros de velocidade e outros de escala, cabe compreender essas diferentes modalidades de atuação para a correta gestão colaborativa das ações.

Em seu estudo sobre "A EMPRESA EM REDE SOB A ÓTICA DAS INTERAÇÕES[45]", Luiz Fernando Lupinacci Penno destaca que para aproveitar-se a redução de custos que a interação em rede torna possível, é preciso repensar-se a própria organização tradicional das empresas. Retomando estudos de John Hagel e de Marc Singer, Luiz Penno aponta um modelo de organização da empresa que a subdivide em três tipos de "negócios", organizacionalmente interligados: "um negócio de relacionamento com o consumidor, um negócio de inovação de produtos e um negócio de infra-estrutura". O quadro a seguir tipifica essas três modalidades de atuação.

Repensando a organização tradicional

	Relacionamento com consumidor	Inovação de Produtos	Infra-Estrutura
Economia	O alto custo de aquisição de clientes torna imperativo conseguir grandes receitas por cliente; foco em economia de escopo.	Uma entrada antecipada no mercado permite um preço diferenciado e maior market share; foco em velocidade	Altos custos fixos tornam o volume essencial para conseguir baixos custos unitários; foco em economia de escala.
Competição	Batalha pelo escopo; rápida consolidação; poucos e grandes players.	Batalha pelo talento; baixas barreiras à entrada; muitos pequenos players competindo.	Batalha pela escala; rápida consolidação; poucos e grandes players.
Cultura	Altamente orientada a serviços; ideia do cliente em primeiro lugar.	Centrada no funcionário; manter as estrelas criativas.	Focado em custos; previsibilidade e eficiência.

Adaptado de John Hagel & Mark Singer (1999). Fonte: Luiz Penno, op. Cit.

Sob a lógica da economia solidária cabe uma análise crítica desta abordagem, o que exige primeiramente compreendê-la de maneira adequada.

Na lógica convencional de disputa de mercados, esses três negócios tem objetivos diferentes:

[45] RAE- eletrônica, Volume 1, Número 2, jul-dez/2002. Acessível em: http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1676-56482002000200015&script=sci_arttext

> "no relacionamento com o consumidor o objetivo é atrair e manter os consumidores, o que normalmente requer grandes investimentos. Para que se torne um negócio lucrativo, é necessário que haja ganhos na economia de escopo, isto é, que se entenda o relacionamento tanto quanto possível e se gere o máximo de receita deste. Por outro lado, em inovação de produtos o foco é a velocidade, e não o escopo. Quanto mais rápido o tempo entre o desenvolvimento de um produto e sua entrada no mercado, maiores são as possibilidades de ganhos. Já o negócio de infra-estrutura requer o uso intensivo de capital e grandes instalações, incorrendo num custo fixo alto de produção. Para que seja rentável, é necessário gerar um grande volume de vendas, fazendo com que o custo unitário dos produtos seja baixo. Embora com características distintas, raramente estes negócios aparecem assim explicitados na estrutura organizacional das corporações. Pelo contrário, nem como negócios eles são tratados, sendo considerados processos essenciais, atividades-chave que devem coexistir na organização."[46]

Com base nessas percepções muitas empresas realizaram um trabalho de reengenharia e reestruturação de seus processos nas últimas décadas e alcançaram "retorno financeiro, economia de tempo e aumento do valor entregue aos clientes". Mas essas três perspectivas são conflitantes, pois enquanto uma busca melhor desempenho em velocidade outra se volta para a escala; uma se volta para o cliente externo, enquanto outra, buscando a inovação, volta-se ao funcionário (cliente interno). Os administradores se confrontam com a necessidade de tomar decisões difíceis no confronto dessas três perspectivas e poucas vezes consideram os impactos sociais e ecológicos de suas tomadas de decisão, movendo-se por uma racionalidade pragmática e instrumental como veremos posteriormente.

Para evitar confusões sobre entre estratégias de rede e economia solidária, cabe distinguir entre redes colaborativas e redes colaborativas solidárias. A colaboração entre pessoas, organizações e empreendimentos não é necessariamente solidária e pode voltar-se a fins escusos. Por outra parte, quando a colaboração é solidária, os resultados são buscados não apenas em proveito dos empreendimentos, mas igualmente de suas comunidades e da sociedade como um todo. Nesse caso, empresas solidárias que atuem com estratégias diversas, focadas na escopo, na velocidade e na escala podem se complementar em sua sustentabilidade.

[46] PENNO, Luiz, op. cit

Pequenos empreendimentos, com pequena produção podem se associar e gerar escalas que comportam os custos logísticos que não poderiam ser cobertos por cada qual em particular, se estivessem isolados. Uma empresa que desenvolve produtos, pode compartilhar sua inovação com as demais e receber os benefícios da elevação das vendas do conjunto da rede solidária. Portanto, é fundamental que a analise de estruturação ou reestruturação de cada empreendimento de uma rede leve em conta não apenas suas peculiaridades internas, mas igualmente a sua complementariedade com os demais atores da rede. Pois o que pode não parecer viável isoladamente pode ser a solução para ampliar as margens de sustentabilidade de uma rede toda, na medida em que a interação daquele empreendimento com toda a rede se amplie.

Assim, tanto na gestão de empreendimentos quanto de redes colaborativas cabe considerar os diversos condicionantes ambientais, organizacionais e comportamentais que influenciam na sua realização. Um excelente Plano de Sustentabilidade de Empreendimento ou de Rede Colaborativa Solidária pode fracassar em decorrência desses condicionantes de gestão.

3. Como os condicionantes ambientais, organizacionais e comportamentais dos dirigentes impactam na gestão dos empreendimentos

Em seu estudo sobre "*Particularidades de Gestão da Pequena Empresa: condicionantes ambientais, organizacionais e comportamentais do dirigente*"[47], Kristiane Cêra e Edmundo Escrivão Filho, destacam alguns aspectos que merecem ser recuperados. Destacam que as orientações e parâmetros válidos para a gestão de grandes empresas podem não servir para as pequenas empresas, dados os condicionantes que as diferenciam das grandes empresas. Tais condicionantes não são imutáveis e sobre eles é necessário uma atuação adequada visando bem conduzir a gestão do empreendimento.

Frente a cenários adversos, a tendência é ajustar a ação da empresa, focando-a na economia de escopo, de escala ou de velocidade. Todavia, mesmo sendo proposições adequadas, dificilmente os ajustes ou Planos de Sustentabilidade surtirão os efeitos esperados sem a consideração desses condicionantes. Além

[47] CÊRA, Kristiane e ESCRIVÃO FILHO, Edmundo. Particularidades de gestão da pequena empresa: condicionantes ambientais, organizacionais e comportamentais do dirigente. In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 3., 2003, Brasília. Anais... Brasília: UEM/UEL/UnB, 2003, p. 796-812.

deles, sob a lógica da economia solidária cabe considerar a sustentabilidade econômica, ecológica e solidária para avaliar-se se as opções e ajustes feitos estão adequados.

Particularidades dos Pequenos Empreendimentos

Conforme os autores, "os condicionantes organizacionais surgem das variáveis do modelo de funcionamento organizacional - Tecnologia, Comportamento, Estrutura, Decisão e Estratégia – que podem também ser responsáveis pelo surgimento de algumas particularidades na gestão da pequena empresa. É preciso considerar que essas variáveis administrativas se apresentam de modo específico para as pequenas empresas"[48].

Em função das características das pequenas empresas, elas normalmente são gerenciadas de um modo diferenciado das grandes corporações. Mas como não há estudos específicos em abundância sobre a gestão de microempresas, as orientações que se encontram a esse respeito, geralmente transpõem conceitos que emergem da análise das grandes empresas. Destacam os autores que as técnicas administrativas em geral podem ser aplicáveis a empresas de qualquer tamanho, mas que certos conceitos de Administração tem uma difícil utilização para a administração de pequenos empreendimentos. Assim, "embora os gerentes tanto de grandes como de pequenas empresas desempenhem funções gerenciais similares, seu trabalho como gerentes é um tanto diferente, pois existem aspectos distintivos no gerenciamento da pequena empresa"[49]. Em outras palavras "embora os objetivos organizacionais sejam semelhantes para os negócios pequenos e grandes, os meios para alcançá-los podem ser bem diversos; os problemas, sob algumas circunstâncias, podem ser os mesmos, apesar de as soluções exigirem metodologias diferenciadas."[50] Destaque-se que as grandes empresas dispõem de recursos amplos e variados, facilitando a superação de obstáculos e dificuldades estruturais e conjunturais. O que não ocorre com as pequenas empresas. Destaque-se também o papel importante dos que impulsam o empreendimento, suas aspirações, motivações e objetivos pessoais, bem como o papel do ambiente, que exige a adequada adaptação do pequeno empreendimento. Ao passo que nas grandes corporações é a força dos controladores que determina os rumos gerais e a própria empresa pode estruturar novas unidades em países diversos e desativar antigas em busca da melhor ambiência para os seus resultados.

[48] Idem, p. 803
[49] Idem, p. 799
[50] Idem, p. 799

Assim, pode ser um erro transportar os conceitos de produção em escala associadas ao uso de tecnologias de última geração de boa parte das grandes corporações, para os pequenos empreendimentos, devendo-se avaliar igualmente os cenários de economia de escopo e de velocidade que lhes poderiam ser favoráveis. Do mesmo modo, a gestão de uma pequena empresa deve levar em consideração os condicionantes de sua situação, como veremos a seguir.

Condicionantes das Pequenas Empresas

No caso das pequenas empresas, há três conjuntos de condicionantes que podem determinar o surgimento de características importantes a serem gestionadas: os condicionantes ambientais, organizacionais e comportamentais. Conforme os autores, "os condicionantes ambientais decorrem do contexto em que estas empresas estão inseridas; os organizacionais das variáveis do modelo de funcionamento organizacional - Tecnologia, Comportamento, Estrutura, Decisão e Estratégia [...]; e os comportamentais referentes às crenças, atitudes e ações do dirigente da empresa."[51]

a) Condicionantes Ambientais

Sobre os *condicionantes ambientais*, pode-se elencar não apenas os aspectos do ambiente ecológico, mas igualmente do *ambiente operacional*, no que se refere à atuação da empresa frente a concorrentes, clientes e fornecedores. A concorrência com as grandes empresas é desigual para as pequenas, dadas as suas desvantagens estruturais. Quanto aos clientes e fornecedores, eles podem ter maior poder de barganha junto às pequenas do que frente às grandes empresas. De fato, pequenas empresas, em sua atuação isolada, tem pouco ou nenhum poder de influenciar mudanças do macroambiente, nas esferas da política, economia, legislação, tecnologia e sociedade, ao passo que as grandes empresas, em graus variados, podem e conseguem influenciar o macroambiente a seu favor.

Resumindo esses condicionantes, tem-se:

- Desigualdade de condições para concorrer com as grandes empresas;
- Forte poder de barganha de clientes e fornecedores;
- Influência mínima ou nula de alteração do Macroambiente.

[51] Idem, p. 800

b) condicionantes organizacionais

Sobre os *condicionantes organizacionais*, é preciso considerar como a tecnologia, comportamento, estrutura, decisão e estratégia afetam o funcionamento da pequena empresa. [1] O seu reduzido porte estrutural e seus níveis de endividamento em relação ao capital imobilizado, pode dificultar o acesso a financiamentos e a novas tecnologias, fazendo os empreendimentos atuarem com grande escassez de recursos e adotar estratégias de financiamento de curto prazo com taxas de juros mais elevadas, havendo grande dificuldade no acesso ao mercado de capitais de longo prazo. Razão pela qual muitos investimentos acabam sendo financiados com recursos próprios. Alguns destacam que essa dificuldade financeira é responsável pela elevada taxa de mortalidade das pequenas empresas. [2] Outros destacam que as grandes empresas, por suas ramificações internacionais, tem maior facilidade de acesso à inovação tecnológica ou comanda essas inovações. [3] Pequenas empresas também tem uma estrutura simples, sendo pequenas demais para manter uma estrutura administrativa mais sofisticada, ficando os dirigentes desprovidos do apoio de técnicos treinados ou adequadamente preparados, ampliando sua fragilidade estrutural. [4] Na maioria das vezes as pequenas empresas não possuem uma estrutura organizacional que delimite papéis e responsabilidades, desempenhando o pequeno empresário quase todos os papéis funcionais, posto que não há como manter-se funcionários para as diferentes áreas de pesquisa de mercado, análise financeira, propaganda, gerenciamento de pessoal, etc. Isso faz com que o tempo do empreendedor se torne muito escasso para dedicar-se às atividades estratégicas e ele acaba tendo de tomar decisões sem um suporte técnico adequado.

Assim, entre os *condicionantes organizacionais* que, normalmente afetam a maioria das pequenas empresas, pode-se elencar:

- a existência de poucos recursos financeiros e materiais à disposição
- a carência de pessoal qualificado
- a informalidade da estrutura organizacional
- a reduzida estrutura organizacional
- a informalidade de sua estratégia de atuação

c) Condicionantes Comportamentais dos Dirigentes

Em relação aos *condicionantes comportamentais dos dirigentes*, é preciso destacar que muitas vezes a atuação e a gestão dos empreendimentos é determinada pelos valores, aspirações, motivações e objetivos pessoais de seus dirigentes. Retomando noções clássicas na sociologia, os autores destacam que as ações dos dirigentes podem ser determinadas de modo racional, seja por referencia a fins ou a valores, bem como de modo afetivo ou emocional ou ainda de modo tradicional, por referência a arraigados:

• Ação Tradicional

A orientação tradicional é característica comum na ação empresarial, que pode ser resumida na seguinte frase: “Sempre fiz assim e sempre deu certo”. Busca-se manter o costume, não obstante as transformações ocorridas dentro e fora do empreendimento. Ela pode estar associada ao conservadorismo e à centralização de decisões.

• Ação Afetiva

A ação afetiva é muito característica nas empresas familiares. Embora a família e a empresa sejam entes distintos, cada qual com seus membros, metas e valores, tem-se uma sobreposição de ambas com relação aos negócios, dificultando o seu processo gerencial e determinando a sua estratégia de atuação. As vezes, uma pequena empresa tem como uma de suas missões dar emprego aos familiares dos proprietários. De fato, a gestão de muitos pequenos empreendimentos é fortemente condicionada pelos vínculos familiares dos empreendedores ou por seus vínculos de amizades com certos funcionários, levando a tomadas de decisão que podem não ser as melhores para o empreendimento enquanto tal.

• Ação Racional Referente a Fins

A ação racional referente a fins na gestão da empresa refere-se a aplicação da racionalidade instrumental, funcional, para a definição do que fazer visando a obtenção dos seus resultados. Quando desprovida do aspecto ético, os interesses da empresa são colocados acima dos interesses da sociedade, podendo a ação empresarial tornar-se racionalmente cega aos seus impactos ecológicos e sociais. Pressionados pela concorrência, muitas empresas atuam desrespeitando direitos para buscar vantagens indevidas ou mesmo para apenas sobreviver. O pragmatismo, o utilitarismo servem de referencia para a adequação dos meios aos fins. Em muitos casos, adota-se uma postura de responsabilidade pelas consequências das ações, não pelo valor ético dessa responsabilidade, mas porque os resultados econômicos podem ser afetados em função de denúncias ou processos que venha a sofrer. A razão instrumental é a que caracteriza o sistema de mercado.

• Ação Racional Referente a Valores

A ação racional referente a valores na gestão da empresa, refere-se a aplicação da racionalidade substantiva para a definição do que fazer visando a obtenção dos seus resultados, assumindo a responsabilidade pelas consequências da ação em função dos valores assumidos pelos empreendedores. Conforme os autores, "a ação afetiva e a ação racional referente a valores distinguem-se entre si pela elaboração consciente dos alvos últimos da ação e pela orientação consequente e planejada com referência a estes, no caso da última. Os dois tipos de ação têm em comum que, para elas, o sentido da ação não está no resultado que a transcende, mas sim na própria ação em sua peculiaridade." Trata-se de iniciativas que se organizam por valores que não se subordinam à pragmática de meios e fins convencionalmente adotada no mercado e que por não adotarem uma racionalidade instrumental são frequentemente criticadas como não sendo racionais. Sobre isso, destacam os autores:

> "É fato que a razão esperada do pequeno empresário, enquanto participante de um sistema político-econômico baseado no mercado, é a instrumental, pois é ela quem legitima esse sistema. No entanto, o pequeno empresário apresenta grande parte de suas atitudes orientadas pela razão substantiva. Considerando que, do ponto de vista da racionalidade referente a fins a racionalidade referente a valores terá sempre caráter irracional (WEBER, 1991), o pequeno empresário é criticado por suas atitudes "irracionais" do ponto de vista do sistema de mercado, que possui uma lógica de acumulação e concentração de capital. Assim, para a sociedade mercantil, este comportamento do empresário da pequena empresa pode parecer irracional.
>
> "No entanto, quando são estudadas as particularidades comportamentais como aquelas provenientes do comportamento do empreendedor da pequena empresa, é necessário um afastamento da visão baseada na razão instrumental na qual se esteia o sistema político econômico atual e muitos dos valores desta sociedade. A fim de compreender as atitudes do dirigente na administração de sua pequena empresa, é necessário considerar as questões da racionalidade substantiva. Assim, é preciso compreender que grande parte dos dirigentes de pequenas empresas tem uma lógica que não é a econômica. Sua lógica, muitas vezes, é de sobrevivência, de desenvolvimento da família e de realização substantiva."[52]

[52] Idem, p. 808

No caso da economia solidária, é a racionalidade substantiva que funda as tomadas de decisão, buscando-se assegurar o bem-viver de todos, dos participantes dos empreendimentos e de suas comunidades, graças à sustentabilidade econômica, ecológica e solidária das iniciativas.

Todavia é muito importante compreender que as motivações para iniciar-se um empreendimento podem não ser nem as de mercado nem o desejo das pessoas em se desenvolverem como seres substantivos, mas basicamente a sua situação de pobreza e de marginalização econômica, de exclusão do mercado formal de trabalho, que os obriga a montar um pequeno negócio, precário e informal. Os autores denominam essa vertente como "empreendedorismo de necessidade": trata-se de

> " 'pequenos capitalistas de sobrevivência' que correspondem a um exército de brasileiros que ingressaram no capitalismo na marra.[...] Portanto, essas pessoas não escolheram o caminho do empreendedorismo e da empresa de pequeno porte, mas foram ' forçadas' pela crise econômica, que continuamente exclui aqueles que não têm potencial de participação no atual sistema de mercado. Geralmente, a lógica que está por detrás das ações desses empresários não é a lógica da acumulação capitalista, mas sim a lógica da sobrevivência e por isso, suas atitudes devem ser consideradas dentro dessa realidade."[53]

É preciso, portanto, não confundir as motivações mercadológicas, solidárias ou de sobrevivência que animam diferentes empreendimentos. Nem tampouco a razão instrumental da economia de mercado, com a razão substantiva e dialógica da economia solidária e a racionalidade de sobrevivência peculiar a tantos empreendimentos informais. Essas motivações e racionalidades implicam em modos diversos de proceder a gestão das próprias iniciativas. Muitas vezes confunde-se a economia solidária com o "empreendedorismo de sobrevivência", em razão do estrato popular de sua base. Todavia, algumas dessas iniciativas, quando alcançam melhores condições de desenvolver-se passam a atuar com a racionalidade instrumental da economia de mercado e não com a racionalidade substantiva peculiar à economia solidária.

Veremos mais à frente que o modo de realização da gestão baseada na racionalidade substantiva e dialógica da economia solidária é a autogestão.

[53] Idem, p. 809

Por fim, cabe ainda citar que as particularidades de comportamento dos dirigentes de pequenas empresas em geral, mais referidas nos estudos a respeito, se resumem a três aspectos:

- não se valem de instrumentos administrativos formais;
- mantem a informalidade no relacionamento;
- tem pouca ou nenhuma habilidade na gestão do tempo;

Esses aspectos igualmente tem de ser considerados quando se avança na estruturação ou reestruturação de pequenos empreendimentos.

4. A importância de construir indicadores de gestão adequados à realidade de cada empreendimento

Todo o processo de gestão se faz com base em indicadores quantitativos e qualitativos que devem ser fidedignos. No início desta seção vimos alguns indicadores que possibilitam uma análise básica da situação de um empreendimento, visando a sua adequada gestão. Quando tratamos da elaboração dos Planos de Sustentabilidade e dos Diagnósticos de Rede, pudemos exemplificar diversos outros indicadores relacionados à sustentabilidade econômica, ecológica e solidária dos empreendimentos em geral. Todavia, as particularidades de de cada empreendimento exigem o estabelecimento de indicadores específicos para o seu adequado monitoramento. Assim, veremos agora como construir indicadores específicos para a realidade de cada empreendimento.

Um indicador pode ser definido como um número que expressa o estado de algo relevante para o empreendimento, contribuindo para tomadas de decisão em seu gerenciamento, sendo necessário cuidar da coleta e tratamento dos dados que embasam o indicador, para que sejam gerados de maneira criteriosa, no menor tempo possível e com o menor custo. Acima de tudo, o indicador deve ser confiável. Entre as vários características inerentes ao indicador, destacam-se "a seletividade ou importância, simplicidade e clareza, abrangência, rastreabilidade e acessibilidade, comparabilidade, estabilidade e rapidez de disponibilidade, bem como baixo custo de obtenção."[54] O usuário do indicador deve compreender claramente as relações de causa e efeito que ele indica.

Como destaca Djair Roberto Fernandes, "a construção do indicador precisa estar fielmente ligada ao processo a ele vinculado para não causar erros de informação, pois, por exemplo, 'medir número de novos clientes é um enfoque diferente de medir percentual da receita obtida de novos produtos' " [55]. São dimensões diferentes que devem ser tratadas de maneira diferente, gerando informações diferentes que podem embasar decisões distintas.

A periodicidade da coleta de dados e atualização dos indicadores está relacionada às possibilidades de sua realização e a estratégia de monitoramento do empreendimento. Se o indicador aponta melhorias constantes então a equipe deve estar atuando sobre elementos críticos do processo. Mas se o indicador piora, é sinal que houve falha na identificação dos pontos críticos ou estes não estão sendo enfrentados adequadamente.

Para gerar-se um indicador é preciso determinar o que se deseja medir, estabelecer o padrão e estabelecer o processo de medição. Destaca Fernandes que

> "o estabelecimento do processo de medição consiste na definição dos dados necessários para compor o indicador, na elaboração e teste da fórmula, na definição dos responsáveis pela coleta dos dados e alimentação no banco de dados, da periodicidade da atualização do indicador, da forma de apresentação, das explicações necessárias, entre outros. O padrão comparativo deve ser estabelecido em função do que se está medindo, visando manter uma relação próxima, de modo a dar respaldo para a comparação. O tamanho da empresa, o negócio, o processo, a atividade, dentre outras variáveis, devem ser consideradas no momento do estabelecimento do padrão."[56]

[54] Djair Roberto FERNANDES. *Uma contribuição sobre a construção de indicadores e sua importância para a gestão empresarial*. Rev. FAE, Curitiba, v.7, n.1, p.3-18, jan./jun. 2004, p. 6
http://www.unifae.br/publicacoes/pdf/revista_da_fae/fae_v7_n1/rev_fae_v7_n1_01_dejair.pdf

[55] Idem p. 6. A citação refere-se à FUNDAÇÃO PARA O PREMIO NACIONAL DE QUALIDADE. *Planejamento do Sistema de Medição do Desempenho Global*. p. 71

[56] Idem, p. 6

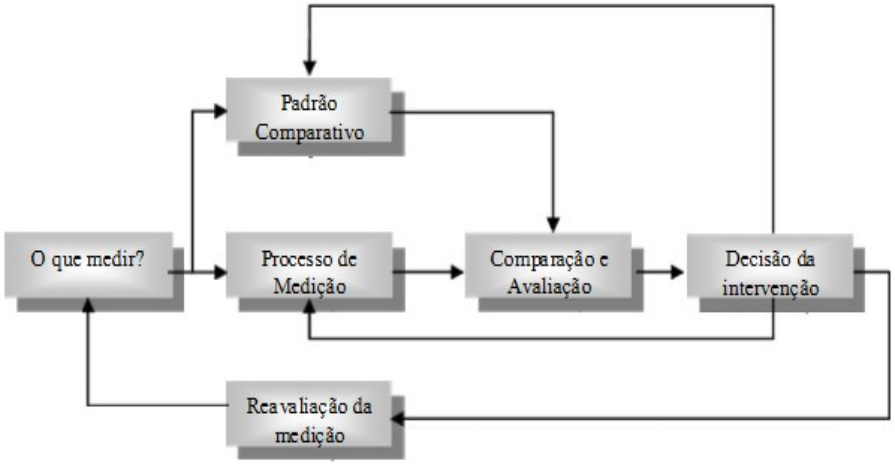


Diagrama para a construção de um indicador
Fonte: FERNANDES, 2004

Uma vez estabelecido o padrão e realizada a medição realizada, compara-se ambos, avaliando-se a distância entre indicador obtido a referência adotada. O resultado da comparação irá subsidiar a decisão gerencial, podendo levar a a três possibilidades de intervenção: [1] seja no **processo de medição**, nesse caso reavaliando-se, entre outros, as fórmulas, a coleta de dados e a sua periodicidade; [2] seja no **padrão comparativo**, avaliando-se se é o mais apropriado; [3] seja na própria **construção do indicador**, revendo a estrutura e os parâmetros adotados.

É importante que o indicador seja transparente para os seus usuários, demonstrando sua fórmula, origem de dados e a utilização prevista, bem como os referenciais de comparação, a metodologia de medição e a metodologia de análise.

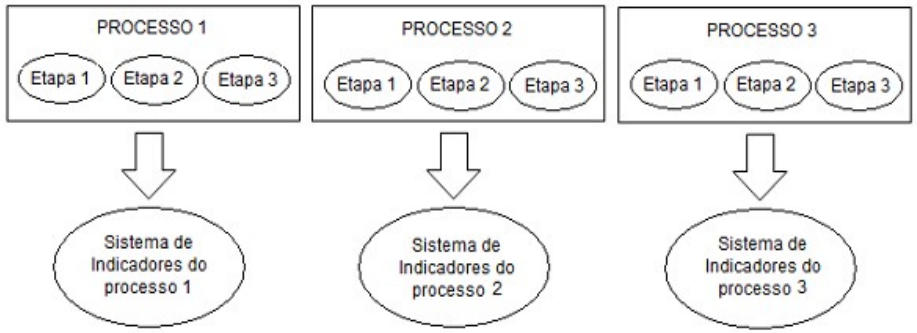


Figura: Formação de um Sistema Global de Indicadores
Fonte: FERNANDES, 2004

Destaca Fernandes que "um bom sistema de indicadores deve prover informações para permitir a avaliação dos processos que envolvem insumos e seus fornecedores, dos processos internos da empresa, dos produtos intermediários e finais e daqueles que envolvem os clientes."[57] E exemplifica que a insatisfação dos clientes com o produto, por exemplo, pode ser em razão da matéria-prima utilizada e que falhas na recepção dos insumos podem afetar o conjunto das linhas de produção. Todavia, a ausência de indicadores para tratar da recepção dos insumos não permite detectar o problema até que o cliente reclame. Assim, cabe subdividir o processamento global em vários processos interligados, sendo cada qual subdividido em etapas com um sistema próprio de indicadores.

Essa lógica aplicada ao empreendimento, por exemplo, pode levar à elaboração de três sistemas de indicadores, para monitorar, respectivamente, a entrada de insumos, o processamento produtivo e a saída de produtos/serviços entregues ao consumidor.

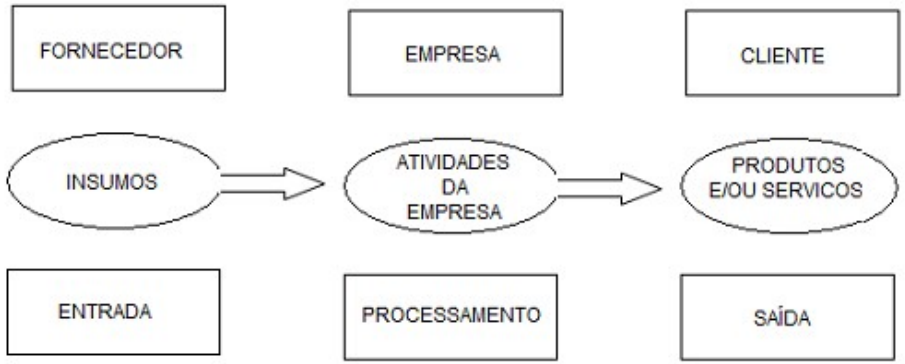


Figura: Relacionamento Primário de uma Empresa
Fonte: FERNANDES, 2004

Salienta o autor que um indicador ou sistema de indicadores deve interagir com outros, facilitando a rastreabilidade de uma variável ou função, para que o sistema seja inteligente e facilite a gestão do empreendimento.

Nesta articulação, hierarquia e dependência de indicadores, alguns deles são considerados estratégicos, outros táticos e outros operacionais para o funcionamento do empreendimento em seu todo, como mostra a figura a seguir.

[57] Idem p. 11

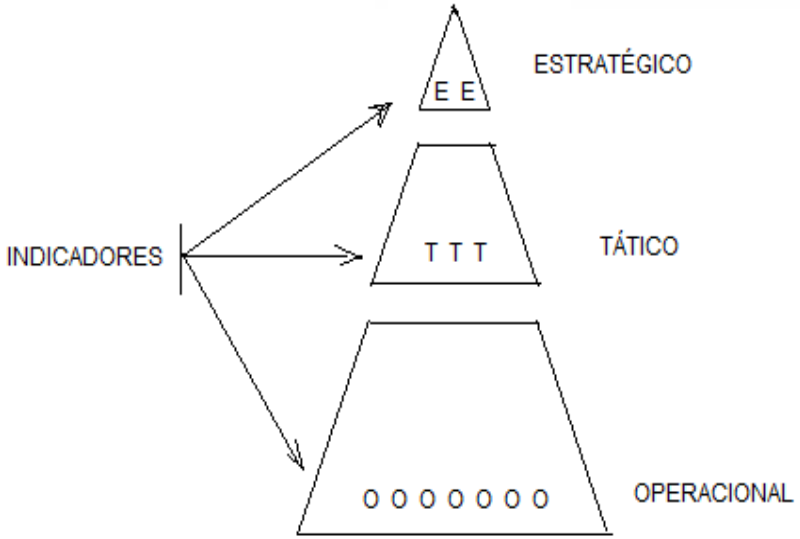


Figura: Hierarquia dos Indicadores
Fonte: FERNANDES, 2004

Vejamos, em poucas palavras, cada um desses níveis.

a) Nível operacional: neste nível tem-se os indicadores relacionados a todos os processos existentes no empreendimento quanto à dinâmica de geração de produtos e serviços, isto é, à criação de valor para os consumidores, contribuindo para a ação operacional na produção.

b) Nível Tático: os indicadores desse nível tem origem na composição de indicadores do nível operacional, sendo mais voltados a mostrar a situação da empresa sob diferentes perspectivas, contribuindo na gerência do empreendimento: "consolidam os vários grupos de indicadores de processos em outros grupos que possibilitam a tomada de decisão gerencial, e estão muito afinados com aspectos intrínsecos dos produtos, serviços, fornecedores e clientes."[58]

c) Nível Estratégico: os indicadores deste nível "representam a posição e o posicionamento da empresa. São indicadores que pouco têm a ver com processos, mas que traduzem os seus impactos nos resultados da organização. São estes indicadores que efetivamente demonstram o cumprimento da missão e da visão da empresa. São eles que mostram o caminho que a empresa está seguindo e qual o destino esperado em função da velocidade e da direção tomadas."[59]

[58] Idem, p.12

5. Indicadores de Sustentabilidade Ecológica e Solidária

Como vimos ao tratar da elaboração dos Planos de Sustentabilidade de Empreendimento e dos Diagnósticos de Rede, há um conjunto de indicadores que permitem identificar os graus solidário e ecológico de empreendimentos e redes, contribuem para a sua gestão e realização dos ajustes necessários.

No caso da sustentabilidade ecológica alguns indicadores que analisamos são:

Item
Grau Ecológico – Material Direto
Grau Ecológico – Material de Manutencão
Grau Ecológico - Gestão de Resíduos
Grau Ecológico - Agregado
Grau Ecológico do Empreendimento

No caso da solidariedade econômica de cada giro, os indicadores que analisamos foram:

Item
Grau Solidário do Material Direto Adquirido
Grau Solidário do Material de Manutencão Adquirido
Grau de Realimentacão Mensal da Cadeia Produtiva Solidária
Grau de Solidariedade Econômica Externa

Quanto aos fluxos de rede, analisamos vetores, resultantes e indicadores para os seguintes elementos:

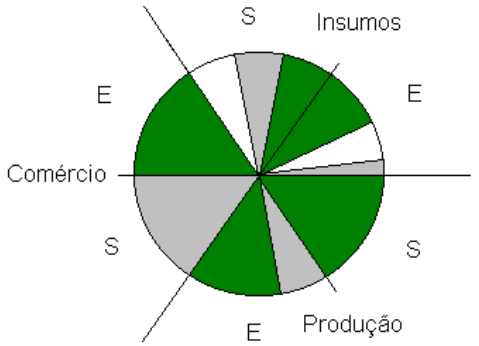
1. **Consumo Final**: referente a todos os produtos e serviços que são objeto de consumo final no conjunto da rede;
2. **Fluxo Material**: referente a todos os produtos e serviços que são utilizados na rede para suas atividades de produção, comercialização e prestação de serviços.

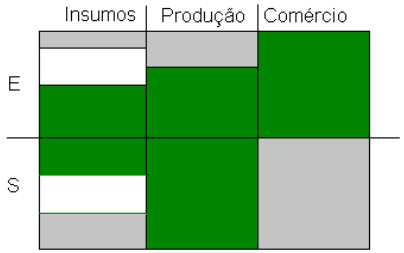
[59] Idem, p. 12

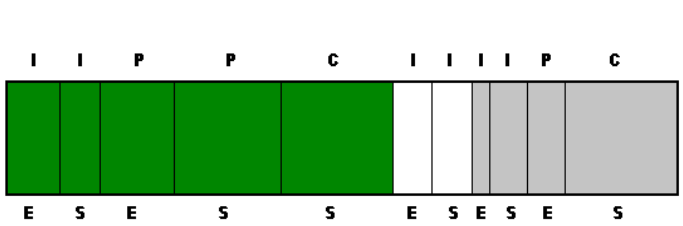
3. **Fluxo de Valores**: referente a toda a circulação de valores no interior da rede bem como os valores que entram e saem da rede;
4. **Cadenciamento por Empreendimentos/Iniciativas**: mostrando quem são os fornecedores e clientes de cada empreendimentos integrado na rede;
5. **Cadenciamento por Grau de Conectividade**: mostrando quais são os empreendimentos mais conectados na rede e o grau de conexão de cada um deles;
6. **Cadenciamento por Produtos/Serviços/Insumos**: mostrando que produz, comercializa, consome ou presta algum produto ou serviço;
7. **Diagnóstico de Fluxos de Valor na Rede como um todo**, detalhando:
    1. Entrada total de valores na rede em moeda corrente (todos os recebimentos de atores externos à rede);
    2. Saída total de valores da rede em moeda corrente (todos os pagamentos externos à rede);
    3. Ponto de equilíbrio da rede (valor de entradas em moeda corrente necessário aos pagamentos externos);
    4. Margem de equilíbrio da rede (valor de entradas externas superior ao ponto de equilíbrio);
    5. Circulação de valor entre todas as células laborais, entre as células laborais locais e destas para com outras células laborais de outras redes (circulação que pode ser feita mediante um sistema de créditos recíprocos no interior das redes – como os créditos solidarius);
    6. Total de valor corrente na rede (integrando-se o total de efetivos e créditos em circulação);
    7. Grau de realimentação total da rede; de realimentação local da rede e de realimentação com outras redes (relação do volume de pagamentos e recebimentos entre os integrantes da rede em relação aos atores externos à rede);
    8. Valor Total aplicado na rede (em moeda corrente e em créditos);
    9. Valor Total do excedente da rede (em moeda corrente e em créditos);
    10. Taxa percentual de expansão da rede (considerando-se os seus excedentes e necessidades de investimento para novo giro produtivo).

Uma síntese desses indicadores pode ser visualizada em selos ou organizada no formato de código de barras.

De fato, é possível representar-se facilmente em um selo os aspectos solidários e ecológicos de qualquer produto ou serviço considerando-se toda a sua cadeia produtiva. Um selo deste tipo se compõe de uma figura dividida basicamente em três partes reservadas aos aspectos de: insumos, produção e comercialização, sendo cada parte dessas subdividida em outras duas, que se referem às propriedades solidárias e ecológicas dos insumos, da produção e da comercialização. Cada um desses seis campos, por sua vez, pode ser preenchido, em proporções diversas, com cores distintas indicando afirmação, negação ou desconhecimento daquela propriedade. A proporção de preenchimento tanto pode corresponder ao valor relativo de custos dos diversos itens de certos campos quanto seguir padrões pré-estabelecidos pelas redes.







Considerando-se diversas escalas dessas proporções pode-se gerar códigos de barras capazes de armazenar as informações das cadeias produtivas peculiares a cada produto, como no exemplo do código simplificado, abaixo. Na primeira parte da barra tem-se a especificação do caráter *solidário* e *ecológico* e na segunda parte do *não-solidário* e *não-ecológico*. Assim, quanto mais próximo de 9 estiverem as barras da primeira parte, mais ecológico e solidário será o produto. Quanto mais próximo de 9 estiverem as barras da segunda parte, menos solidário e ecológico. Em ambas as partes, o primeiro par de dígitos refere-se aos insumos, o segundo à produção e o terceiro ao comércio. Em cada par, o primeiro número indica a propriedade ecológica e o segundo a solidária.

I. | P. | C. || I. | P . | C.
Ecológico/Solidário || Não Ecológico/Não-Solidário

Assim, basta considerar a participação dos insumos diversos na composição do produto final para gerar-se as proporções correspondentes ao novo selo para tal produto.

6. Alguns Aspectos para a Autogestão dos Empreendimentos Econômicos Solidários.

A expressão "autogestão" identifica, no âmbito de um empreendimento econômico, a forma democrática de assegurar-se a *autodeterminação dos fins e a autogestão dos meios* para a sua realização, o que implica, portanto, no *direito à ampla participação de todos os atores* na definição das finalidades e na administração dos recursos, promovendo-se o respeito às decisões coletivas, mas igualmente o direito ao dissenso argumentado. Em outras palavras, trata-se de um modo de exercer a democracia, possibilitando a gestão democrática dos meios e igualmente a definição democrática dos fins. A autogestão, compreendida nos quadros da economia solidária, supõe que os trabalhadores sejam sujeitos das decisões coletivas, o que lhes exige satisfatório conhecimento dos objetos de decisão e uma educação continuada para aprimorar a qualidade de suas tomadas de decisão.

Em linhas gerais, ela requer que os participantes compreendam os aspectos inerentes ao funcionamento econômico-gerencial dos empreendimento, possibilitando o planejamento e gestão eficientes de recursos, estoques, definição de custos, preço e reinvestimentos; a construção de estratégias de rede, em que se projetam, com segurança, a constituição de novos empreendimentos produtivos, comerciais ou de serviços, de modo a garantir sua sustentabilidade econômica, ecológica e solidária; possibilitar a adequada administração dos empreendimentos, considerando os diversos fluxos e processos que lhe são inerentes em suas dinâmicas internas e externas, sejam estas com as redes solidárias, sejam em relação aos diversos mercados, nacionais e internacionais; aos fundamentos da economia em geral, suas oscilações e como ajustar a atividade do empreendimento em tempos de crescimento, equilíbrio ou recessão.

Essa capacitação econômica dos trabalhadores é um grande desafio, requerendo a especialização de alguns deles em áreas específicas e, ao mesmo tempo, o compartilhamento do conhecimento coletivo entre todos para que cada trabalhador e trabalhadora possam realmente agir com autonomia pessoal e coletiva frente às decisões colocadas para a estratégia e gestão empresarial. Compreender as conjunturas econômicas nacionais e internacionais e os diversos elementos que incidem nesses cenários, compreendendo a complexidade dos problemas e possíveis soluções, não é tarefa simples, requerendo um grande esforço de educação continuada.

Com efeito, a maioria dos trabalhadores sempre atuou no nível operacional das empresas, mas sem poder de decisão nos níveis tático e estratégico, no nível gerencial e de definição de horizontes, de missão, visão e valores.
A gestão de empreendimentos solidários portanto exige o estabelecimento e operacionalização de mecanismos democráticos de participação dos trabalhadores e igualmente de suas comunidades nos destinos da iniciativa, estabelecendo-se claramente direitos, responsabilidades e indicadores de processo e de resultados, para o balizamento da ação de todos.

Cabe salientar que se a administração de caráter autogerido é necessariamente participativa, nem toda forma de administração participativa é autogestionária.

Nos últimos anos vem se propagando a chamada "administração participativa", que destaca a importância de os funcionários da empresa tomarem parte nas decisões, geralmente operacionais mas também sobre alguns aspectos da própria administração. Valoriza-se as características de liderança, disciplina, autonomia e comprometimento com os resultados esperados. Essa participação ocorre tanto para a resolução de problemas

inesperados quanto para o melhor planejamento de linhas de produção e do fluxo de controle dos processos. Nesse modelo, as boas soluções, que ampliem os resultados da empresa, são premiadas financeiramente; os ganhos de produtividade obtidos com as inovações são incluídos na participação de resultados pelos funcionários; e os controles internos são flexibilizados. Em razão disso, essa modalidade de administração tende a elevar os níveis de satisfação e de motivação dos funcionários, resultando em melhor desempenho e maior competitividade das empresas frente aos concorrentes. A administração participativa também destaca a importância de envolver clientes e fornecedores em algumas tomadas de decisão, relacionadas por exemplo a características de novos produtos a serem lançados.

Todavia, a administração participativa não se confunde com a autogestão da empresa. Pois esta promove a real democratização da propriedade econômica, assegurando aos trabalhadores não apenas o direito de participar, mas a igualdade de poderes para decidir sobre todos os aspectos da empresa.

Com relação aos indicadores para uma análise criteriosa das práticas de autogestão, vale resgatar aqui alguns elementos apresentados anteriormente, sistematizados por Luiz Inácio Gaiger:

1. Contraste entre os EES e a empresa privada capitalista
   * ruptura da subordinação estrutural do trabalhador;
   * capital a serviço do (da lógica) trabalho;
   * tendência à equidade frente aos meios de produção;
   * vínculo entre as dimensões econômica e social;
   * presença de inflexão ética na esfera econômica
2. Indicadores de socialização da base material e produtiva
   * propriedade coletiva dos principais meios de produção;
   * aporte em capital e trabalho similar entre sócios;
   * trabalhadores não associados apenas em caráter restrito;
   * atividades-fim realizadas apenas pelos sócios;
   * processo de trabalho coletivo
3. Indicadores de divisão dos benefícios econômicos e sociais
   * remuneração pelo trabalho;
   * minimização das diferenças de remuneração;
   * remuneração igual ou superior ao mercado;
   * assistência a membros desfavorecidos;
   * práticas de reciprocidade e ajuda mútua;
   * fundos sociais (seguridade, saúde, descanso, etc.);
   * preservação do quadro de associados.
4. Indicadores de democracia interna
   * princípio um associado, um voto;
   * decisões fundamentais tomadas pelo conjunto de associados;
   * elevado comparecimento nas instâncias deliberativas e consultivas;
   * socialização das informações entre os membros;
   * eleições diretas e livres dos dirigentes;
   * regularidade das reuniões decisórias;
   * envolvimento dos membros na gestão cotidiana do trabalho e do empreendimento;
   * participação igualitária de sócios homens e mulheres;
   * renovação dos quadros diretivos; voto secreto nas decisões fundamentais

A elaboração de indicadores com base nesses elementos permite identificar o aspecto solidário e autogestionário do empreendimento. Por outro lado, cabe desenhar um sistema de indicadores específicos (de caráter operacional, tático e estratégico) para tratar da gestão de cada empreendimento, de modo a facilitar as tomadas de decisão pelos atores envolvidos.

Como vimos na seção destinada às Ferramentas de TI para a elaboração de Planos de Sustentabilidade e Diagnóstico de Redes, há vários indicadores relacionados aos graus solidário e ecológico dos empreendimentos que podem ser formatados no sistema de indicadores do empreendimento, inclusive os de solidariedade externa. Do mesmo modo, quando tratamos do Comércio Justo e Solidário, foi elencada uma serie de elementos que podem ser convertidos em indicadores internos e relacionais dos empreendimentos.
O esforço na geração de indicadores aponta para a preocupação dos empreendimentos de economia solidária em consolidar referências distintivas frente à lógica pragmática de racionalidade instrumental dos mercados. A elaboração de indicadores adequados e o exercício da autogestão mostram que a democratização real da atividade econômica é possível e que a economia pode ser colocada ao serviço de promover o bem-viver de todos, de maneira ecologicamente sustentável e socialmente justa.

7 - Planos Territoriais e a Logística das Cadeias Produtivas[60]

Incluímos nesta seção um texto de Juliano Rodrigues Martins que trata de aspectos metodológicos relacionados à elaboração de Planos Territoriais de Cadeias Produtivas sob o enfoque da Logística Solidária.

INTRODUÇÃO

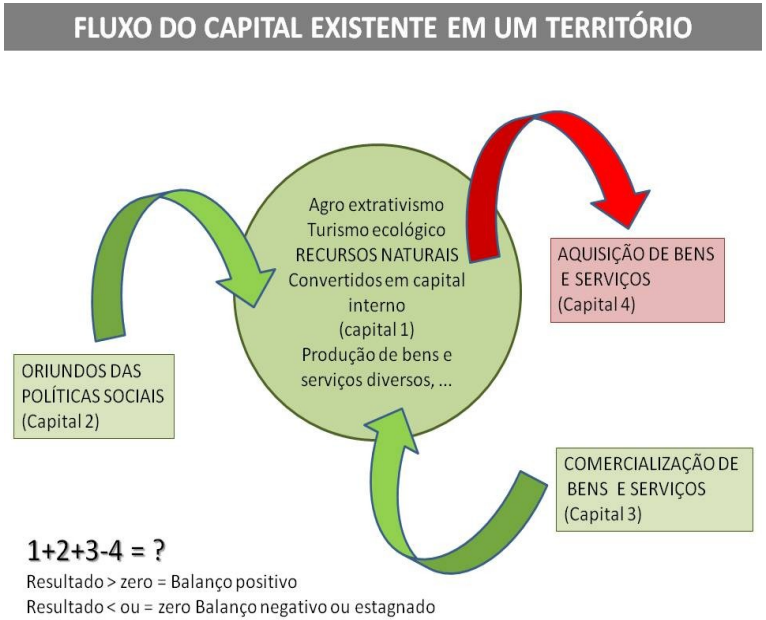
[...]

Debruçados na metodologia atual [de elaboração de Planos territoriais de Cadeias Produtivas (PTCP)] surge à tentação de apenas inserir alguns aspectos abaixo dos tópicos "Logística de suprimentos", "Logística de produção" e "Logística de distribuição" dentro do Plano territorial de uma cadeia produtiva[61]. Tentados a relegar a um segundo plano a demanda territorial em seus aspectos quantitativos e qualitativos, pensando a logística integrada a partir daí.

Dentro de uma abordagem logística das dinâmicas econômicas no território poderemos perceber sinergias existentes entre todas as cadeias, priorizadas ou não, permitindo sinergias em seus processos que as tornem mais eficientes e com vantagens comparativas na distribuição e comercialização.

[60] Esta seção foi escrita Juliano Rodrigues Martins. *"Considerações acerca da metodologia de elaboração de Planos territoriais de Cadeias produtivas (PTCP) utilizada pela SDT/MDA"*

[61] SDT/MDA – Documento de Dinamização Econômica – 02. Planejamento territorial – Guia para elaboração dos Planos de cadeias Produtivas



Fonte: SDT/MDA – Documentos de dinamização econômica – Referências para a dinamização econômica nos territórios rurais

Naquele texto publicado [em 2005, *"Logística solidária – Consolidação, armazenagem e distribuição de produtos das redes solidárias no Brasil"*, Ed. Scortecci] defendíamos alguns aspectos relativamente simples, mas que não vinham sendo aplicados na Economia solidária e, apesar de serem utilizados em grandes cooperativas, não faziam parte da estratégia de produção e comercialização da agricultura familiar tradicional.

Esses aspectos, tais como "entender para atender" ou "do micro para o macro" parecem lógicos, óbvios, mas quando examinamos as metodologias atuais e as dinâmicas que essas metodologias fomentam, elas não parecem assim tão óbvias.

Entender para atender pressupõe - dentro da abordagem logística que trabalhamos - conhecer a demanda do território. Conhecer os produtos que são consumidos, conhecer a forma como as pessoas gostam de consumi-los, conhecer quando elas consomem, o que faz com elas prefiram o produto do fornecedor "X" ao invés do fornecedor "Y". pressupõe conhecer a quantidade e qualidade dos produtos consumidos em um determinado território.

Muitas vezes tiramos do foco a demanda e centramos na produção. Produzimos o produto "A" e não conhecemos o mercado. Comercializo no Município "X", mas por acreditar que não vale a pena levar para municípios próximos por que a pequena população existente neles e os custos com a ociosidade do transporte (baixa ocupação dos veículos de transporte) acabamos por levar nossos produtos para centro maiores, com distâncias maiores. Buscamos alavancar a produção para comercializar em outros mercados e muitas vezes não obtemos o retorno esperado. Lá acabamos, em muitos casos, vendendo nossa produção conforme as regras impostas pelos grandes atacadistas, fazendo com que tenhamos até margens negativas na comercialização de nossos produtos.

Pois "acreditamos que a solução para a nossa sustentabilidade está cada vez mais em aumentar a produção e comercializar em centros maiores."

Porém quando tiramos o enfoque da produção e mudamos para a demanda, buscando entendê-la em seus aspectos quantitativos, qualitativos e geográficos, parece que é possível dinamizar a economia territorial com sustentabilidade.

Muitas vezes também quando se fala em logística, a primeira coisa que surge em nossa mente é imagem de um caminhãozinho. Porém quando falamos logística estamos pensando em processos, funcionalidades que vão desde a previsão de demanda territorial, perpassando pelo planejamento da produção, planejamento de suprimentos de matérias primas e insumos, planejamento da distribuição e projeto da rede de suprimentos. E a partir daí a logística pensa na execução, que se dá através do gerenciamento de pedidos, do gerenciamento da movimentação interna, da armazenagem, dos estoques e do transporte. E esse transporte não é só pensado na perspectiva do caminhãozinho, mas no da bicicleta, da mula, da "pick-up", do barco, do avião, do trem.

Nas oficinas em que trabalho com empreendedores da Economia Solidária, costumo perguntar aos participantes quantas cartas eles colocam no correio por ano. Normalmente a quantidade é muitíssimo pequena. Brinco com eles que sendo assim os correios seriam desnecessários. Quando pensamos nos volumes que produzimos, nos custos logísticos envolvidos ou desistimos ou acabamos ficando na dependência de algum intermediário atravessador, porém, se conseguirmos mapear o consumo "do micro para o macro" até chegar na nossa sustentabilidade podemos verificar a sustentabilidade de estruturas logísticas que integrem cadeias produtivas. Talvez possamos assim virar o jogo.

Precisamos mapear o consumo do nosso município e saber das condições de atendê-lo de forma sustentável. Se a escala não der, precisamos buscar novos mercados, compartilhando sempre que possível os recursos logísticos a serem empregados.

Mas mesmo esse novo olhar para a produção do território precisa se concentrar também na questão da solidariedade. Compartilhar recursos de produção, embalagem, armazenagem, distribuição e venda de nossos produtos permite a diluição de custos fixos e redução no tempo de retorno de investimentos necessários ao nosso negócio, tornando-nos mais competitivos, ou com vantagens comparativas em relação à concorrência.

Pantuza (2003) cita Porter (1999) ao dizer que, quando se busca alcançar uma vantagem competitiva sustentável, é necessário que o modelo ou solução que venha a ser implementado tenha três características básicas: ser distinto, endógeno e sistêmico.

1. ser distinto - implica em um modelo com soluções diferenciadas, criativas e inovadoras. O fato de não utilizar um modelo já pré-concebido se justifica por uma única questão: cada negócio, e em nosso caso, cada território, tem suas características e particularidades próprias;
2. ser endógeno – o modelo deve ser desenvolvido por pessoas do próprio território, adaptado às particularidades e necessidades do negócio. preservando, assim, a cultura, valores e políticas locais; e
3. ser sistêmico - o modelo deve prever clareza na definição de seus atores, na descrição de seus processos, bem como nas suas interfaces, onde são percebidas todas as partes do todo organizacional e de que forma estas partes estão interligadas e sintonizadas umas com as outras. Assim, planejar a infra-estrutura de uma determinada cadeia produtiva sem pensar nas interfaces e sinergias existentes com outras cadeias produtivas torna-se algo, no mínimo, custoso e pouco competitivo em uma visão territorial.

Se aplicarmos o "diagrama de Pareto" nos volumes produzidos no território, obteremos uma curva "ABC", identificando cadeias prioritárias a serem trabalhadas, visando a dinamização econômica. Mas é isso que realmente queremos? Ao priorizar cadeias que já se encontram desenvolvidas em determinados aspectos estamos relegando a um segundo plano as demais atividades econômicas existentes no território. É possível se pensar a logística a partir da cadeia produtiva, mas, fazendo isso abre-se mão do potencial sinérgico existente em cadeias menos expressivas existentes no território.

Como ficam os produtos “XYZ” quando se usa a curva “ABC” para priorizar planos territoriais?

Muitas vezes a visão míope de trabalhar cadeias de forma estanque não permite perceber a possibilidade de convergência sinérgica no atendimento a mercado pouco interessante sob o enfoque tradicional. Exemplificando: Numa determinada cidade do território o consumo de um determinado produto é pequeno, tornando pouco interessante a comercialização naquele mercado. Assim a praça fica desabastecida. Se houver sinergia na logística utilizada pelos produtores, os custos de transporte se diluem e o mercado passa a consumir um determinado produto, que passa a ter um consumo aumentado no decorrer do tempo

A produção se adéqua a demanda pelos produtos e a disponibilidade de recursos, sejam eles de terra e sementes adequadas para o plantio, qualidade do solo e clima. Mas também recursos logísticos. Podemos prever a alocação de unidades produtivas, entrepostos, centros de distribuição, pontos de comercialização considerando onde está a matéria-prima, insumos e mercado consumidor e mão de obra qualificada. Devemos considerar a geografia do local, as distâncias, a infra-estrutura ociosa disponível, os modais existentes, a conservação das estradas, etc. Não podemos partir da premissa única de que o produto “A” é o que deve ser fomentado, alocar infra-estrutura na cidade “A” porque ali já tem alguém articulado para desenvolver. É esse conjunto de variáveis que devem ser postas ao Colegiado territorial, representado pelos seus comitês (dirigente e técnico) para subsidiar o processo decisório de dinamização econômica territorial.

Assim, acreditamos que é preciso pensar a logística a partir do território, desdobrar para a cadeia produtiva e depois para o empreendimento, levando em conta a capacidade de sinergia entre os empreendimentos e seus processos ou funcionalidades logísticas.

Mas como se dá essa sinergia dentro de processos logísticos na perspectiva da economia solidária? Partindo da premissa de conformidade com os valores éticos da economia solidária, (dimensões econômicas, sociais e ambientais), um empreendimento individual (sem empregados, portanto), que se articula em rede em um determinado momento, dentro de uma única etapa de seu processo produtivo, seja na fase de desenvolvimento do produto, aquisição de matérias primas e insumos, produção ou transporte ou na comercialização, ele faz parte da economia solidária?

Recentemente, quando trabalhando com os territórios urbanos de exceção, dentro do projeto Rio Economia Solidária (Complexos do Alemão e Manguinhos, favelas do Santa Marta e Cidade de Deus), percebe-se que há uma lacuna no enfoque dado a economia solidária, que considera como tal apenas os empreendimentos que produzem em grupo, desconsiderando aquelas pessoas que trabalham individualmente e se articulam em rede apenas em situações e momentos específicos.

Parece-me que isso ocorre por conta do foco talvez excessivo que se dá a produção. Mesmo quando o conceito de processo produtivo e cadeias produtivas fazem parte do dia-a-dia das lideranças da economia solidária, parece ser ainda difícil abstrair deste conceito de que a produção, mesmo sendo a mais importante, é uma das etapas do processo. Processo este que vai do entender as necessidades das pessoas até o entregar a elas o que querem ou precisam a um preço justo. Esse enfoque acaba direcionando para que a economia solidária passe necessariamente por grupos produtivos organizados e preferencialmente formalizados. Assim as figuras jurídicas de associações e cooperativas são as que mais habitualmente são utilizadas para a formalização desses grupos. Esse direcionamento dado acaba produzindo estruturas organizacionais pouco dinâmicas, perenizadas. Porém, quando abstraímos tirando a produção do nosso foco, podemos pensar com uma lógica diferente.

Uma possibilidade é a de trabalharmos com uma visão de gestão de processos, onde as relações em cada momento possam ser colaborativas, porém sem a necessidade de que o todo também o seja. Como costumo abordar essas questões dentro da perspectiva da logística, posso pensar que um grupo não organizado de pessoas possa se organizar exclusivamente para fazer a aquisição de alimentos para seu próprio consumo, ou para adquirir matérias-primas e insumos, ou para produzir, ou para planejar ou para executar a distribuição de seus produtos, ou para compartilhar estruturas de armazenagem, ou de transporte, ou de distribuição ou de venda de produtos, independentemente de afinidades produtivas. Insisto na partícula condicionante “OU” porque esse grupo pode se reunir exclusivamente em uma dessas etapas (ou funcionalidades da cadeia logística como eu costumo chamar). E esse grupo, com a entrada de novos membros ou saída de membros antigos, pode acontecer uma vez, ou duas vezes, ou centenas de vezes, porém sempre respeitando os valores de participação coletiva, cooperação, democracia, auto-sustentação, promoção do desenvolvimento humano, equidade de gênero, preservação dos ecossistemas, auto-gestão, supra-familiaridade. E que esses processos possam ser colaborativos e solidários, com a possibilidade de que os atores se reúnam e organizem de acordo com um objetivo específico.

É interessante destacar essa preocupação, não só com territórios de exceção, mas com toda a economia solidária e por que não dizer. Com a própria agricultura familiar. É certo que existem grupos e redes de economia solidária que não atingiram o que poderia ser o "estado da arte" da logística solidária. Mas será que é isso mesmo que se espera? Isso não é purismo? Porém se pensarmos não na logística solidária como uma coisa única, indivisível (porque realmente não o é...), mas como um sistema de funcionalidades que se inter-relacionam, podemos perceber o desenvolvimento de determinados grupos em ritmos/estágios diferentes, dependendo de cada funcionalidade.

Nos trabalhos que realizamos em campo, isso pareceu ainda mais evidente. Experiências como Rede Mandioca, Rede Xique-Xique, Rede Bodegas, Cooperativa de Produtores de Lago do Junco, Ecovida, Justa Trama, Central do Cerrado, etc. São referências em algumas funcionalidades, porém possuem grandes lacunas quanto ao que se entende como economia solidária, quando aprofundamos a análise em outras funcionalidades da mesma cadeia produtiva. Se as necessidades são diversas e as pessoas podem atuar simultaneamente em diversas situações, com diversos grupos envolvidos, como estabelecer relações formais, ou melhor, formalizações legais para essas práticas? Quando partimos da premissa do produzir e se estabelece que a colaboração solidária se dê na produção, vemos naturalmente a configuração de um empreendimento tradicional de economia solidária, onde pessoas se reúnem em um grupo produtivo auto-gerido.

Mas como considerar no modelo tradicional de economia solidária um grupo que se organiza de forma momentânea, para pensar o mercado e adquirir coletivamente insumos e matéria prima para seus produtos que são feitos de forma individual? Ou para compartilhar recursos de transporte, distribuição, comercialização, mesmo sem ter qualquer afinidade naquilo que produzem?

Parece-me que é mais real, pelo menos dentro da perspectiva das favelas onde estamos trabalhando, pensarmos não mais a economia solidária da forma como pensávamos, mas sim como uma economia em rede, onde, por conta da enorme dinamicidade de ações e atores, e pela precariedade das relações de confiança (entre si e em relação a pessoas externas ao território), esta economia em rede pode acontecer de maneira solidária sim, mas com uma dimensão temporal mais curta e em etapas específicas dos processos produtivos.

Nos processos diários de aquisições de matérias primas e insumos, oferta de produtos e serviços, a figura dos empreendimentos formais acaba sendo uma "camisa de força" para esses empreendimentos já que a dinâmica desses grupos pressupõe relações diversas e simultâneas com pessoas e grupos outros. Mais do que cooperativas, a figura dos consórcios e arranjos parecem ser também adequadas .

Outro aspecto a destacar diz respeito exatamente à questão da confiança. Não há economia solidária senão houver relações de confiança entre as partes interessadas. Confiança entre aqueles que colaboram. Confiança daqueles que compram e reconhecem o valor agregado ao produto. Em espaços de exceção, como os territórios atendidos dentro do recorte do Projeto Rio EcoSol, percebemos a dificuldade de articulação entre os empreendedores locais por diversos fatores, que perpassam as questões de crise de representatividade, seja das entidades que julgam representar a população, seja pelas políticas públicas implementadas sem um diálogo social.

Quando da assinatura da Lei que regulamentava o sistema nacional de comércio justo e economia solidária, o ex-presidente Lula, em seu discurso, disse que a Economia solidária é um estágio da consciência humana. Parece ser essa a questão aqui colocada. Vendo a realidade das pessoas nos territórios, cabe-nos questionar, não o estágio de consciência da população quanto ao lançar-se de forma solidária e colaborativa diante dos obstáculos e percalços de um sistema econômico injusto e excludente. Cabe sim questionar a nossa abertura de perceber a realidade desses produtores e empreendedores, reelaborar os nossos conceitos e conscientizar-nos de que temos esse compromisso ético com essa massa de excluídos que se concentra em territórios rurais ou urbanos e que tem rosto, identidade e voz. Mas precisa ser ouvida e representada nos colegiados territoriais e outros espaços coletivos de articulação.

Não vivemos mais sob os conceitos da revolução industrial que impunham um regime de "vendas empurradas", onde a única coisa que importava era a escala da máquina, que deveria produzir mais e mais, cabendo a área de vendas abrir mercados cada vez maiores para escoar aquela produção padronizada.

Hoje vivemos no regime das vendas puxadas. Ou seja: É o cliente que diz o que quer, quanto quer e como quer. É o comércio justo que vai dizer o quanto vai custar.

Segundo PRAHALAD (2005), estima-se que hoje exista uma população mundial de 4 a 5 bilhões de pessoas à margem do modelo de desenvolvimento atual. [62]

[62] PRAHALAD, C. K. – A riqueza na base da pirâmide: Como erradicar a

PRAHALAD (2005), ao relacionar os doze princípios da inovação para os mercados da base da pirâmide, descreve que:

> *"...raramente se tem a certeza da disponibilidade de uma infra-estrutura logística. Muitas vezes, a inovação é a própria criação de uma infra-estrutura, inclusive de produção, sensível às condições imperantes."* [63]

Segundo Ballou, uma das causas do baixo desenvolvimento em determinadas regiões, como partes do Sudeste asiático, África, China e América do Sul, se deve aos sistemas de transporte e armazenagem inadequados para suportar um comércio extensivo. Citando-o textualmente:

> *" quanto maior e mais sofisticado for seu desenvolvimento, e quanto mais baratas forem suas movimentações a armazenagens, mais livre será a troca de mercadorias e maior a especialização do trabalho. Sem tal desenvolvimento, o comércio, assim como o conhecemos, normalmente não ocorre."*[64]

A articulação entre as partes e a racionalização de processos é vital para a permanência de redes colaborativas no mercado. Assim sempre haverá a preocupação de incorporar tecnologias para otimizar sua eficiência e eficácia. A estrutura logísticas territoriais devem ser moldadas de forma a garantir agilidade e a compor, com estruturas já existentes com outros focos (educacionais, culturais, esportivos, assistenciais, etc.), centros integrados onde as populações possam convergir em busca de apoio e desenvolvimento social.

Atualmente é necessário pensar os processos da economia solidária de forma holística, desde a identificação das necessidades até a entrega do produto ou serviço ao cliente, porém expurgando desse fluxo, intermediários, empresas ou órgãos que não agreguem valor a essa cadeia. Quando se fala em produção, comercialização e distribuição, faz-se necessário um refinamento na visão desses processos, vendo-os de forma integrada e, principalmente, sem atravessadores.

Vale ressaltar que muitas iniciativas voltadas ao "e-commerce" praticamente "naufragaram" por estarem suportadas por soluções logísticas ineficientes. A nossa responsabilidade aumenta em buscar um entendimento sobre a logística a partir do mercado, e também analisar as questões de comercialização a partir das experiências e percepções dos profissionais voltados à logística. Profissionais estes que agreguem às suas premissas e estudos técnicos os valores da solidariedade, autonomia, responsabilidade, libertação, reciprocidade na dádiva, retribuição, equidade, subsidiariedade, democracia e sustentabilidade.

a) Conhecendo os produtos e a logística do território

Existem cinco etapas fundamentais quando da elaboração de um plano Territorial sob a perspectiva da logística solidária:

1. Entender a demanda territorial (consumo);
2. Entender os processos produtivos que ocorrem no território;
3. Conhecer a infra-estrutura de produção, armazenagem, transporte e comercialização existente;
4. Conhecer os atores, fluxos físicos e informacionais existentes;
5. Geo-referenciar isso tudo;
6. Dimensionar necessidades e propor ações a partir do cruzamento desses dados.

Propomos abaixo um roteiro de pesquisa qualitativa para utilização no levantamento de dados para o estudo de cadeias produtivas nos territórios da cidadania:

Temas	Questões-chaves	Detalhes
Marketing	Planejamento do produto	Qual produto/serviço oferecido ao mercado? Quais são suas dimensões, sazonalidade, perecibilidade, bem como legislação aplicável na produção e comercialização? Quais os diferenciais mercadológicos do produto/serviço? Qual o impacto na saúde do consumidor Quais são os recursos naturais utilizados e como são obtidos? Qual a relação da produção com segurança alimentar e nutricional? Qual a estratégia de comercialização? Qual a interação mercadológica com outros produtos ou cadeias produtivas?

pobreza com o lucro – Porto Alegre: Bookman, 2005. prefácio p.viii

[63] PRAHALAD, C. K. – Op.Cit. pp.37

[64] BALLOU, Ronald – Logística empresarial: transportes, administração de materiais e distribuição física – São Paulo: Atlas, 1993

		Como é feita a pesquisa junto ao consumidor? O produto é certificado? Se sim, como e por quem? Qual o potencial de agregação de valor ambiental, social e cultural do produto? Como o produto/serviço se diferencia junto aos concorrentes? Como é definida a unitização do produto? O consumidor do produto quer quantidade? Diversidade? Produto específico?Qualidade? Como é feita a precificação do produto? Qual a estratégia de diversificação produtos e canais? Utiliza-se mecanismos de agregação de valor por denominação de origem? Como se compara a qualidade, quantidade e preço em relação à concorrência ? Quais os canais de divulgação dos produtos? Quais as mídias utilizadas? Como o gerenciamento de pedidos retroalimenta o processo de melhoria de produtos? Como se dá a parceria e solidariedade entre os atores envolvidos nesse processo? O desenvolvimento do produto garante a sustentabilidade do mesmo?
Produção e logística	Planejamento da demanda	De que forma as informações oriundas do mercado impactam o planejamento da demanda? Qual a demanda territorial do produto e seus subprodutos? Qual a demanda regional, considerando os territórios circunvizinhos e cidades mais populosas e próximas do território? Qual a participação no consumo da demanda familiar, aquisições do governo e relativas a políticas públicas (PAA, PNAE, etc)? Quais itens a serem produzidos em quais volumes?

		Qual o índice de perda entra a colheita e o consumo? Quais os destinos a serem atendidos? Qual a sazonalidade do consumo? Como o gerenciamento de pedidos subsidia o planejamento do que deverá ser produzido? Como se dá a parceria e solidariedade entre os atores envolvidos nesse processo?
	Planejamento da Produção	De que forma as informações oriundas do planejamento da demanda impactam o planejamento da produção? Qual é o processo produtivo? Qual a capacidade de produção? Quais os equipamentos e máquinas envolvidas no processo? Como é garantido o funcionamento das máquinas e equipamentos para a efetivação da produção planejada? Quais as embalagens e rotulagens necessárias para a produção prevista? Qual é o destino dos resíduos e lixo gerados no processo? Existe reaproveitamento? Como é feito o descarte? Quais os instrumentos e métodos utilizados para o alcance da qualidade do produto; Quais as fontes de recursos para a produção/comercialização Quais os registro necessários (SIF..) Quais os sistemas de pagamentos para produtores? Quais as necessidades de capacitação das pessoas envolvidas no processo Qual a escala de produção? Quais produtos a serem priorizados? Qual a política de estoque? Como se dá a parceria e solidariedade entre os atores envolvidos nesse processo? São utilizados recursos de TI, para desenvolvimento de produtos, inteligência de mercado e apoio à decisão?

	Produção	Quais as rotinas de produção? Quais os indicadores e mecanismos de medição e controle existentes para aferir o desempenho do processo? Como é buscada a melhoria contínua nos processos produtivos? Qual a dinâmica de incorporação de inovações/novidades na produção? Como se dá a parceria e solidariedade entre os atores envolvidos nesse processo? São utilizados recursos de TI, para controle e apoio à decisão?
	Planejamento de suprimentos	De que forma as informações oriundas do mercado impactam o planejamento da demanda? Quais os tipos de insumos e quantidades necessárias?; Quais os tipos de matérias-primas e quantidades necessárias? Qual é a estratégia de compra? Compras coletivas são realizadas? Como se dá a parceria e solidariedade entre os atores envolvidos nesse processo? São utilizados recursos de TI, para controle e apoio à decisão?
	Planejamento da Distribuição	De que forma as informações oriundas do mercado impactam o planejamento da distribuição? Quais os canais de distribuição? Em que escala (%) eles são importantes? Quanto é auto-consumo? Quanto é consumido no território? Quanto é enviado para outros mercados? Quais as fontes de recursos para comercialização? Quais os fluxos dos produtos? Qual a sazonalidade das vendas; Como são prospectados novos mercados? Qual a participação em feiras? Quais os mercados convencionais/institucionais? Qual o destino dos produtos?

		Quais os tipos e segmentos de mercado? Quais os custos de comercialização? Quais os prazos de pagamento e acerto de contas? Quais os prazos de entrega?; Qual a sazonalidade de destino? Qual a regularidade de oferta? Qual a regularidade de entrega? Qual a participação dos integrantes do EES no consumo ou nas vendas? Qual a infra-estrutura de armazenagem, movimentação e transporte necessária? Existe sinergia na utilização de infra-estrutura de com outros produtos ou cadeias produtivas? Como é planejada e utilizada infra-estrutura de e armazenagem e transporte? Qual a estrutura de comercialização necessária? Quais os pontos de venda utilizados? Onde se localizam? Os pontos de venda têm sinergia com outros produtos e cadeias produtivas? Qual o ganho econômico, ambiental e social com essa sinergia? Quais os modais disponíveis? Qual a qualidade das estradas? Qual o relevo? Qual o preço e qualidade dos combustíveis? Quais os veículos disponíveis? Qual a idade média da frota utilizada? Qual a taxa de ocupação dos veículos? A freqüência de atendimento ao mercado é compatível com a demanda e taxa de ocupação do veículos? Como a rede de distribuição apóia na divulgação dos produtos? Existe central de distribuição no território? Existe central de tráfego no território? Como se dá a parceria e solidariedade entre os atores envolvidos nesse processo? São utilizados recursos de TI, para controle e apoio à decisão?

Produção e Logística	Projeto da Rede	De que forma as informações oriundas do do planejamento da distribuição e do planejamento de suprimentos impactam o projeto de Rede? Como a cadeia produtiva está organizada? Como a rede, integrando várias cadeias produtivas está organziada e se articula? Quais organizações participam da cadeia? Quais os fluxo e contra-fluxo de transporte existentes? Como são medidos os volumes que os produtores produzem e o que consomem? Qual a relação com intermediários: Quais as oportunidades de escala existentes com a integração entre os pontos de produção, consolidação/distribuição e pontos de venda, na perspectiva da rede? Quais as demandas por novos investimentos? Qual a economia de escala? Quais as estratégias em discussão visando a ampliação das redes (integração logística, comercialização conjunta, novos atores) Quais as fontes de recursos para a comercialização (capital de giro). Como se dá a parceria e solidariedade entre os atores envolvidos nesse processo? São utilizados recursos de TI, para controle e apoio à decisão?
	Gerenciamento de pedidos	Qual a regularidade de oferta e demanda para o consumidor; Qual o nível de serviço ideal para atendimento às expectativas do consumidor? Qual a assistência técnica oferecida ao consumidor? Qual a relação com o consumidor? Como os dados gerados a partir do gerenciamento de pedidos impactam na previsão de demanda? Como se dá a parceria e solidariedade entre os atores envolvidos nesse processo?
		São utilizados recursos de TI, para controle e apoio à decisão?
	Gerenciamento da armazenagem	De que forma as informações oriundas do planejamento de suprimentos e planejamento da distribuição impactam o gerenciamento de armazéns? Existem serviços terceirizados? Existem procedimentos que definem a forma adequada de recebimento e acondicionamento de produtos? Quais as condições ideais de Armazenamento? Como são garantidas? Qual a perecbilidade das matérias-primas, produtos e insumos? Como se dá a parceria e solidariedade entre os atores envolvidos nesse processo? São utilizados recursos de TI, para controle e apoio à decisão?
	Gerenciamento de estoques	De que forma as informações oriundas do do gerenciamento de pedidos impactam o gerenciamento de estoques? Quais os controles existentes? Quais as práticas de verificação dos estoque? São feitos inventários? Com é controlada a dispersão de estoques? Existem produtos em consignação? Quais os controles? Como se dá a parceria e solidariedade entre os atores envolvidos nesse processo? São utilizados recursos de TI, para controle e apoio à decisão?
	Gerenciamento de transportes	De que forma as informações oriundas do do gerenciamento de pedidos impactam o gerenciamento de transportes? De que forma as informações oriundas do do planejamento da distribuição e do planejamento de suprimentos impactam o gerenciamento de transportes? Quais os serviços terceirizados de

		transporte? Como é dimensionada a frota? Como é feita a gestão da frota? Existe sinergia entre produtos e cadeias na utilização dos veículos e gestão integrada do trabsporte? Como é feita a incorporação de EES na prestação de serviços de transporte? Como se dá a parceria e solidariedade entre os atores envolvidos nesse processo? São utilizados recursos de TI, para controle e apoio à decisão?

b) A Logística solidária

Mas afinal de contas, o que é essa tal logística? Existem conceitos bem elaborados, estudados por centenas de especialistas. Mas eu prefiro uma definição bem mais simples: que a logística é a técnica de alocar de forma lógica recursos para atingir um determinado objetivo. Daí sim, a partir dessa premissa, poderemos desenvolvê-lo na direção que queremos. Pode-se dizer que não basta simplesmente alocar, mas planejar, executar, controlar e corrigir essa disposição na quantidade, qualidade e prazo definidos. Também não bastar pensar simplesmente em atingir determinado objetivo sem pensarmos todas as partes interessadas, diretamente ou indiretamente, com o que estamos alocando. Como partes interessadas podemos incluir a nós mesmos, nossos clientes, fornecedores, parceiros, vizinhos. Toda a sociedade pode ser de alguma forma afetada pela alocação desses recursos.

A logística solidária busca:

- promover o crescimento econômico (ecológica e socialmente sustentável);
- colaborar na integração das cadeias produtivas da economia solidária, permitindo-lhes maior eficiência e vantagens comparativas em suas operações de comercialização e distribuição através da integração das iniciativas já existentes, garantindo volumes consolidados, ganhos de escala na comercialização, armazenagem e distribuição de produtos, redução do número de "atravessadores", resultando em margens de lucro mais justas para quem produz, embala, armazena e transporta esses produtos.;
- pautar as operações logísticas de forma coerente com os valores de solidariedade, autonomia, Responsabilidade, Libertação, Reciprocidade na dádiva, Retribuição, Equidade, Subsidiariedade, Democracia e Sustentabilidade;
- resgatar e reincluir socialmente o pequeno produtor, contribuindo com a redução da pobreza e da criminalidade;
- resgatar e reincluir socialmente os prestadores de serviço, notadamente motoristas, garantindo volume e faturamento, resultando em melhores condições de vida;
- estabelecer malhas regionais de consolidação e distribuição que possam ser utilizadas em situações de contingência (desastres, intempéries climáticas, etc.), melhorando e dando confiabilidade nos processos de distribuição de alimentos, remédios e doações;
- contribuir no desenvolvimento, produção e comercialização de produtos gerados a partir de sub-produtos ou de materiais recicláveis através da gestão eficiente de contra-fluxos;
- contribuir de forma efetiva na eliminação de desperdícios (alimentos, combustível, ocupação de veículos, etc.)

Quanto aos recursos, podemos dizer que o que vamos focar nesse trabalho os recursos materiais, sejam eles matérias primas, insumos, produtos semi-prontos e produtos acabados e as máquinas e equipamentos que os transformam até o seu consumo.

Pra que possamos ter uma melhor compreensão dos conceitos que veremos a seguir é importante que nos coloquemos nas situações apresentadas. Assim, Vamos nos imaginar como produtores de algum produto qualquer. Vamos fazer de conta que você e eu somos produtores de abóbora. A gente se conhece, mas ainda não fazemos nada em conjunto juntos.

7.1 ESTÁGIOS DE DESENVOLVIMENTO DA LOGÍSTICA SOLIDÁRIA

Em cada etapa ou funcionalidade da cadeia logística percebemos que essa relação com atores que intermedeiam as operações se dá de forma distinta e em graus de dependência deferentes. Chamamos de estágios de desenvolvimento a esses patamares de dependência que os produtores tem de intermediários.

Todo empreendimento possui a sua logística, mesmo que não conheça por esse nome ou domine esse conceito. À medida em que o empreendimento começa a fazer uma auto-critica de suas atividades, começa a perceber esses processos, essas funcionalidades e passa a considerar os demais atores envolvidos.

Podem existir relações de total dependência. Podem existir, entretanto relações de perfeita colaboração entre os atores sem, porém, sem qualquer solidariedade.

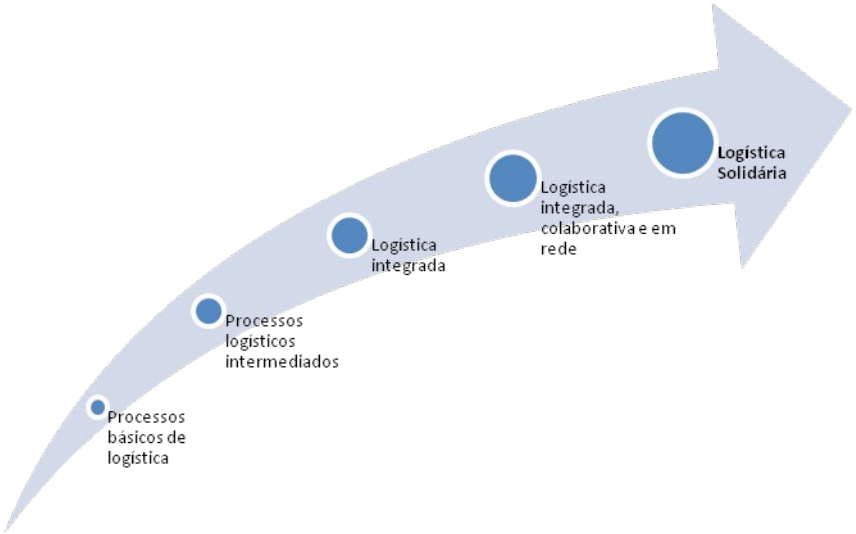


Figura 1 - Estágios de desenvolvimento da Logística solidária

Processos Básicos de Logística:
A Frase-Chave desse estágio de desenvolvimento seria "Estou sozinho no mundo".

Processos logísticos intermediados:
A frase-chave nesse caso seria "Não estou mais sozinho no mundo, mas estou com a sensação de estar sendo usado".

Logística integrada:
Nesse estágio a frase chave passou a ser "Conheço meus clientes e fornecedores, mas voltei a me sentir sozinho no mundo"
Logística integrada, colaborativa e em rede:
Nesse estágio a frase-chave poderia ser "Planejo e faço junto com meus parceiros".

Logística solidária:
A frase-chave nesse estágio poderia ser "Planejo e faço junto com meus parceiros de forma ética e sustentável".

7.2 ENTENDER PARA ATENDER

7.2.1 ENTENDER PARA ATENDER – O Gerenciamento da Cadeia Logística

Quando falamos em estágios de desenvolvimento de uma logística solidária citamos a existência de funcionalidades.

A proposta desse trabalho é apresentar essas funcionalidades da Cadeia Logística de uma maneira bem simples e prática. Para alcançar um melhor entendimento e visualização do que sejam essas funcionalidades foi adotado um modelo proposto pela Cherry Tree & Co. Research (2000), uma empresa especializada em consultoria para projetos logísticos que divide as funcionalidades da seguinte maneira:

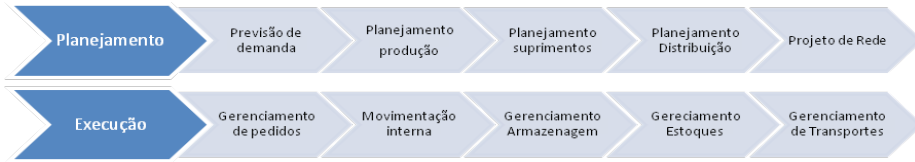


Figura 2 - Supply Chain Management - CherryTree and Co.

7.2.1.1 O ENTENDER – O planejamento da Capacidade de atendimento

Segundo o modelo proposto pela Cherry Tree, o gerenciamento da cadeia logística se divide em dois momentos. O primeiro momento é chamado de Planejamento da Cadeia logística ("Supply Chain Planning – SCP"). Tendo em vista que as funcionalidades focam o mercado e tem seu início justamente na análise detalhada da previsão de demanda optamos por chamar esse primeiro momento de Previsão da capacidade de atendimento. Não há como produzir sem saber o que e em qual quantidade.

Certas práticas atuais de empreendimentos de economia solidária (EES) remetem a práticas próprias da revolução industrial que produzia o máximo que podia para depois ver para quem vendia (vendas empurradas). Assim produz-se. Aquilo que não vende de imediato é colocado em consignação em algum parceiro, ou é vendido com valores abaixo do que valeriam a algum intermediário.

Para atender a demanda do mercado é preciso primeiro conhecê-la e interpretá-la através dos filtros que se resumem basicamente no dimensionamento correto para alocação racional de recursos.

Funcionalidade	Recurso	Fatores crítico de sucesso
Previsão de demanda	Informação	Inteligência de mercado
Planejamento de produção	Pessoas, máquinas e equipamentos	Sinergia na utilização de recursos e capacidades ociosas para ganhos em escala
Planejamento de suprimentos	Matéria-prima e insumos	Grupos de compras coletivas para obtenção de redução em escala
Planejamento de Distribuição	Produto final, Espaços de armazenagem e comercialização e meios de transporte	Sinergia na utilização de recursos e capacidades ociosas para ganhos em escala
Projeto de Rede	Cruzamento de informações (Suprimentos X Distribuição)	Gerenciamento de contrafluxos

Quando apresentamos alguns fatores críticos de sucesso, de certa forma já antecipamos a problematização e apontamos algumas soluções. Com o desenvolvimento do presente trabalho apresentaremos casos onde essas ameaças e oportunidades aparecem ainda de forma mais clara.

7.2.1.2 PREVISÃO DE DEMANDA

Antes de começar a apresentar as funcionalidades da cadeia logística, precisamos partir da premissa de que algumas considerações já foram observadas no desenvolvimento do produto.

Sendo assim, aspectos como: Qual os requisitos/especificações mínimas (inclusive legais) para que esse produto possa ser produzido e comercializado? Quais os aspectos que podem diferenciá-lo positivamente no mercado? Qual público-Alvo ele deve atender? Onde se localiza o mercado? Qual o grau de perecibilidade do produto? Como ele deve ser manuseado, acondicionado e armazenado de forma a valorizá-lo e preservá-lo em suas caraterísticas aos olhos do cliente e adequá-lo às movimentações intermediárias as quais ele estará exposto? Qual a sazonalidade do produto e do mercado? Qual o impacto ambiental dele e das matérias-primas nele utilizadas, antes durante e depois do processo produtivo? De que forma eu obtenho esse produto sob o ponto de vista da força de trabalho nele envolvida?

A partir dessas informações, podemos então definir o que será ofertado ao mercado. Ao conhecer qual o mercado e quanto ele tem condições de absorver, pode-se eleger quais os canais de comercialização mais adequados e a forma de fazer chegar a informação sobre o nosso produto e ele próprio. Faço questão de distinguir esses dois momentos pois diversos canais de comunicação a serviço da comercialização não exigem a presença física do produto (internet, por exemplo). Eu posso divulgar meu produto no mundo inteiro e ele nem estar pronto ainda.

Estágios de desenvolvimento da logística solidária:

Processos Básicos de Logística:
Não planejo o que, como e quanto devo produzir. Produzo conforme o tempo que tenho disponível e a matéria-prima que possuo. Não me preocupo com a aceitação ou não do que faço. Sempre tem quem compre.

Processos logísticos intermediados:
Planejo o que faço considerando o que meus clientes (principalmente intermediários, representantes e distribuídores) pedem pra mim.
Logística integrada:
Planejo o que faço e quanto faço em razão da análise dos pedidos de meus clientes finais (consumidores dos meus produtos).

Logística integrada, colaborativa e em rede:
Cruzo meu Planejamento de atendimento às demandas de meus clientes finais (consumidores dos meus produtos) com o planejamento de meus parceiros visando atender melhor o mercado.

Logística solidária:
Cruzo meu Planejamento de atendimento às demandas de meus clientes finais (consumidores dos meus produtos) com o planejamento de meus parceiros,visando atender melhor o mercado. Planejamos e concebemos nossos produtos de acordo com os princípios éticos da economia solidária.

Cruzo as informações inclusive com outras cadeias produtivas, visando identificar sinergias que pemitam redução de meus custos fixos e ampliação do mercado a ser atendido.

7.2.1.3 PLANEJAMENTO DA PRODUÇÃO

Já sabemos o que o mercado quer. Agora precisamos saber o quanto do que o mercado quer teremos capacidade de atender e quando isso vai acontecer.

É preciso observar que até agora não falamos no que iremos produzir. Só posso ter essa informação após cruzar as informações sobre o que o mercado quer e o que eu serei capaz de produzir considerando nossos recursos, sejam esses recursos financeiros, materiais, tecnológicos ou humanos.

Existem situações nas quais a capacidade instalada é subutilizada. Podem faltar recursos para aquisição da matéria-prima, insumos e para cobrir os demais custos variáveis. Podemos ter problemas de manutenção preventiva e corretiva dos equipamentos que utilizamos na produção. Podemos ter problemas com a disponibilidade e qualificação das pessoas envolvidas na execução do trabalho. O fato é que o desbalanceamento entre esses recursos torna o nosso empreendimento menos eficiente.

Figura 3 - Planejamento da capacidade de atendimento

Dentro da perspectiva da Logística solidária o Planejamento da produção deve ser de forma integrada entre os empreendimentos de Economia solidária, identificando de forma ampla, os recursos disponíveis. É possível que seja identificado em um empreendimento pessoas qualificadas e ociosas, emo outro máquinas ociosas por problema de manutenção, no outro um mecânico ocioso, no outro fonte de recursos ou pedidos firmes de aquisição, que juntos podem atender a uma parcela prevista da demanda que individualmente não teriam como realizar.

Pensando uma produção integrada e compartilhada, pode-se melhorar a questão do seqüenciamento e especialização da produção, onde um grupo de produtores pode centralizar em um deles demandas comuns a todos, liberando os demais para terem maior escala em outros itens previstos para serem produzidos.

Mesmo em situações de contingência, onde há riscos de não poder cumprir ao acordado com o cliente em um pedido de maior quantidade, planejar a produção em rede permite a possibilidade de atuar de forma conjunta na identificação e utilização compartilhada de matéria-prima não utilizada, equipamentos e pessoas disponíveis evitando os gastos com aquisições emergenciais e o desgaste junto a fornecedores e clientes.

Conhecendo o mercado também se pode planejar a produção parcial de determinados itens, que exijam uma maior escala (produto-base) e deixar para um segundo momento a sua diferenciação. Como exemplo, podemos citar a prática da Justa Trama de produzir as camisetas em série, deixando para definir o tipo e a quantidade de colocação das estampas para um segundo momento, conforme a aceitação do mercado.

Estágios de desenvolvimento da logística solidária:

Processos Básicos de Logística:
Produzo conforme minha vontade de trabalhar. Não me preocupo em priorizar esse ou aquele tipo de produto. Como já disse, Sempre tem quem compre. Caso não tenha o produto na hora, faço depois.

Processos logísticos intermediados:
Priorizo minha produção conforme as necessidades, mas não gasto toda a matéria-prima. Reservo um pouco para atender algum pedido urgente.

Logística integrada:
Planejo o que faço e quanto faço em razão da análise dos pedidos de meus clientes finais (consumidores dos meus produtos). Reservo matéria-prima e consulto os meus clientes visando ajustar as quantidades do que produzo e as necessidades de matéria-prima.

Logística integrada, colaborativa e em rede:
Como planejo o atendimento das demandas junto com os meus parceiros, conseguimos distribuir melhor os volumes a serem produzidos e diminuímos a nossa ociosidade e também de nossos equipamentos, ocupando melhor os recursos disponíveis.

Logística solidária:
Como planejo o atendimento das demandas junto com os meus parceiros, conseguimos distribuir melhor os volumes a serem produzidos e diminuímos a ociosidade dos nossos recursos disponíveis. Essa integração permite com que possamos atender melhor nossas demandas, apoiar parceiros em dificuldades no cumprimento de seus volumes e prazos acordados, além de sobrar tempo para colaborarmos em outras iniciativas ligadas à nossa comunidade.

7.2.1.4 PLANEJAMENTO DE SUPRIMENTOS

Já sabemos o que o mercado quer. Já sabemos, do que o mercado precisa, o que temos capacidade de atender. Já sabemos quando poderemos entregar. Agora é o momento de planejar quais matérias primas e insumos precisaremos obter para atender ao nosso plano de produção.

Para que possamos entender melhor essa funcionalidade, vamos nos valer do neologismo "Pronsumidores" (produtores e consumidores simultâneamente). Não basta pensar que somos produtores querendo nos integrar em nossos processos, mas que também somos consumidores que podemos melhorar nossa própria sustentabilidade atuando de forma coletiva inclusive na aquisição de bens de consumo.

Sendo assim, vamos voltar ao exemplo do arroz e feijão. Se na previsão de demanda identificamos que nossos vizinhos e familiares e familiares dos vizinhos e assim por diante, temos a capacidade de adquirir mensalmente 500 quilos de arroz e 500 de feijão, então cabe agora identificar novos fornecedores para atender a essa demanda. Digo novos porque os canais de comercialização que nós utilizávamos para adquirir de forma individual dificilmente terão condições de atender a esse tipo de demanda. Uma demanda maior que permite descontos e prazos de pagamento maiores.

Estágios de desenvolvimento da logística solidária:

Processos Básicos de Logística:

Na medida em que acaba a matéria prima que utilizo, busco um fornecedor para adquirí-la.

Processos logísticos intermediados:

Planejo a aquisição de matéria-prima e insumos conforme o que planejei produzir, comprometendo-me com meus clientes (principalmente intermediários, representantes e distribuidores) pedem pra mim.

Logística integrada:

Planejo a aquisição de matéria-prima e insumos conforme meu planejamento de forma que consiga identificar volumes maiores de aquisição que possam permitir preços mais justos na aquisição. Tento sempre que possível negociar com o fornecedor de meu fornecedor.

Logística integrada, colaborativa e em rede:

Ao cruzar os volumes de produção com os meus parceios, conseguimos identificar volumes maiores de aquisição, conseguindo barganhar melhores preços.

Logística solidária:

Ao cruzar os volumes de produção com os meus parceios, conseguimos identificar lotes maiores de aquisição. Isso nos permite fomentar o aparecimento de novos empreendimentos dentro da economia solidária, garantindo retorno justo para as partes envolvidas.

7.2.1.5 PLANEJAMENTO DA DISTRIBUIÇÃO

Já sabemos o que o mercado está sinalizando que deseja consumir. Já sabemos o que teremos capacidade de atender. Já sabemos quem vai nos suprir de matérias-primas e insumos. Já sabemos inclusive quando poderemos produzir. Agora é o momento de pensar como nós vamos fazer os nossos produtos chegarem até aos nossos consumidores.

A palavra chave é dimensionamento. Planejar a distribuição é identificar os destinos da produção, as características dos produtos (dimensões, peso, grau de perecibilidade, etc.) e os recursos necessários para armazenagem, transporte e distribuição. Cada estratégia de comercialização terá diferentes tipos de recurso, que também precisam ser considerados no dimensionamento e na forma de operacionalização.

É preciso identificar a localização ótima e dimensionar a infra-estrutura de consolidação de cargas (entrepostos, bases de "cross-docking", centros de distribuição) e comercialização (pontos de comercialização, fixos ou itinerantes).

É preciso dimensionar o tipo de transporte a utilizar, as características geográficas (principalmente relevo), os modais de transporte disponíveis, as condições de tráfego (conservação das estradas, navegação sazonal, queda de barreiras, etc.). e saber do tipo dos recursos de transporte disponíveis.

Estágios de desenvolvimento da logística solidária:

Processos Básicos de Logística:

Meus produtos não passam pelas mãos de terceiros. Eu mesmo faço e vendo.
A medida em que tenho que enviar um pedido, ou receber uma matéria-prima, faço-o sem a preocupação com o volume.
Não tenho apoio de nenhuma instituição na armazenagem, transporte e distribuição de meus produtos. Praticamente não vendo produtos para fora de minha cidade.

Processos logísticos intermediados:

A maior parte do que vendo vai fora de minha cidade, através de meios próprios ou públicos de transporte (empresas de Ônibus, Transportadoras, Correios, etc.)
Busco adequar o meio de armazenagem e distribuição do meu produto ao volume solicitado, buscando melhores tarifas

Organizações apoiam e planejam de forma integrada o transporte, armazenagem e distribuição dos produtos, porém em situações especiais (eventos voltados a comercialização, feiras de economia solidária, etc.).

Logística integrada:

Troco informações com meus clientes e fornecedores, visando otimização de contra-fluxos de transporte, consolidação de volumes, etc.

A maior parte do que vendo vai para intermediários, que comercializam meus produtos em outras cidades. Desconheço os custos envolvidos na comercialização e as margens auferidas pelos intervenientes.

Muitas vezes existem ferramentas de divulgação de produtos de vários empreendimentos de economia solidária, (sites, portais, etc.) porém não há sinergia na distribuição física desses produtos

Logística integrada, colaborativa e em rede:

Busco sinergias entre os parceiros, visando eliminar desperdícios, seja de tempo, ociosidade no emprego e ocupação de veículos, etc.

Toda a minha produção é canalizada para a venda direta ao cliente consumidor. Para isso montamos uma rede de armazenagem, transporte, distribuição e comercialização de produtos em diversas cidades.

Compartilhamos espaços de comercialização com outras empresas. O transporte, armazenagem e distribuição dos produtos é planejado e realizado de forma integrada e sinérgica, buscando melhorias no nível de serviço e redução dos custos operacionais.

Logística solidária:

Busco sinergias entre os parceiros, visando eliminar desperdícios, seja de tempo, ociosidade no emprego e ocupação de veículos, etc. e integro ao modelo de distribuição que utilizo profissionais de transporte, buscando reciprocidade na dádiva, dentro dos princípios da economia solidária

Toda a minha produção é canalizada para a venda direta ao cliente consumidor. Para isso montamos uma rede própria de armazenagem, transporte, distribuição e comercialização de produtos em diversas cidades. Os custos envolvidos e as margens de lucro obtidas em todas as etapas da comercialização são conhecidos e distribuídos de forma justa às pessoas e instituições que fazem parte dessa cadeia de economia solidaria.

O foco é abastecer o território e estabelecer canais com outros mercados a fim de garantir a sustentabilidade do empreendimento, da cadeia produtiva e, por conseguinte, do próprio território.

Compartilhamos espaços de comercialização com outros atores da Economia solidária. O transporte, armazenagem e distribuição dos produtos é planejado e realizado de forma integrada e sinérgica por integrantes da economia solidária, em todas as etapas do processo de comercialização, respeitando os seus valores e princípios

7.2.1.6 PROJETO DE REDE

Já sabemos de onde chegam as matérias primas e insumos que iremos utilizar, bem como os recursos intermediários que fazem uso para virem de seus produtores. Já sabemos também para onde nossos produtos devem ir e quais recursos intermediários eles deverão precisar até chegar no consumidor final. O momento agora é de cruzar as informações, identificando ganhos com a eficiência na escala e consolidação em novos mercados.

Um cruzamento já é dado. Trata-se de cruzar as informações de origem e destino, entre os nossos planejamentos de suprimentos e de distribuição, identificando afinidades. Precisamos cruzar essas informações para otimizar nossos contra-fluxos. Traduzindo: Precisamos tentar acabar com o "caminhão vazio". Adequar o porte do veículo e otimizar a ocupação dos veículos alocados para operacionalizar a distribuição de nossos produtos é fundamental. Afinal nossa busca de eficiência se concentra na eliminação de desperdícios. Veículo voltando vazio é combustível gasto a toa. É recurso desperdiçado.

Outro cruzamento é importante principalmente para a correta dimensão de nosso real mercado potencial. Trata-se de identificar os parceiros potenciais que comungam dos mesmos valores dentro da economia solidária para que possam ser comercializadores de seus produtos e você comercializador dos produtos deles. Uma grande rede de trocas, consignações, aquisições. Existem alguns portais (Farejador-FBES, Cirandas, Solidarius, etc.) que possuem informações dos Empreendimento de economia solidária, sua dispersão geográfica e áreas de atuação, onde essa grande rede possa ser reforçada a cada dia.

Muitas experiências bem sucedidas de comercialização solidária já existem no Brasil. E algumas experiência de integração de redes já constituídas também já tiveram seu início. Recentemente, dentro do escopo do Projeto Nacional de Comercialização Solidária, conduzido pelo Instituto Marista de Solidariedade (IMS), com recursos do MTE/SENAES, foi realizada experiência de aproximação entre diversas iniciativas de comercialização solidária em Rede. Esta aproximação deu-se principalmente na realização de diversos seminários, oficinas e "workshops", além de uma pesquisação envolvendo um estudo qualitativo aprofundado sobre essas redes, levado a cabo por integrantes das próprias redes. Ou seja, as redes foram não só objeto de pesquisa, mas principalmente sujeito dela, onde a troca de experiências e a percepção de oportunidades de atuação conjunta foram a tônica desses eventos. Participaram dessas ações as seguintes redes:

Estágios de desenvolvimento da logística solidária:

Processos Básicos de Logística:

A comercialização dos que produzo é feita por mim mesmo. Não me preocupo em saber se o meu produto é revendido e, caso fosse, onde e como isso seria feito.

Processos logísticos intermediados:

Minha rede de distribuição é determinada pelos meus clientes (Distribuidores, atacadistas, representantes). Não me envolvo com a distribuição ao consumidor final.

O transporte da maior parte dos produtos comercializados fora de minha cidade é feita sob a coordenação dos meus clientes (atacadistas, representantes, intermediários)

Logística integrada:

Busco sozinho parceiros para comercializar meus produtos em cidades que tenham potencial de consumo.

Logística integrada, colaborativa e em rede:

Busco, em conjunto com minha rede de parceiros, representantes que queiram comercializar nossos produtos em outras cidades. Normalmente não conheço a margem de cada interveniente no processo.

Logística solidária:

Desenvolvo com meus parceiros da Economia solidária e agricultura familiar, sejam eles produtores ou prestadores de serviços, estratégias, estruturas e processos compartilhados de comercialização de nossos produtos de forma com que conheçamos as margens de cada um no processo e busquemos um justo equilíbrio na remuneração das partes. Em nossa cadeia produtiva não há atravessadores, apenas intervenientes que agregam valor (econômico, social e ambiental) ao que produzimos colaborativamente.

7.2.2 O ATENDER – A Execução na cadeia logística

Ainda de acordo com o modelo proposto pela Cherry Tree, o segundo momento do gerenciamento da cadeia logística é chamado de Execução da Cadeia logística ("Supply Chain Execution – SCE"). Já entendemos as variáveis existentes nos processos, sabemos o que fazer e de que forma. Agora é hora de arregaçar as mangas e, efetivamente, atender o mercado, fazendo o que planejamos.

Esse atender está presente em cinco funcionalidades. Para atender a demanda do mercado é preciso gerenciar a informação de forma a poder decidir com rapidez e segurança às demandas colocadas pelo mercado.

Funcionalidade	Recurso	Fatores crítico de sucesso
Gerenciamento de pedidos	Tecnologia da informação	Foco no cliente.
Movimentação interna	Pessoas, máquinas e equipamentos	Sinergia na utilização de recursos e capacidades ociosas para ganhos em escala
Gerenciamento de armazéns	Infra-estrutura adequada	Pessoal capacitado. Padronização.
Gerenciamento de estoques	Tecnologia de informação	Controles
Gerenciamento de transportes	Tecnologia de informação.	Gerenciamento de contra-fluxos

7.2.2.1 GERENCIAMENTO DE PEDIDOS

Não estamos mais falando de previsão de demanda. Não são mais probabilidades. Agora o pedido entrou. O cliente solicitou um produto ou serviço.

Se não tivermos resposta imediata e assertiva sobre a possibilidade de atendimento, perderemos o cliente. Se não tivermos produto disponível conforme sua especificação, perderemos aquele pedido. Se não tivermos qualidade naquilo que nos propusemos a fazer, também perderemos o cliente. Não sei qual é a melhor definição para o que é qualidade, mas gosto muito de uma que foi utilizada há muitos anos pela Unysis, que é a seguinte: “Qualidade é quando nossos clientes voltam e nossos produtos não”. É simples, mas bem direta.

Assim gerenciar pedidos é preocupar-se em atender os pedidos da melhor forma e utilizar as informações relativas a esse pedido para subsidiar ações futuras. Um pedido aceito e atendido pode gerar uma série de informações. Pode gerar um faturamento, uma baixa de um estoque, a baixa do estoque de alguma matéria-prima (caso você não controle o estoque do produto acabado), pode gerar uma projeção de venda para a semana ou mês que vem. Conheci uma cabeleireira que anotava na agenda do ano seguinte ligações para clientes que a tinham procurado para fazer algum penteado especial por conta de uma data festiva. Assim no ano seguinte ela ligava lembrando da data e se oferecendo para fazer algo no cabelo da freguesa.

Um gerenciamento de pedidos bem feito serve de subsídio para a primeira funcionalidade da cadeia logística (previsão de demanda).
Gerenciar pedidos é preocupar-se com a satisfação dos clientes. Uma reclamação ontem dizendo que a sandália que você fez e vendeu estava machucando o pé e outra reclamação semelhante hoje pode estar sinalizando que está na hora de você rever o projeto de seu produto. Está precisando melhorá-lo.

Estágios de desenvolvimento da logística solidária:

Processos Básicos de Logística:

Não sei quem compra os meus produtos, nem sei quanto vendi nos últimos meses de cada produto que faço. Não sei se as pessoas que compram meus produtos estão satisfeitas ou não. Compro as matérias primas, mas não sei quanto comprei de cada fornecedor nos últimos meses.

Processos logísticos intermediados:

Faço uma pesquisa com meus clientes tentando identificar se eles gostam ou nao de meus produtos. Mantenho um cadastro, identificando quem comprou os meus produtos, qual produto e em qual quantidade. Essas informações subsidiam minhas decisões de produzir mais ou menos algum no futuro. Controlo também quanto compro de cada fornecedor meu. Tento com isso negociar melhor com meus fornecedores.

Logística integrada:

Faço uma pesquisa com meus clientes tentando identificar se eles gostam ou nao de meus produtos. Mantenho um cadastro, identificando quem comprou os meus produtos, qual produto e em qual quantidade. Essas informações subsidiam minhas decisões de produzir mais ou menos algum no futuro. Controlo também quanto compro de cada fornecedor meu. Tento com isso negociar melhor om meus fornecedores.

Logística integrada, colaborativa e em rede:

Cruzo informações com meus parceiros referentes aos pedidos de meus clientes-consumidores tentando identificar se eles estão satisfeitos e que melhorias poderiam ser incluídas em meus produtos. As informações são

compartilhadas com fornecedores e prestadores de serviço visando dar maior qualidade aos processo. Realizamos reuniões periódicas e de avaliação de nossas atividades, visando sinergias cada vez maiores . Mantenho, em conjunto com meus parceiros, um cadastro que identifica quem comprou os meus produtos, qual produto e em qual quantidade. Essas informações subsidiam minhas decisões de produzir mais ou menos algum produto no futuro. Compartilho informações sobre quanto é adquirido de cada fornecedor. Tento com isso negociar melhor com meus fornecedores.

Logística solidária:

Cruzo informações com meus parceiros referentes aos pedidos de meus clientes-consumidores tentando identificar se eles estão satisfeitos e que melhorias poderiam ser incluídas em meus produtos. Essas informações são confiáveis considerando que os pontos de venda estão integrados à cadeia da economia Solidária. As informações são compartilhadas com fornecedores e prestadores de serviço visando dar maior qualidade aos processo. Realizamos reuniões periódicas de avaliação de nossas atividades, visando sinergias cada vez maiores . Mantenho, em conjunto com meus parceiros, um cadastro que identifica quem comprou os meus produtos, qual produto e em qual quantidade. Essas informações subsidiam minhas decisões de produzir mais ou menos algum produto no futuro. Compartilho informações sobre quanto é adquirido de cada fornecedor. Tento com isso negociar de forma mais justa com meus fornecedores.

7.2.2.2 MOVIMENTAÇÃO INTERNA

Dependendo do porte de seu empreendimento existe a necessidade de envolver diversas pessoas, equipamentos, produtos e serviços não ligados diretamente ao seu negócio, para a realização do seu produto. Nesses casos onde haja um envolvimento de recursos que são críticos ao seu produto mas que você não tem autonomia para decidir, é necessário estabelecer padrões e indicadores de desempenho dessas atividades, com vistas a não comprometer a imagem de seu trabalho perante seu clientes e ao mercado como um todo.
Quando falamos em controle, não estamos falando em falta de diálogo, posturas policialescas. Estamos falando em melhoria contínua de processos onde a tônica seja a satisfação dos clientes.

Estágios de desenvolvimento da logística solidária:

Processos Básicos de Logística:

Guardo todo a matéria-prima e produtos acabado comigo. Fica tudo junto, meio misturado, mas não há a necessidade de ser diferente. Nem penso em guardar matéria prima ou produto dos outros, nem peço que façam isso por mim.

Processos logísticos intermediados:

Apesar de comprar a matéria-prima em lotes maiores, só peço que ela seja entregue à medida em que vou usando, a fim de racionalizar os espaços disponíveis Me preocupo em identificar e armazenar corretamente meus produtos, bem como minha matéria prima.

Logística integrada:

Apesar de comprar a matéria-prima em lotes maiores, só peço que ela seja entregue à medida em que vou usando, a fim de racionalizar os espaços disponíveis Me preocupo em identificar e armazenar corretamente meus produtos, bem como minha matéria prima. Caso tenha estoque alto, antecipo o envio de pedidos aos meus clientes (atacadistas, representantes, etc.). Me preocupo em identificar e armazenar corretamente meus produtos, bem como minha matéria prima.

Logística integrada, colaborativa e em rede:

Compro a matéria-prima em parceria com outros produtores visando reduzir os custos. Compartilhamos a armazenagem da matéria-prima e produtos acabados a fim de garantir a qualidade dos estoques e racionalizar custos. A relação de materias-primas e produtos acabados está disponível para todos os parceiros. Aspessoas envolvidas no recebimento, armazenagem, embalagem, etc. não pertencem ao meu empreendimento, nem fazem parte da economia solidaria.

Logística solidária:

Compro em parceria com outro produtores a matéria-prima necessária. Essas aquisições são feitas, sempre que possível, de fornecedores da economia solidária, dentro de uma negociação justa para ambas as partes. Compartilhamos a armazenagem da matéria-prima e dos produtos acabados a fim de garantir a qualidade da matéria-prima e do que é produzido, além de racionalizar a expedição dos mesmos. A relação de matérias-primas e produtos acabados está disponível para todos os parceiros, inclusive aos

pontos de comercialização . As pessoas envolvidas no recebimento, armazenagem, embalagem, etc. pertencem ao meu empreendimento ou fazem parte da economia solidaria.

7.2.2.3 GERENCIAMENTO DE ARMAZENAGEM

Quando falamos armazenagem, imediatamente vem à mente a existência de um armazém. E imediatamente a gente é capaz de acreditar que isso não se aplica ao nosso negócio. Não é bem assim.

Armazenar é antes de tudo receber, identificar e guardar de forma com que permaneçam preservadas, matérias-primas, insumos, produtos intermediários, produtos acabados, para que quando sejam necessários, seja para utilizarmos na produção, seja para entrega ao cliente que o comprou, estejam em perfeito estado.

Comprar uma matéria-prima e não conferir a quantidade e qualidade da mesma quando do recebimento é um risco enorme. Você pode descobrir isso somente na hora em que for produzir para o seu cliente e aí pode ser tarde. Você pode não conseguir trocar mais e não terá mais dinheiro, disponibilidade do mesmo material ou tempo hábil para substituir a matéria-prima.

O mesmo risco ocorre se você receber e conferir a qualidade e quantidade de sua matéria-prima, mas não se preocupar com a preservação dela enquanto está guardada. Às vezes esses problemas de conservação ocorem alheios à sua vontade. Uma queda de luz por um tempo dilatado pode comprometer bastante alguém que guarda sua matéria-prima e produtos em freezers, por exemplo. Uma chuva muito forte que provoque a entrada de água no ocal onde você produz pode estragar seus materiais e produto também.

Armazenar é também identificar de forma correta. Uma pessoa que cole uma etiqueta errada do tamanho da peça em um lote de camisetas pode fazer com que se acredite que se tem um produto quando na verdade não tem.
Exemplos são muitos, mas o importante é entender que as matérias primas, insumos e produtos precisam estar corretamente conferidos, identificados, armazenados de forma que suas características permaneçam preservadas até sua disposição final.

Estágios de desenvolvimento da logística solidária:

Processos Básicos de Logística:

Não tenho uma preocupação com armazenagem. Matéria-prima e insumos chegam, eu apenas os guardo. Produtos prontos para venda, eu apenas os mantenho organizadamente.

Processos logísticos intermediados:

Como minhas demandas vem diretamente dos intermediários, sem um compromisso com a venda ou não, acabo precisando de áreas maiores para manter matérias-primas. Não divido o espaço de armazenagem com outros parceiros.

Logística integrada:

Como tenho uma informação razoavelmente confiável do que deverei produzir, armazeno o mínimo possível comigo, utilizando-me do espaço do meu fornecedor. Tenho procedimentos para recebimento de matérias-primas e insumos, bem como na saída de produtos. Contato diretamente os clientes verificando a boa qualidade dos produtos enviados.

Logística integrada, colaborativa e em rede:

Organizo a armazenagem, segundo boas práticas de armazenagem e movimentação de materiais. Utilizo equipamentos modernos, dando maisor segurança, agilidade, porém com custos menores. Organizo meus produtos e de meus parceiros conforme a programação de entrega. Atuamos de forma integrada e sinérgica com os parceiros na aquisição e utilização de equipamentos de embalagem e identificação dos produtos. Toda a operação é terceirizada, visando redução ainda maior nos custos de movimentação interna e armazenagem.

Logística solidária:

Organizo a armazenagem, segundo boas práticas de armazenagem e movimentação de materiais. Utilizo equipamentos modernos, dando maior segurança, agilidade, porém com custos menores. Organizo meus produtos e de meus parceiros conforme a programação de entrega. Atuamos de forma integrada e sinérgica com os parceiros na aquisição e utilização de equipamentos de embalagem e identificação dos produtos. Toda a operação é

realizada por parceiros, muitos deles foram desenvolvidos pela nossa própria rede, constituídos como cooperativas de trabalhadores ou afins, dentro dos princípios da economia solidária. Espaços ociosos de armazenagem são oferecidos á comunidade para utilização compartilhada.

7.2.2.4 GERENCIAMENTO DE ESTOQUES

Se a preocupação do gerenciamento da armazenagem está na guarda física das matérias-primas, insumos e produtos, o gerenciamento de estoques está preocupado com os controles informacionais e contábeis desses materiais bem como com as estratégias de ter ou não estoques, evitando estar com o capital de giro "empatado" ou com os riscos de depreciação de seus produtos por conta da dinâmica natural do mercado ou pela dificuldade de preservação dos mesmos, seja por questões ambientais, seja pela rápida perecibilidade dos mesmos. Imagine se você produz algo que a validade para consumo seja de poucos dias. Como manter armazenado muitos desses produtos. O risco de perdê-los é grande. Imagine que você fabrica "chips" de computador. Eles perdem valor com uma velocidade incrível, haja vista a velocidade dos avanços tecnológicos nessa área.

O gerenciamento de estoques também se preocupa com questões bem mais simples. O controle do que está em consignação, por exemplo. Alguns empreendimentos se perdem no controle de que produtos eles encaminharam para seus parceiros e em quais quantidades. A chance de prejuízo é grande.

Estágios de desenvolvimento da logística solidária:

Processos Básicos de Logística:

Não tenho uma preocupação com estoques.

Processos logísticos intermediados:

Controlo o que tenho em estoque e informo aos intermediários os volumes disponíveis, assim como recebo dele as sinalizações do que eu deverei ter em estoque para entrega imediata. Não há compromisso dele com a venda efetiva. Muitas vezes mantenho estoque de produtos que acabam não saindo. Costumo manter estoques consignados com outras pessoas.

Logística integrada:

A partir de informações de meus clientes finais e analisando a série histórica de venda de determinado produto, mantenho estoques regulares. Tenho um plano de verificação sistemático dos volumes consignados junto a parceiros.

Logística integrada, colaborativa e em rede:

Como estou articulado em rede, disponibilizo as informações sobre estoque com outros parceiros, visando o atendimento de pedidos maiores, em regime de consórcio. Para reduzir custos, temos uma equipe única que realiza inventários rotativos nos nossos estoques.

Logística solidária:

Como estou articulado em rede, disponibilizo as informações sobre estoque com outros parceiros, visando o atendimento de pedidos maiores, em regime de consórcio. Para reduzir custos, temos uma equipe única que realiza inventários rotativos nos nossos estoques. Compartilhamos ferramentas e práticas de controle de estoque com outras empresas e cadeias produtivas, visando integração total das informações dentro do território.

7.2.2.5 GERENCIAMENTO DE TRANSPORTES

Estágios de desenvolvimento da logística solidária:

Processos Básicos de Logística:

Meu foco não é vender para fora da cidade onde estou. Quando isso acontece, mando a encomenda através dos meios normais disponíveis.

Processos logísticos intermediados:

Busco consolidar pedidos e encaminho meus produtos sempre pelo meio que garanta o prazo combinado com o Cliente com o menor custo possível

Logística integrada:

Identifico oportunidades de sinergia no transporte das matérias-primas que preciso e dos produtos que envio com os meus clientes e fornecedores, visando reduzir frete-morto e custos de transporte.

Logística integrada, colaborativa e em rede:

Identifico oportunidades de sinergia no transporte das matérias-primas que eu e todos os meus parceiros precisamos e dos produtos que todos enviamos para nossos clientes finais, visando maior eficiência e garantia de nível de serviço. Normalmente o transporte é contratado (terceiros)

Logística solidária:

Identifico oportunidades de sinergia no transporte das matérias-primas que eu e todos os meus parceiros precisamos e dos produtos que todos enviamos para nossos clientes finais, visando maior eficiência e garantia de nível de serviço. Consideramos como nossa responsabilidade o trânsito da carga, porisso preocupamo-nos com a qualidade do veículo e com a capacitação do motorista. Normalmente o transporte é considerado como próprio, pois os profissionais de transporte também são considerados como colaboradores, compartilhando os princípios da economia solidária.

Anexo 1

DECRETO N 7.358, DE 17 DE NOVEMBRO DE 2010

Institui o Sistema Nacional do Comércio Justo e Solidário - SCJS, cria sua Comissão Gestora Nacional, e dá outras providências.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA, no uso da atribuição que lhe confere o art. 84, inciso VI, alínea "a", da Constituição,

DECRETA:

Art. 1 Fica instituído, no âmbito do Ministério do Trabalho e Emprego, o Sistema Nacional do Comércio Justo e Solidário - SCJS, para coordenar as ações do Governo Federal voltadas ao reconhecimento de práticas de comércio justo e solidário e à sua promoção.

Parágrafo único. Os Estados, Municípios e Distrito Federal, os empreendimentos econômicos solidários, organismos de acreditação e organismos de avaliação da conformidade poderão aderir ao SCJS voluntariamente.

Art. 2 Para os efeitos deste Decreto, entende-se por:

I - comércio justo e solidário: prática comercial diferenciada pautada nos valores de justiça social e solidariedade realizada pelos empreendimentos econômicos solidários;

II - empreendimentos econômicos solidários: organizações de caráter associativo que realizam atividades econômicas, cujos participantes sejam trabalhadores do meio urbano ou rural e exerçam democraticamente a gestão das atividades e a alocação dos resultados;

III - organismos de acreditação: organismos que credenciam os organismos de avaliação da conformidade, atestando sua capacidade para realizar tarefas de avaliação da conformidade de produtos, processos e serviços;

IV - organismos de avaliação da conformidade: organismos que inspecionam e atestam o cumprimento dos critérios de conformidade de

produtos, processos e serviços com as práticas de comércio justo e solidário; e

V - preço justo: é a definição de valor do produto ou serviço, construída a partir do diálogo, da transparência e da efetiva participação de todos os agentes envolvidos na sua composição que resulte em distribuição equânime do ganho na cadeia produtiva.

Parágrafo único. Os termos **fair trade** , comércio justo, comércio equitativo, comércio équo, comércio alternativo, comércio solidário, comércio ético, comércio ético e solidário estão compreendidos no conceito de comércio justo e solidário, nos termos deste Decreto.

Art. 3 O SCJS tem por finalidade fortalecer e promover o comércio justo e solidário no Brasil, o que compreende alcançar os seguintes objetivos:

I - fortalecer identidade nacional de comércio justo e solidário, por meio da difusão do seu conceito, de seus princípios e critérios de reconhecimento de práticas de comércio justo e solidário e de seu fomento;

II - favorecer a prática do preço justo para quem produz, comercializa e consome;

III - divulgar os produtos, processos, serviços, bem como as experiências e organizações que respeitam as normas do SCJS;

IV - subsidiar os empreendimentos econômicos solidários, os organismos de acreditação e de avaliação da conformidade e as entidades de apoio e fomento ao comércio justo e solidário, por meio de base nacional de informações em economia solidária e de empreendimentos econômicos solidários com práticas de comércio justo e solidário reconhecidas pelo SCJS;

V - contribuir com os esforços públicos e privados de promoção de ações de fomento à melhoria das condições de comercialização dos empreendimentos econômicos solidários;

VI - incentivar a colaboração econômica entre empreendimentos econômicos solidários; e

VII - apoiar processos de educação para o consumo, com vistas à adoção de hábitos sustentáveis e à organização dos consumidores para a compra dos produtos e serviços do comércio justo e solidário.

Parágrafo único. A gestão do SCJS, os seus princípios e os critérios de reconhecimento de práticas de comércio justo e solidário serão disciplinados em ato normativo do Ministério do Trabalho e Emprego.

Art. 4 O SCJS contará com uma Comissão Gestora Nacional, que terá as seguintes atribuições:

I - subsidiar tecnicamente o Conselho Nacional de Economia Solidária, previsto no inciso XIII do art. 30 da Lei n 10.683, de 28 de maio de 2003, em assuntos relacionados ao SCJS;

II - reconhecer e monitorar as diferentes metodologias de avaliação da conformidade de produtos, processos e serviços aos princípios e critérios de reconhecimento de práticas de comércio justo e solidário do SCJS, adequados às diferentes realidades sociais, territoriais e organizacionais, eventualmente propondo aperfeiçoamentos das metodologias;

III - habilitar no SCJS os organismos de acreditação e de avaliação da conformidade, de acordo com os critérios de reconhecimento de práticas de comércio justo e solidário estabelecidos em ato normativo do Ministério do Trabalho e Emprego;

IV - promover o diálogo entre as representações dos diversos agentes envolvidos no comércio justo e solidário;

V - manifestar-se periodicamente sobre a habilitação dos organismos de avaliação da conformidade no SCJS, com base em informações dos organismos de acreditação, de acordo com os critérios de reconhecimento de práticas de comércio justo e solidário estabelecidos no ato normativo do Ministério do Trabalho e Emprego, previsto no parágrafo único do art. 3 ;

VI - acompanhar o cadastramento realizado pela Secretaria Nacional de Economia Solidária, do Ministério do Trabalho e Emprego, dos empreendimentos econômicos solidários com prática de comércio justo e solidário reconhecida pelo SCJS;

VII - estabelecer diretrizes para as ações de fomento ao comércio justo e solidário e acompanhar o seu desenvolvimento;

VIII - disseminar informações e resultados relativos ao comércio justo e solidário; e

IX - aprovar o seu regimento interno.

Art. 5 Comporão a Comissão Gestora Nacional um representante de cada um dos seguintes Ministérios:

I - do Trabalho e Emprego;

II - do Desenvolvimento Agrário; e

III - do Desenvolvimento Social e Combate à Fome.

§ 1 A Comissão Gestora Nacional será coordenada pelo Ministério do Trabalho e Emprego, por meio da Secretaria Nacional de Economia Solidária, cujo representante exercerá o voto de qualidade em caso de empate nas deliberações.

§ 2 Serão convidados a integrar a Comissão Gestora Nacional, como membros, representantes da sociedade civil, sendo:

I - dois de entidades do segmento dos empreendimentos econômicos solidários;

II - dois de entidades do segmento de apoio e fomento ao comércio justo e solidário; e

III - dois de entidades do segmento das redes da economia solidária.

§ 3 Para cada membro titular da Comissão Gestora Nacional será indicado um suplente.

§ 4 No caso da sociedade civil, cada segmento representado terá direito a um voto nas deliberações da Comissão Gestora Nacional.

§ 5 Os membros titulares e suplentes da Comissão Gestora Nacional representantes dos Ministérios serão indicados pelos respectivos titulares e designados pelo Ministro de Estado do Trabalho e Emprego.

§ 6 Os membros titulares e suplentes da Comissão Gestora Nacional representantes da sociedade civil serão indicados pelo Conselho Nacional de Economia Solidária e designados pelo Ministro de Estado do Trabalho e Emprego.

§ 7 O Conselho Nacional de Economia Solidária indicará os representantes da sociedade civil na Comissão Gestora Nacional, conforme processo previsto em resolução específica, que definirá os critérios de credenciamento e escolha das entidades representativas de cada segmento previsto no § 2 .

§ 8 A participação dos membros da Comissão Gestora Nacional é considerada serviço público relevante e não será remunerada.

§ 9 Poderão participar das reuniões da Comissão Gestora Nacional, a convite de seu coordenador ou da maioria absoluta de seus membros, representantes de outros órgãos e entidades da administração pública, de instituições de cooperação internacional, bem como pessoas físicas e representantes de pessoas jurídicas que, por sua experiência pessoal ou institucional, possam contribuir para os debates.

Art. 6 A Comissão Gestora Nacional definirá o seu funcionamento em regimento interno, a ser aprovado pela maioria absoluta de seus membros, e reunir-se-á periodicamente, por meio de convocação do seu coordenador.

Art. 7 As despesas necessárias à realização das atividades da Comissão Gestora Nacional, bem como aquelas decorrentes da execução de projetos realizados no âmbito de suas atividades, advirão de dotações orçamentárias próprias consignadas anualmente nos orçamentos dos Ministérios que a compõem, observados os limites de movimentação, de empenho e de pagamento da programação orçamentária e financeira anual.

Art. 8 Este Decreto entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, 17 de novembro de 2010; 189 da Independência e 122 da República.

LUIZ INÁCIO LULA DA SILVA
Carlos Lupi
Márcia Helena Carvalho Lopes
Guilherme Cassel

Anexo 2

Perfis de Empreendimentos Econômicos

Atençao: estes perfis de empreendimentos econômicos, recolhidos de revistas especializadas e de organismos de assessoramento a micro-empreendimentos, foram aqui listados apenas para os trabalhos de grupo do curso.

Empreendimento	Investimento Inicial	Trabalhadores	Receita	Excedente
Casa de Massas Caseiras	19.436,00	5	17.976,16	3.934,25
Panificadora	32.832,00	5	20.229,75	2.061,66
Rotisseria	19.032,00	7	14.705,00	1.192,00
Avícolas	27.809,00	5	16.332,00	1.875,00
Fábrica de Temperos	13.530,17	9	22.781,25	6.202,09
Fábrica de Compotas e Geléias	13.533,80	2	6.688,20	668,90
Fábrica de Sabão em Barra I	4.730,88	3	6.664,12	467,56
Fábrica de Sabão em Barra II	9.412,00	4	9.073,00	1.533,00
Ind.Produtos Higiene e Limpeza	23.989,95	5	28.600,00	2.796,53
Confecção de Malhas	20.754,00	6	19.874,00	1.610,00
Marcenaria - I	10.046,00	3	9.128,00	1.233,00
Marcenaria - II	22.407,69	3	19.515,66	3.991,88
Coletores de Energia Solar	24.668,00	2	19.509,00	2.194,00
Fábrica de Blocos	15.724,00	3	14.558,00	1.353,00
Reciclagem de Papéis	11.069,86	2	7.840,00	1.183,80
Farmácia e Drogaria	62.750,09	3	38.000,00	4.446,47
Frango para corte	26.283,38	4	18.513,78	2.499,36
Carrinho de Cachorro Quente	4.255,61	2	2.678,40	355,86
Açougue	12.369,81	2	6.368,50	627,79
Minimercado	31.147,12	3	38.267,10	2.491,77

Ano 1995
Fonte: *Sebrae* e *Pequenas Empresas&Grandes Negócios* [ver bibliografia ao final]

Anexo 3

BRASIL TOTAL - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar

Tabela 1608 - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar - valor e distribuição - por situação do domicílio e classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar, segundo os tipos de despesa

Brasil

Variável = Despesa monetária e não monetária média mensal familiar (Reais)

Situação do domicílio = Total

Ano = 2008

Tipos de despesa	Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar							
	Total	Até 830 Reais	Mais de 830 a 1.245 Reais	Mais de 1.245 a 2.490 Reais	Mais de 2.490 a 4.150 Reais	Mais de 4.150 a 6.225 Reais	Mais de 6.225 a 10.375 Reais	Mais de 10.375 Reais
1Despesa total	2.626,31	744,98	1.124,99	1.810,69	3.133,00	4.778,06	7.196,08	14.098,40
2Despesas correntes	2.419,77	722,20	1.084,34	1.721,04	2.909,57	4.299,38	6.623,38	12.274,04
2.1Despesas de consumo	2.134,77	699,24	1.035,23	1.605,79	2.638,02	3.783,68	5.626,30	9.469,57
2.1.1Alimentação	421,72	207,15	279,02	378,83	522,66	655,45	842,79	1.198,14
2.1.2Habitação	765,89	277,46	410,65	602,72	946,16	1.319,03	1.809,14	3.221,08
2.1.2.1Aluguel	334,89	130,60	198,48	282,54	419,97	551,64	718,06	1.244,77
2.1.2.1.1Aluguel monetário	47,48	24,72	32,82	39,45	56,42	77,77	100,16	140,14
2.1.2.1.2Aluguel não-monetário	287,41	105,87	165,66	243,09	363,55	473,86	617,89	1.104,62
2.1.2.2Condomínio	22,22	1,46	2,65	5,28	23,30	48,48	91,89	210,82
2.1.2.3Serviços e taxas	183,90	66,19	101,96	156,20	236,98	323,80	422,24	635,82
2.1.2.3.1Energia	60,27	26,21	38,57	56,10	77,09	98,44	115,63	169,18

elétrica								
2.1.2.3.2Telefone fixo	27,18	4,91	14,03	26,32	42,90	51,24	58,11	69,02
2.1.2.3.3Telefone celular	26,19	5,84	10,20	18,12	32,60	51,10	77,80	133,47
2.1.2.3.4Pacote de telefone, TV e internet	15,05	0,82	1,71	6,70	20,39	42,07	53,75	95,62
2.1.2.3.5Gás doméstico	20,63	15,77	19,37	21,22	22,24	22,41	27,06	30,88
2.1.2.3.6Água e esgoto	23,08	11,71	16,59	23,38	29,49	32,90	36,78	51,69
2.1.2.3.7Outros	11,52	0,94	1,49	4,37	12,28	25,66	53,11	85,97
2.1.2.4Manutenção do lar	102,51	26,43	35,98	56,18	114,25	203,21	303,95	682,52
2.1.2.5Artigos de limpeza	15,00	8,20	10,59	13,94	17,41	20,65	30,37	40,51
2.1.2.6Mobiliários e artigos do lar	46,46	18,33	24,98	36,38	56,59	75,81	107,00	203,00
2.1.2.7Eletrodomésticos	54,63	24,10	32,85	47,59	68,61	84,60	119,70	179,80
2.1.2.8Consertos de artigos do lar	6,28	2,15	3,15	4,61	9,06	10,83	15,95	23,84
2.1.3Vestuário	118,22	40,43	58,90	96,64	155,39	202,01	289,68	454,70
2.1.3.1Roupa de homem	28,62	9,85	13,95	23,75	37,00	51,11	69,05	108,16
2.1.3.2Roupa de mulher	35,83	11,48	17,35	28,58	47,97	61,72	94,07	136,92
2.1.3.3Roupa de criança	13,52	6,66	9,01	12,61	17,71	21,23	24,22	33,87
2.1.3.4Calçados e apetrechos	33,44	10,75	16,12	27,25	44,60	56,28	83,96	131,82
2.1.3.5Jóias e bijuterias	5,48	1,27	1,77	3,39	6,37	9,78	15,50	36,90
2.1.3.6Tecidos e	1,34	0,41	0,70	1,05	1,74	1,88	2,89	7,03

armarinhos								
2.1.4Transporte	419,19	72,07	124,41	247,73	518,84	835,58	1.428,28	2.491,54
2.1.4.1Transporte urbano	59,06	28,16	46,80	63,12	83,46	75,78	88,24	89,16
2.1.4.2Gasolina - veículo próprio	69,18	10,48	18,57	45,26	99,37	152,41	214,59	340,34
2.1.4.3Álcool - veículo próprio	12,16	1,11	1,70	4,85	16,10	32,98	52,36	68,88
2.1.4.4Manutenção e acessórios	43,73	6,37	11,38	29,68	63,22	93,56	131,45	219,34
2.1.4.5Aquisição de veículos	181,70	18,01	33,34	81,44	203,71	383,57	739,98	1.329,38
2.1.4.6Viagens esporádicas	32,43	5,97	9,10	15,00	30,30	52,11	114,17	283,59
2.1.4.7Outras	20,92	1,97	3,54	8,38	22,68	45,16	87,49	160,84
2.1.5Higiene e cuidados pessoais	51,02	20,60	30,17	46,92	66,52	83,96	109,14	146,29
2.1.5.1Perfume	20,62	8,70	12,58	19,56	26,83	32,22	44,99	52,96
2.1.5.2Produtos para cabelo	4,35	1,96	2,78	4,15	5,92	7,67	7,98	9,05
2.1.5.3Sabonete	2,72	1,32	1,87	2,63	3,68	4,18	5,00	5,48
2.1.5.4Instrumentos e produtos de uso pessoal	23,33	8,63	12,94	20,58	30,09	39,88	51,16	78,81
2.1.6Assistência à saude	153,81	40,80	67,71	109,80	185,51	272,83	437,90	787,32
2.1.6.1Remédios	74,74	31,00	49,27	67,87	90,53	111,05	139,60	271,32
2.1.6.2Plano/Seguro saúde	45,86	2,37	5,37	19,59	57,95	101,21	182,83	339,75
2.1.6.3Consulta e tratamento dentário	7,29	0,67	1,25	3,88	8,39	14,50	29,14	50,80
2.1.6.4Consulta médica	5,94	1,62	3,25	5,16	7,91	8,08	13,53	26,38
2.1.6.5Tratamento	2,86	0,25	0,31	0,41	1,15	2,86	10,76	44,38

médico e ambulatorial								
2.1.6.6Serviços de cirurgia	4,31	0,49	1,46	1,76	4,08	9,63	34,56	8,30
2.1.6.7Hospitalização	1,03	0,10	0,37	0,65	1,51	2,76	2,32	5,14
2.1.6.8Exames diversos	4,53	2,26	3,30	4,61	5,66	7,07	8,25	8,03
2.1.6.9Material de tratamento	6,08	1,70	2,35	4,95	6,59	13,91	14,30	28,57
2.1.6.10Outras	1,19	0,35	0,77	0,91	1,73	1,78	2,61	4,66
2.1.7Educação	64,81	6,83	12,95	29,01	74,66	145,64	288,40	409,31
2.1.7.1Cursos regulares	16,83	0,96	2,28	5,88	13,81	37,20	89,99	131,62
2.1.7.2Cursos superiores	20,48	0,65	2,26	8,12	27,82	50,10	94,20	125,38
2.1.7.3Outros cursos e atividades	15,52	1,13	2,87	6,60	17,65	34,71	66,10	109,94
2.1.7.4Livros didáticos e revistas técnicas	2,76	0,59	0,97	1,42	3,32	5,58	10,52	15,47
2.1.7.5Artigos escolares	5,31	2,96	3,73	4,80	6,84	7,88	11,05	10,90
2.1.7.6Outras	3,91	0,54	0,85	2,19	5,24	10,18	16,55	16,01
2.1.8Recreação e cultura	42,76	8,38	14,67	27,81	51,53	86,70	133,22	239,57
2.1.8.1Brinquedos e jogos	6,44	1,64	2,83	4,75	8,97	14,48	15,19	25,76
2.1.8.2Celular e acessórios	7,77	2,69	4,46	7,54	10,61	13,20	17,19	18,79
2.1.8.3Periódicos, livros e revistas não-didáticas	6,96	0,96	1,43	3,54	7,14	13,75	28,29	49,83
2.1.8.4Recreações e esportes	12,06	1,37	2,78	5,73	13,22	25,87	41,47	93,12
2.1.8.5Outras	9,54	1,72	3,16	6,26	11,58	19,39	31,08	52,07
2.1.9Fumo	11,62	6,91	8,90	12,32	14,48	14,44	15,17	23,69
2.1.10Serviços pessoais	23,85	5,60	8,99	17,32	30,73	47,76	70,54	108,93
2.1.10.1Cabeleireiro	15,78	4,43	6,94	12,61	21,27	30,99	41,68	58,83
2.1.10.2Manicuro e pedicuro	4,74	0,70	1,34	3,30	6,27	10,97	14,95	22,28
2.1.10.3Consertos de artigos pessoais	0,44	0,12	0,14	0,28	0,47	1,08	1,29	2,39
2.1.10.4Outras	2,89	0,36	0,57	1,13	2,72	4,72	12,62	25,44
2.1.11Despesas diversas	61,87	13,01	18,85	36,70	71,54	120,28	202,05	389,00
2.1.11.1Jogos e apostas	5,80	1,76	3,14	5,32	7,36	11,74	14,34	15,37
2.1.11.2Comunicação	5,24	2,92	3,99	5,43	6,60	7,59	8,81	7,80
2.1.11.3Cerimônias e festas	14,54	3,00	3,84	8,54	17,81	27,00	50,41	89,56
2.1.11.4Serviços profissionais	13,24	2,10	2,84	6,21	14,39	30,87	44,62	97,40
2.1.11.5Imóveis de uso ocasional	5,94	0,37	1,01	2,23	5,02	13,45	21,64	56,67
2.1.11.6Outras	17,12	2,88	4,03	8,97	20,36	29,64	62,23	122,21
2.2Outras despesas correntes	285,00	22,96	49,11	115,25	271,54	515,71	997,08	2.804,47
2.2.1Impostos	121,70	10,31	16,15	37,61	93,67	203,36	440,53	1.407,82
2.2.2Contribuições trabalhistas	80,11	5,67	17,62	42,38	98,01	166,84	272,36	580,20
2.2.3Serviços bancários	9,94	0,78	2,02	5,72	14,54	20,46	38,65	53,21
2.2.4Pensões, mesadas e doações	30,10	4,82	9,12	19,09	36,93	62,90	98,48	171,34
2.2.5Previdência	4,84	0,04	0,05	0,65	3,17	7,06	12,92	77,65

privada								
2.2.6Outras	38,31	1,34	4,15	9,81	25,22	55,08	134,14	514,26
2.3Aumento do ativo	152,09	16,12	25,88	57,37	152,15	367,46	402,48	1.479,90
2.3.1Imóvel (aquisição)	104,62	5,78	10,04	25,26	86,49	272,82	269,90	1.237,61
2.3.2Imóvel (reforma)	47,32	10,33	15,83	32,03	65,46	94,31	131,78	241,51
2.3.3Outros investimentos	0,15	0,02	0,01	0,07	0,21	0,33	0,80	0,78
2.4Diminuição do passivo	54,45	6,66	14,77	32,29	71,28	111,22	170,23	344,46
2.4.1Empréstimo e carnê	37,68	5,22	11,75	22,51	46,22	75,68	119,40	239,38
2.4.2Prestação de imóvel	16,77	1,44	3,02	9,78	25,05	35,54	50,84	105,07

Nota:

1 - O termo família está sendo utilizado para indicar a unidade de investigação da pesquisa "Unidade de Consumo".

2 - A classificação **Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar** inclui os rendimentos monetário, não-monetários e variação patrimonial.

3 - A categoria **Até 830 Reais** inclui as famílias **Sem rendimento**.

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares

Anexo 4

BRASIL URBANO - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar

Tabela 1608 - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar - valor e distribuição - por situação do domicílio e classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar, segundo os tipos de despesa

Brasil

Variável = Despesa monetária e não monetária média mensal familiar (Reais)

Situação do domicílio = Urbana

Ano = 2008

Tipos de despesa	*Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar*							
	Total	*Até 830 Reais*	*Mais de 830 a 1.245 Reais*	*Mais de 1.245 a 2.490 Reais*	*Mais de 2.490 a 4.150 Reais*	*Mais de 4.150 a 6.225 Reais*	*Mais de 6.225 a 10.375 Reais*	*Mais de 10.375 Reais*
1Despesa total	2.853,13	791,90	1.152,12	1.835,32	3.158,82	4.809,89	7.229,20	14.183,18
2Despesas correntes	2.627,36	768,88	1.112,50	1.748,83	2.935,52	4.335,47	6.659,31	12.362,57
2.1Despesas de consumo	2.303,56	741,28	1.059,51	1.627,48	2.656,17	3.806,49	5.646,60	9.520,14
2.1.1Alimentação	437,45	205,56	274,02	372,59	519,56	652,11	843,19	1.205,10
2.1.2Habitação	838,24	310,42	436,46	623,38	967,08	1.345,84	1.831,96	3.257,90
2.1.2.1Aluguel	366,09	146,66	212,75	292,19	430,39	562,96	729,43	1.265,24
2.1.2.1.1Aluguel monetário	55,20	33,78	39,96	44,59	59,70	81,57	103,47	143,90
2.1.2.1.2Aluguel não-monetário	310,89	112,88	172,79	247,60	370,69	481,39	625,96	1.121,34
2.1.2.2Condomínio	26,23	2,06	3,22	6,06	25,05	51,27	95,73	217,72
2.1.2.3Serviços e taxas	204,34	78,93	112,66	167,15	243,76	331,03	428,02	640,53

2.1.2.3.1Energia elétrica	65,87	30,42	42,13	59,15	78,46	99,87	116,70	169,22
2.1.2.3.2Telefone fixo	30,91	6,63	16,66	29,25	44,61	52,11	58,27	68,01
2.1.2.3.3Telefone celular	28,88	6,78	10,76	18,82	32,83	51,68	78,21	134,74
2.1.2.3.4Pacote de telefone, TV e internet	17,52	1,11	1,89	7,56	21,64	44,06	55,46	97,32
2.1.2.3.5Gás doméstico	21,39	17,38	19,84	21,43	22,20	22,39	27,09	30,94
2.1.2.3.6Água e esgoto	26,50	15,34	19,66	26,16	31,15	34,36	37,92	53,18
2.1.2.3.7Outros	13,27	1,27	1,71	4,78	12,88	26,57	54,37	87,13
2.1.2.4Manutenção do lar	112,07	28,47	36,63	55,60	115,60	209,08	303,66	683,67
2.1.2.5Artigos de limpeza	15,20	7,80	10,20	13,34	17,06	20,32	30,46	40,45
2.1.2.6Mobiliários e artigos do lar	49,29	18,88	24,20	36,14	57,10	74,99	107,60	204,99
2.1.2.7Eletrodomésticos	58,23	25,31	33,46	48,25	69,01	85,31	120,94	181,14
2.1.2.8Consertos de artigos do lar	6,79	2,31	3,34	4,64	9,10	10,88	16,13	24,15
2.1.3Vestuário	127,27	43,17	60,25	98,75	155,94	201,84	289,62	459,60
2.1.3.1Roupa de homem	30,34	9,95	13,73	23,68	36,79	51,08	68,65	108,87
2.1.3.2Roupa de mulher	38,96	12,72	18,07	29,62	48,43	61,46	94,30	138,78
2.1.3.3Roupa de criança	14,28	6,97	9,26	12,89	17,62	21,19	24,26	33,95
2.1.3.4Calçados e apetrechos	36,21	11,62	16,65	28,00	44,98	56,31	83,91	133,61
2.1.3.5Jóias e bijuterias	6,04	1,46	1,80	3,49	6,35	9,94	15,64	37,37
2.1.3.6Tecidos e armarinhos	1,45	0,45	0,74	1,07	1,77	1,86	2,85	7,02
2.1.4Transporte	450,28	69,61	121,60	243,64	511,20	824,97	1.410,14	2.480,31
2.1.4.1Transporte urbano	64,15	30,17	49,88	67,35	86,28	77,81	90,18	91,03
2.1.4.2Gasolina - veículo próprio	74,04	9,08	17,04	43,90	98,53	151,60	214,42	340,29
2.1.4.3Álcool - veículo próprio	13,43	1,36	1,59	4,73	16,14	32,97	52,86	68,67
2.1.4.4Manutenção e acessórios	45,77	5,54	10,29	27,89	61,07	90,87	128,39	216,77
2.1.4.5Aquisição de veículos	195,39	16,38	31,28	77,05	198,32	375,35	725,51	1.318,97
2.1.4.6Viagens esporádicas	35,15	5,45	8,51	14,64	30,09	52,07	113,65	283,67
2.1.4.7Outras	22,34	1,62	3,01	8,08	20,78	44,31	85,13	160,91
2.1.5Higiene e cuidados pessoais	54,69	22,13	31,06	48,21	66,68	84,55	109,94	148,10
2.1.5.1Perfume	22,19	9,46	13,11	20,35	26,90	32,54	45,37	53,41
2.1.5.2Produtos para cabelo	4,60	2,04	2,81	4,21	5,90	7,77	8,06	9,13
2.1.5.3Sabonete	2,81	1,33	1,81	2,62	3,67	4,13	4,99	5,49
2.1.5.4Instrumentos e produtos de uso pessoal	25,09	9,31	13,32	21,03	30,21	40,12	51,52	80,07
2.1.6Assistência à saude	167,58	43,92	67,92	111,65	187,96	274,70	444,49	794,62
2.1.6.1Remédios	78,91	32,76	49,00	67,92	91,02	110,97	139,55	271,75
2.1.6.2Plano/Seguro saúde	52,89	3,21	6,33	21,71	60,66	103,69	187,42	345,55
2.1.6.3Consulta e tratamento dentário	8,12	0,69	1,26	3,94	8,42	14,59	30,10	50,99
2.1.6.4Consulta médica	6,15	1,65	2,97	4,98	7,59	7,89	13,34	26,39

2.1.6.5Tratamento médico e ambulatorial	3,30	0,33	0,33	0,42	1,11	2,96	11,12	45,41
2.1.6.6Serviços de cirurgia	4,80	0,65	1,42	1,79	3,96	9,64	35,70	8,39
2.1.6.7Hospitalização	1,11	0,11	0,38	0,68	1,50	2,58	2,40	5,11
2.1.6.8Exames diversos	4,36	2,20	3,02	4,23	5,16	6,59	7,83	7,44
2.1.6.9Material de tratamento	6,70	1,94	2,36	5,13	6,82	14,31	14,36	28,96
2.1.6.10Outras	1,24	0,38	0,84	0,86	1,72	1,48	2,68	4,64
2.1.7Educação	73,89	7,99	14,09	31,30	77,48	149,73	295,63	415,01
2.1.7.1Cursos regulares	19,53	1,28	2,72	6,62	14,58	38,69	93,21	132,62
2.1.7.2Cursos superiores	23,56	0,88	2,52	8,85	28,83	51,58	96,53	128,32
2.1.7.3Outros cursos e atividades	17,67	1,42	3,13	7,12	18,24	35,51	66,95	111,58
2.1.7.4Livros didáticos e revistas técnicas	3,12	0,68	1,07	1,51	3,44	5,82	10,79	15,68
2.1.7.5Artigos escolares	5,58	3,09	3,78	4,87	6,91	7,83	11,12	10,91
2.1.7.6Outras	4,42	0,64	0,88	2,34	5,47	10,30	17,03	15,91
2.1.8Recreação e cultura	47,85	9,83	15,91	29,45	52,67	88,58	134,78	242,64
2.1.8.1Brinquedos e jogos	7,15	1,95	3,17	4,99	9,15	14,79	15,34	25,77
2.1.8.2Celular e acessórios	8,45	3,07	4,78	7,84	10,72	13,29	17,31	19,09
2.1.8.3Periódicos, livros e revistas não-didáticas	8,01	1,27	1,68	3,91	7,39	14,31	29,14	50,73
2.1.8.4Recreações e esportes	13,67	1,63	2,96	6,15	13,74	26,35	41,65	94,68
2.1.8.5Outras	10,57	1,91	3,32	6,56	11,67	19,84	31,34	52,37
2.1.9Fumo	12,29	7,45	9,17	12,68	14,60	14,66	15,36	23,98
2.1.10Serviços pessoais	26,70	6,46	9,80	18,46	31,66	49,05	71,57	110,73
2.1.10.1Cabeleireiro	17,51	4,98	7,48	13,33	21,84	31,73	42,27	59,83
2.1.10.2Manicuro e pedicuro	5,43	0,91	1,56	3,66	6,54	11,34	15,22	22,67
2.1.10.3Consertos de artigos pessoais	0,49	0,15	0,14	0,28	0,47	1,11	1,31	2,38
2.1.10.4Outras	3,28	0,42	0,62	1,18	2,81	4,87	12,77	25,85
2.1.11Despesas diversas	67,32	14,73	19,23	37,37	71,34	120,46	199,91	382,15
2.1.11.1Jogos e apostas	6,42	2,02	3,39	5,66	7,47	12,17	14,71	15,58
2.1.11.2Comunicação	5,59	3,23	4,11	5,68	6,69	7,63	8,95	7,88
2.1.11.3Cerimônias e festas	15,84	3,40	3,63	8,51	18,13	26,03	50,68	89,79
2.1.11.4Serviços profissionais	13,89	2,54	3,01	6,07	13,53	30,86	42,06	88,30
2.1.11.5Imóveis de uso ocasional	6,69	0,42	1,10	2,25	4,98	13,82	21,81	57,55
2.1.11.6Outras	18,88	3,11	3,99	9,21	20,55	29,94	61,71	123,05
2.2Outras despesas correntes	323,79	27,61	52,99	121,35	279,35	528,98	1.012,71	2.842,43
2.2.1Impostos	139,50	13,34	18,17	40,17	96,70	209,50	448,09	1.429,76
2.2.2Contribuições trabalhistas	90,68	6,49	18,95	44,78	100,81	170,86	277,69	589,48
2.2.3Serviços bancários	11,26	0,98	2,28	6,04	15,05	20,65	39,14	54,30
2.2.4Pensões, mesadas e doações	33,01	5,33	9,23	19,32	37,41	63,85	98,09	170,75
2.2.5Previdência privada	5,60	0,05	0,06	0,73	3,37	7,38	13,21	78,46

2.2.6Outras	43,75	1,43	4,30	10,32	26,02	56,73	136,49	519,68
2.3Aumento do ativo	166,28	15,86	25,50	54,49	150,50	363,73	398,15	1.479,64
2.3.1Imóvel (aquisição)	115,48	5,51	10,33	23,42	84,24	273,49	265,05	1.233,47
2.3.2Imóvel (reforma)	50,63	10,34	15,16	31,00	66,04	89,88	132,39	245,37
2.3.3Outros investimentos	0,17	0,01	0,00	0,07	0,22	0,35	0,71	0,80
2.4Diminuição do passivo	59,49	7,15	14,13	32,01	72,79	110,69	171,74	340,96
2.4.1Empréstimo e carnê	40,53	5,32	10,67	21,64	46,27	73,45	118,75	241,78
2.4.2Prestação de imóvel	18,96	1,83	3,45	10,37	26,52	37,24	52,99	99,18

Nota:

1 - O termo família está sendo utilizado para indicar a unidade de investigação da pesquisa "Unidade de Consumo".

2 - A classificação **Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar** inclui os rendimentos monetário, não-monetários e variação patrimonial.

3 - A categoria **Até 830 Reais** inclui as famílias **Sem rendimento**.

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares

Anexo 5

BRASIL RURAL - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar

Tabela 1608 - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar - valor e distribuição - por situação do domicílio e classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar, segundo os tipos de despesa

Brasil

Variável = Despesa monetária e não monetária média mensal familiar (Reais)

Situação do domicílio = Rural

Ano = 2008

Tipos de despesa	Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar							
	Total	Até 830 Reais	Mais de 830 a 1.245 Reais	Mais de 1.245 a 2.490 Reais	Mais de 2.490 a 4.150 Reais	Mais de 4.150 a 6.225 Reais	Mais de 6.225 a 10.375 Reais	Mais de 10.375 Reais
1Despesa total	1.397,29	632,59	1.012,90	1.652,49	2.799,95	4.244,18	6.433,75	11.741,54
2Despesas correntes	1.294,95	610,38	968,02	1.542,55	2.574,86	3.694,03	5.796,25	9.812,86
2.1Despesas de consumo	1.220,14	598,56	934,96	1.466,49	2.404,02	3.400,94	5.158,93	8.063,58
2.1.1Alimentação	336,48	210,95	299,67	418,91	562,63	711,46	833,50	1.004,62
2.1.2Habitação	373,88	198,53	304,02	470,00	676,34	869,29	1.283,82	2.197,56
2.1.2.1Aluguel	165,82	92,13	139,53	220,50	285,53	361,75	456,28	675,54
2.1.2.1.1Aluguel monetário	5,60	3,04	3,32	6,39	14,14	14,06	24,09	35,64
2.1.2.1.2Aluguel não-monetário	160,22	89,09	136,21	214,11	271,40	347,69	432,19	639,90
2.1.2.2Condomínio	0,45	0,02	0,32	0,29	0,75	1,58	3,52	18,92
2.1.2.3Serviços e taxas	73,17	35,68	57,76	85,85	149,58	202,51	289,18	505,05
2.1.2.3.1Energia elétrica	29,90	16,12	23,86	36,48	59,42	74,38	91,16	167,91

2.1.2.3.2Telefone fixo	6,93	0,79	3,16	7,49	20,92	36,61	54,38	97,18
2.1.2.3.3Telefone celular	11,60	3,58	7,87	13,60	29,65	41,40	68,16	98,36
2.1.2.3.4Pacote de telefone, TV e internet	1,69	0,11	0,95	1,20	4,18	8,55	14,32	48,54
2.1.2.3.5Gás doméstico	16,54	11,91	17,43	19,89	22,76	22,77	26,40	29,05
2.1.2.3.6Água e esgoto	4,53	3,04	3,93	5,50	8,14	8,42	10,67	10,27
2.1.2.3.7Outros	1,99	0,13	0,56	1,69	4,50	10,39	24,09	53,74
2.1.2.4Manutenção do lar	50,72	21,57	33,30	59,90	96,78	104,92	310,61	650,43
2.1.2.5Artigos de limpeza	13,91	9,16	12,21	17,79	21,90	26,22	28,18	42,35
2.1.2.6Mobiliários e artigos do lar	31,16	17,01	28,19	37,94	49,90	89,64	93,33	147,66
2.1.2.7Eletrodomésticos	35,15	21,20	30,34	43,33	63,35	72,70	91,04	142,38
2.1.2.8Consertos de artigos do lar	3,51	1,76	2,36	4,40	8,55	9,98	11,68	15,24
2.1.3Vestuário	69,18	33,86	53,36	83,12	148,25	204,75	291,04	318,47
2.1.3.1Roupa de homem	19,32	9,60	14,88	24,24	39,68	51,65	78,12	88,51
2.1.3.2Roupa de mulher	18,84	8,51	14,41	21,91	42,04	66,16	88,66	85,16
2.1.3.3Roupa de criança	9,40	5,91	7,96	10,82	18,86	21,95	23,41	31,60
2.1.3.4Calçados e apetrechos	18,43	8,68	13,95	22,45	39,65	55,74	85,00	82,07
2.1.3.5Jóias e bijuterias	2,43	0,84	1,63	2,78	6,65	7,03	12,09	23,90
2.1.3.6Tecidos e armarinhos	0,75	0,32	0,54	0,92	1,37	2,22	3,75	7,23
2.1.4Transporte	250,75	77,95	136,04	273,98	617,36	1.013,65	1.845,84	2.803,78
2.1.4.1Transporte urbano	31,46	23,35	34,08	35,94	47,19	41,82	43,64	37,20
2.1.4.2Gasolina - veículo próprio	42,86	13,85	24,86	53,95	110,18	166,02	218,45	341,96
2.1.4.3Álcool - veículo próprio	5,27	0,49	2,12	5,66	15,57	33,16	40,72	74,88
2.1.4.4Manutenção e acessórios	32,70	8,35	15,93	41,20	91,03	138,71	201,94	290,86
2.1.4.5Aquisição de veículos	107,53	21,90	41,82	109,64	273,19	521,59	1.073,15	1.618,76
2.1.4.6Viagens esporádicas	17,71	7,19	11,53	17,34	33,02	52,91	126,16	281,15
2.1.4.7Outras	13,21	2,82	5,71	10,24	47,18	59,44	141,79	158,97
2.1.5Higiene e cuidados pessoais	31,10	16,95	26,50	38,65	64,57	73,94	90,66	96,17
2.1.5.1Perfume	12,13	6,87	10,38	14,46	25,96	26,95	36,18	40,43
2.1.5.2Produtos para cabelo	3,01	1,77	2,64	3,81	6,22	6,15	6,26	6,83
2.1.5.3Sabonete	2,20	1,31	2,10	2,71	3,81	5,09	5,44	5,25
2.1.5.4Instrumentos e produtos de uso pessoal	13,75	6,99	11,39	17,67	28,58	35,75	42,79	43,66
2.1.6Assistência à saude	79,19	33,31	66,87	97,85	153,95	241,49	286,18	584,55
2.1.6.1Remédios	52,14	26,80	50,38	67,53	84,23	112,33	140,81	259,45
2.1.6.2Plano/Seguro saúde	7,75	0,34	1,41	6,01	23,07	59,54	77,23	178,55
2.1.6.3Consulta e tratamento dentário	2,80	0,61	1,24	3,47	8,07	13,02	7,03	45,30
2.1.6.4Consulta médica	4,81	1,53	4,39	6,33	12,05	11,24	17,99	26,15
2.1.6.5Tratamento médico e ambulatorial	0,47	0,04	0,22	0,33	1,66	1,15	2,34	15,85
2.1.6.6Serviços de cirurgia	1,62	0,11	1,62	1,62	5,57	9,38	8,47	5,89
2.1.6.7Hospitalização	0,54	0,07	0,33	0,44	1,69	5,72	0,44	6,06
2.1.6.8Exames diversos	5,47	2,40	4,50	7,10	12,17	15,03	17,93	24,43
2.1.6.9Material de	2,69	1,12	2,30	3,78	3,57	7,16	12,82	17,82

tratamento								
2.1.6.10Outras	0,91	0,28	0,48	1,25	1,87	6,93	1,12	5,06
2.1.7Educação	15,63	4,03	8,26	14,31	38,26	77,09	121,81	250,74
2.1.7.1Cursos regulares	2,16	0,20	0,45	1,13	3,81	12,10	15,78	103,87
2.1.7.2Cursos superiores	3,83	0,10	1,21	3,47	14,76	25,30	40,50	43,72
2.1.7.3Outros cursos e atividades	3,86	0,43	1,82	3,28	9,97	21,24	46,59	64,46
2.1.7.4Livros didáticos e revistas técnicas	0,79	0,38	0,56	0,84	1,73	1,55	4,22	9,57
2.1.7.5Artigos escolares	3,81	2,64	3,50	4,37	5,83	8,77	9,41	10,40
2.1.7.6Outras	1,18	0,28	0,73	1,21	2,15	8,13	5,32	18,72
2.1.8Recreação e cultura	15,19	4,91	9,54	17,33	36,85	55,03	97,11	154,16
2.1.8.1Brinquedos e jogos	2,58	0,88	1,42	3,22	6,63	9,34	11,77	25,47
2.1.8.2Celular e acessórios	4,09	1,80	3,15	5,58	9,22	11,71	14,30	10,28
2.1.8.3Periódicos, livros e revistas não-didáticas	1,21	0,24	0,40	1,19	4,01	4,34	8,65	24,86
2.1.8.4Recreações e esportes	3,38	0,73	2,06	3,02	6,52	17,79	37,38	49,72
2.1.8.5Outras	3,93	1,26	2,51	4,33	10,46	11,85	25,00	43,82
2.1.9Fumo	8,00	5,64	7,79	9,94	12,91	10,72	10,69	15,53
2.1.10Serviços pessoais	8,38	3,53	5,65	10,03	18,75	26,18	46,91	58,69
2.1.10.1Cabeleireiro	6,44	3,09	4,70	8,01	13,94	18,54	27,99	30,89
2.1.10.2Manicuro e pedicuro	0,96	0,19	0,45	0,97	2,76	4,70	8,90	11,36
2.1.10.3Consertos de artigos pessoais	0,19	0,04	0,11	0,26	0,45	0,66	0,77	2,48
2.1.10.4Outras	0,79	0,21	0,39	0,78	1,60	2,27	9,26	13,96

2.1.11Despesas diversas	32,35	8,91	17,26	32,38	74,15	117,34	251,35	579,32
2.1.11.1Jogos e apostas	2,41	1,13	2,10	3,11	5,98	4,52	5,95	9,34
2.1.11.2Comunicação	3,31	2,16	3,47	3,86	5,54	6,77	5,68	5,54
2.1.11.3Cerimônias e festas	7,50	2,03	4,73	8,76	13,64	43,29	44,15	83,10
2.1.11.4Serviços profissionais	9,72	1,03	2,10	7,11	25,53	31,08	103,46	350,21
2.1.11.5Imóveis de uso ocasional	1,88	0,24	0,63	2,13	5,50	7,20	17,88	32,29
2.1.11.6Outras	7,54	2,32	4,22	7,43	17,95	24,48	74,23	98,83
2.2Outras despesas correntes	74,82	11,82	33,06	76,06	170,84	293,09	637,32	1.749,28
2.2.1Impostos	25,28	3,05	7,76	21,17	54,58	100,26	266,35	797,76
2.2.2Contribuições trabalhistas	22,80	3,70	12,14	26,93	61,98	99,52	149,66	322,23
2.2.3Serviços bancários	2,84	0,29	0,93	3,64	7,96	17,23	27,44	22,83
2.2.4Pensões, mesadas e doações	14,34	3,61	8,66	17,62	30,86	46,95	107,60	187,86
2.2.5Previdência privada	0,71	0,03	0,04	0,14	0,66	1,77	6,39	55,11
2.2.6Outras	8,86	1,14	3,53	6,56	14,80	27,37	79,87	363,49
2.3Aumento do ativo	75,22	16,74	27,43	75,88	173,40	430,10	501,99	1.487,04
2.3.1Imóvel (aquisição)	45,77	6,42	8,83	37,12	115,39	261,46	381,38	1.352,62
2.3.2Imóvel (reforma)	29,37	10,30	18,59	38,69	57,94	168,64	117,80	134,33
2.3.3Outros investimentos	0,07	0,02	0,01	0,07	0,07	-	2,81	0,10
2.4Diminuição do passivo	27,12	5,48	17,46	34,06	51,69	120,04	135,51	441,63
2.4.1Empréstimo e carnê	22,23	4,99	16,22	28,10	45,59	113,09	134,31	172,79
2.4.2Prestação de imóvel	4,89	0,48	1,23	5,96	6,10	6,96	1,20	268,84

Nota:

1 - O termo família está sendo utilizado para indicar a unidade de investigação da pesquisa "Unidade de Consumo".

2 - A classificação **Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar** inclui os rendimentos monetário, não-monetários e variação patrimonial.

3 - A categoria **Até 830 Reais** inclui as famílias **Sem rendimento**.

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares

Anexo 6

BRASIL - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar, com alimentação

Tabela 1619 - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar, com alimentação, - valor e distribuição - por classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar, segundo os tipos de despesa

Brasil								
Variável = Despesa monetária e não monetária média mensal familiar (Reais)								
Ano = 2008								
Tipos de despesa	*Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar*							
	Total	*Até 830 Reais*	*Mais de 830 a 1.245 Reais*	*Mais de 1.245 a 2.490 Reais*	*Mais de 2.490 a 4.150 Reais*	*Mais de 4.150 a 6.225 Reais*	*Mais de 6.225 a 10.375 Reais*	*Mais de 10.375 Reais*
1Despesas com alimentação	421,72	207,15	279,02	378,83	522,66	655,45	842,79	1.198,14
2Alimentação no domicílio	290,39	171,43	221,03	279,83	351,80	417,16	486,86	608,05
2.1Cereais, leguminosas e oleaginosas	23,21	22,19	23,38	24,61	22,40	23,90	21,61	21,44
2.1.1Arroz	13,52	12,97	13,80	14,49	13,43	14,32	10,93	10,38
2.1.2Feijão	7,87	8,09	8,25	8,41	7,10	6,82	7,04	6,97
2.1.3Cereais, leguminosas e oleaginosas - orgânicos	0,05	0,06	0,07	0,03	0,05	0,05	0,09	0,01
2.1.4Outros	1,76	1,07	1,25	1,69	1,83	2,71	3,57	4,07
2.2Farinhas, féculas e massas	13,28	11,45	12,24	12,97	13,42	15,22	17,70	20,60
2.2.1Macarrão	3,51	2,94	3,46	3,61	3,51	3,65	4,17	4,98
2.2.2Farinha de trigo	1,61	1,04	1,32	1,87	2,01	2,01	1,82	1,52
2.2.3Farinha de mandioca	2,17	3,09	2,71	2,25	1,38	1,03	1,04	0,75
2.2.4Outras	5,99	4,38	4,74	5,24	6,53	8,53	10,67	13,36

2.3Tubérculos e raízes	4,46	2,29	3,59	4,60	5,63	6,27	6,55	8,82
2.3.1Batata inglesa	1,65	0,87	1,35	1,70	2,11	2,49	2,25	2,93
2.3.2Cenoura	0,73	0,35	0,55	0,70	1,01	1,11	1,13	1,65
2.3.3Mandioca	0,62	0,40	0,54	0,76	0,63	0,69	0,80	0,70
2.3.4Outros	1,46	0,67	1,15	1,44	1,88	1,98	2,38	3,55
2.4Açúcares e derivados	13,45	7,37	9,05	12,11	15,95	20,90	28,03	34,44
2.4.1Açúcar refinado	0,65	0,35	0,55	0,72	0,83	0,85	0,88	0,90
2.4.2Açúcar cristal	1,49	1,22	1,40	1,78	1,48	1,51	1,30	1,48
2.4.3Açúcares e derivados - light e diet	0,36	0,05	0,13	0,25	0,38	0,70	1,24	2,06
2.4.4Outros	10,96	5,76	6,97	9,36	13,27	17,84	24,61	30,00
2.5Legumes e verduras	9,65	4,94	7,54	9,40	11,83	13,34	16,54	22,80
2.5.1Tomate	3,04	1,83	2,57	3,00	3,63	3,87	4,80	6,09
2.5.2Cebola	1,51	0,96	1,36	1,50	1,75	1,81	2,32	2,69
2.5.3Alface	1,11	0,42	0,79	1,08	1,46	1,68	2,19	2,65
2.5.4Outros	3,99	1,73	2,82	3,81	4,99	5,98	7,23	11,36
2.6Frutas	13,43	5,46	8,27	12,32	17,39	21,28	26,65	41,78
2.6.1Banana	3,26	1,91	2,46	3,21	4,05	4,57	5,21	6,69
2.6.2Laranja	1,62	0,67	1,05	1,57	2,22	2,46	3,01	4,19
2.6.3Maçã	1,76	0,71	1,11	1,69	2,42	2,80	3,28	4,46
2.6.4Outras frutas	6,78	2,18	3,65	5,85	8,71	11,45	15,15	26,43
2.7Carnes, vísceras e pescados	63,55	38,10	50,84	62,75	79,09	89,09	101,01	110,10
2.7.1Carne de boi de primeira	17,05	6,39	10,48	15,68	23,67	30,06	38,02	38,29
2.7.2Carne de boi de segunda	12,57	9,59	11,96	13,62	14,30	14,50	13,52	12,22
2.7.3Carne de suíno	2,85	1,24	2,13	2,79	4,11	3,93	5,97	4,47
2.7.4Carnes e peixes industrializados	14,27	7,93	10,06	13,64	18,72	19,75	24,70	31,74
2.7.5Pescados frescos	5,04	4,65	4,92	4,81	4,87	4,62	5,60	10,40
2.7.7Outros	11,76	8,31	11,29	12,21	13,43	16,24	13,20	12,97
2.8Aves e ovos	20,06	15,72	18,21	20,45	22,55	22,93	24,01	29,23
2.8.1Frango	15,95	12,72	14,69	16,43	18,02	17,78	17,97	21,85
2.8.2Ovo de galinha	3,54	2,84	3,27	3,68	3,80	3,97	3,98	5,10
2.8.3Aves e ovos - orgânicos	0,12	0,04	0,07	0,05	0,13	0,14	0,66	0,51
2.8.4Outros	0,45	0,12	0,18	0,28	0,60	1,04	1,40	1,78
2.9Leites e derivados	33,27	15,83	22,84	31,00	42,95	52,16	62,14	83,19
2.9.1Leite de vaca	13,99	7,32	11,10	14,44	18,34	21,19	20,57	21,29
2.9.2Leite em pó	3,46	3,19	3,43	3,32	3,23	3,85	3,99	5,73
2.9.3Queijos	6,80	1,63	2,95	5,21	9,63	12,24	18,28	28,64
2.9.4Leites e derivados - light e diet	0,56	0,07	0,13	0,22	0,68	1,02	2,12	4,58
2.9.5.Leites e derivados - orgânicos	0,16	0,07	0,08	0,15	0,17	0,26	0,48	0,42
2.9.6Outros	8,29	3,55	5,15	7,65	10,90	13,60	16,71	22,53
2.10Panificados	30,25	17,32	23,37	29,64	37,62	43,27	49,72	58,90
2.10.1Pão francês	14,40	8,84	12,69	15,47	17,92	18,22	18,20	18,83
2.10.2Biscoito	7,80	5,70	6,33	7,47	9,10	10,82	11,47	13,04
2.10.3Panificados - light e diet	0,27	0,04	0,04	0,11	0,36	0,37	1,12	2,07
2.10.4Outros panificados	7,79	2,74	4,31	6,59	10,23	13,87	18,93	24,96
2.11Óleos e gorduras	6,59	4,96	5,82	6,60	6,85	7,98	10,07	10,91
2.11.1Óleo de soja	4,86	4,32	5,04	5,27	4,97	4,97	4,42	3,88
2.11.2Azeite de oliva	0,89	0,14	0,24	0,58	0,97	1,97	3,64	4,22
2.11.3Outros	0,85	0,50	0,54	0,75	0,91	1,03	2,01	2,81

2.12Bebidas e infusões	28,06	12,80	18,49	25,71	36,51	45,23	56,41	71,15
2.12.1Café moído	5,67	4,55	5,05	5,96	6,10	6,92	7,29	6,34
2.12.2Refrigerantes	9,65	3,92	6,01	9,51	13,76	15,83	19,01	18,77
2.12.3Bebidas não alocoólicas - light e diet	0,57	0,05	0,18	0,31	0,72	1,09	2,18	3,51
2.12.4Cervejas e chopes	5,34	1,41	2,87	4,51	7,75	9,65	12,88	17,23
2.12.5Outras bebidas alcoólicas	1,94	0,61	1,02	1,03	2,38	4,37	3,36	12,30
2.12.7Outras	4,89	2,25	3,35	4,40	5,80	7,37	11,68	13,00
2.13Enlatados e conservas	2,66	0,96	1,34	2,27	3,32	4,57	7,21	8,82
2.13.1Sal e condimentos	6,31	3,18	4,60	6,57	7,97	9,09	10,50	12,32
2.13.2Massa de tomate	0,97	0,48	0,76	1,11	1,33	1,34	1,03	1,37
2.13.3Maionese	0,62	0,18	0,38	0,58	1,04	0,84	1,53	1,25
2.13.4Sal refinado	0,43	0,42	0,42	0,47	0,42	0,42	0,35	0,43
2.13.5Outros	4,29	2,11	3,03	4,40	5,18	6,50	7,59	9,27
2.14Alimentos preparados	8,44	2,39	3,50	6,30	11,96	18,68	23,42	27,91
2.15Outros	13,72	6,47	7,97	12,54	16,35	23,28	25,31	45,65
3Alimentação fora do domicílio	131,33	35,72	57,99	99,00	170,87	238,29	355,93	590,09
3.1Almoço e jantar	82,31	17,40	29,96	53,92	104,48	151,61	243,24	468,59
3.2Café, leite, café/leite e chocolate	1,73	0,56	0,88	1,57	2,15	2,63	3,55	7,68
3.3Sanduíches e salgados	8,66	2,66	4,74	7,69	11,69	19,34	20,03	20,18
3.4Refrigerantes e outras bebidas não alcoólicas	7,19	2,41	3,76	6,53	10,37	12,97	16,74	18,17
3.5Lanches	13,15	4,07	6,43	11,12	18,53	24,43	35,82	37,20
3.6Cervejas, chopes e outras bebidas alcoólicas	9,24	4,25	5,76	9,17	11,88	14,26	18,62	21,22
3.7Alimentação na escola	2,84	1,75	2,65	3,41	3,68	3,24	3,09	1,15
3.8Alimentação fora do domicílio - light e diet	0,51	0,14	0,25	0,40	0,78	0,94	1,39	1,54
3.9Outras	5,69	2,48	3,57	5,20	7,30	8,86	13,45	14,37

Nota:

1 - O termo família está sendo utilizado para indicar a unidade de investigação da pesquisa "Unidade de Consumo".

2 - A classificação **Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar** inclui os rendimentos monetário, não-monetários e variação patrimonial.

3 - A categoria **Até 830 Reais** inclui as famílias **Sem rendimento**.

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares

Anexo 7

NORTE - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar, com alimentação

Tabela 1619 - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar, com alimentação, - valor e distribuição - por classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar, segundo os tipos de despesa

Grande Região = Norte

Variável = Despesa monetária e não monetária média mensal familiar (Reais)

Ano = 2008

Tipos de despesa	Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar							
	Total	Até 830 Reais	Mais de 830 a 1.245 Reais	Mais de 1.245 a 2.490 Reais	Mais de 2.490 a 4.150 Reais	Mais de 4.150 a 6.225 Reais	Mais de 6.225 a 10.375 Reais	Mais de 10.375 Reais
1Despesas com alimentação	434,05	275,53	348,49	450,64	603,74	700,63	846,95	1.042,32
2Alimentação no domicílio	341,37	237,82	291,30	359,81	458,32	487,34	560,62	683,73
2.1Cereais, leguminosas e oleaginosas	32,76	30,27	30,68	35,11	33,21	35,28	39,00	36,01
2.1.1Arroz	18,51	16,26	17,60	20,83	18,05	20,29	21,85	18,73
2.1.2Feijão	11,93	12,97	11,28	11,40	12,30	9,25	13,04	14,41
2.1.3Cereais, leguminosas e oleaginosas - orgânicos	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	-	-	0,14
2.1.4Outros	2,29	1,02	1,78	2,85	2,84	5,74	4,11	2,73
2.2Farinhas, féculas e massas	22,10	18,74	21,11	23,50	26,47	20,82	25,48	32,47
2.2.1Macarrão	3,97	3,11	3,53	4,35	5,01	3,94	5,87	6,31
2.2.2Farinha de trigo	1,49	1,02	1,16	1,44	2,80	2,29	2,75	1,03
2.2.3Farinha de mandioca	11,11	11,07	12,12	12,40	10,21	7,63	6,58	3,54
2.2.4Outras	5,53	3,54	4,30	5,31	8,44	6,97	10,27	21,58
2.3Tubérculos e raízes	3,55	1,64	2,63	4,28	5,04	6,08	7,38	8,41
2.3.1Batata inglesa	0,99	0,47	0,70	1,03	1,38	2,24	2,30	3,09
2.3.2Cenoura	0,55	0,19	0,32	0,61	0,96	1,20	1,56	1,61
2.3.3Mandioca	0,86	0,40	0,92	1,43	0,72	0,59	0,53	0,27
2.3.4Outros	1,15	0,57	0,68	1,21	1,98	2,05	2,98	3,45
2.4Açúcares e derivados	12,27	8,82	11,03	11,29	16,37	16,11	23,72	37,23
2.4.1Açúcar refinado	0,69	0,52	0,79	0,65	1,15	0,25	0,36	1,51
2.4.2Açúcar cristal	1,74	1,35	1,36	1,87	2,54	2,32	2,27	2,37
2.4.3Açúcares e derivados - light e diet	0,16	0,04	0,08	0,17	0,20	0,32	1,08	0,48
2.4.4Outros	9,68	6,92	8,79	8,60	12,47	13,23	20,02	32,87
2.5Legumes e verduras	9,89	5,56	7,87	10,14	14,77	17,24	21,97	23,36
2.5.1Tomate	3,22	2,00	2,74	3,30	4,65	5,09	6,37	6,63
2.5.2Cebola	2,16	1,43	1,88	2,15	3,09	3,33	4,22	4,21
2.5.3Alface	0,78	0,25	0,48	0,78	1,26	1,63	2,63	3,77
2.5.4Outros	3,72	1,88	2,77	3,91	5,77	7,18	8,76	8,76
2.6Frutas	12,16	5,50	9,44	12,30	18,74	25,14	27,82	38,54
2.6.1Banana	3,81	2,25	3,31	3,73	5,84	7,18	7,16	7,34
2.6.2Laranja	1,13	0,44	0,83	1,18	2,28	1,70	2,21	3,69
2.6.3Maçã	1,42	0,44	0,82	1,44	2,57	3,55	4,45	4,82
2.6.4Outras frutas	5,80	2,37	4,48	5,95	8,05	12,71	14,01	22,69
2.7Carnes, vísceras e pescados	96,12	68,79	86,25	103,62	132,94	130,44	119,53	146,17
2.7.1Carne de boi de primeira	20,21	9,11	15,98	20,28	32,31	43,63	42,50	58,72

2.7.2Carne de boi de segunda	16,56	13,70	17,80	17,30	22,00	15,42	10,74	15,26
2.7.3Carne de suíno	1,38	0,83	1,58	1,52	0,86	2,68	2,30	3,20
2.7.4Carnes e peixes industrializados	13,30	10,21	10,30	13,44	19,46	16,41	21,81	29,56
2.7.5Pescados frescos	23,14	19,25	22,63	26,92	26,17	22,38	18,61	20,09
2.7.7Outros	21,53	15,69	17,94	24,16	32,14	29,92	23,57	19,33
2.8Aves e ovos	33,14	25,21	30,91	36,42	43,63	41,58	35,87	36,43
2.8.1Frango	27,48	21,05	25,66	30,29	36,35	34,08	27,65	30,07
2.8.2Ovo de galinha	5,07	3,83	4,81	5,36	6,38	6,52	7,90	5,60
2.8.3Aves e ovos - orgânicos	0,05	0,06	0,02	0,09	0,01	-	-	-
2.8.4Outros	0,54	0,27	0,42	0,68	0,89	0,97	0,33	0,75
2.9Leites e derivados	28,34	14,90	19,83	28,15	43,73	47,19	71,69	105,67
2.9.1Leite de vaca	7,76	4,64	5,98	7,79	11,10	13,04	17,53	22,24
2.9.2Leite em pó	8,93	5,89	7,29	9,51	11,93	12,05	15,26	25,15
2.9.3Queijos	3,09	0,75	1,25	2,12	7,91	6,26	11,03	21,46
2.9.4Leites e derivados - light e diet	0,48	0,01	0,12	0,07	0,48	0,21	10,72	1,56
2.9.5.Leites e derivados - orgânicos	0,02	0,03	0,00	0,01	0,04	-	-	-
2.9.6Outros	8,07	3,58	5,19	8,64	12,28	15,62	17,14	35,25
2.10Panificados	29,68	20,12	24,88	31,19	41,76	44,80	47,80	58,21
2.10.1Pão francês	16,21	10,79	14,14	17,79	23,29	23,45	20,39	26,76
2.10.2Biscoito	7,87	6,35	6,72	7,74	10,04	12,33	13,41	11,40
2.10.3Panificados - light e diet	0,06	0,01	0,02	0,02	0,04	0,15	0,88	0,11
2.10.4Outros panificados	5,54	2,97	4,01	5,64	8,38	8,86	13,12	19,94
2.11Óleos e gorduras	7,47	6,29	6,93	7,12	10,11	7,63	12,36	12,02
2.11.1Óleo de soja	6,30	5,77	6,41	6,21	7,38	5,50	8,25	7,04
2.11.2Azeite de oliva	0,54	0,02	0,09	0,35	1,49	1,56	2,73	4,20
2.11.3Outros	0,63	0,50	0,43	0,56	1,24	0,58	1,38	0,78
2.12Bebidas e infusões	33,48	21,10	25,89	35,59	44,35	57,08	64,52	86,17
2.12.1Café moído	6,50	5,78	6,43	6,53	7,71	6,58	8,02	7,59
2.12.2Refrigerantes	10,59	5,58	7,57	10,47	16,50	22,42	24,45	29,90
2.12.3Bebidas não alocoólicas - light e diet	0,18	0,05	0,08	0,13	0,22	0,43	1,85	0,15
2.12.4Cervejas e chopes	4,16	1,25	0,88	5,44	6,56	10,06	11,69	19,56
2.12.5Outras bebidas alcoólicas	1,09	0,70	0,63	0,85	1,58	3,62	1,74	4,81
2.12.7Outras	10,96	7,75	10,31	12,17	11,78	13,98	16,77	24,15
2.13Enlatados e conservas	3,08	2,16	2,35	3,00	3,05	6,56	7,80	9,04
2.13.1Sal e condimentos	5,62	3,58	4,41	5,26	7,68	11,83	10,58	17,39
2.13.2Massa de tomate	0,67	0,37	0,49	0,67	0,89	1,68	1,11	2,01
2.13.3Maionese	0,41	0,18	0,22	0,32	0,78	1,34	1,01	1,73
2.13.4Sal refinado	0,70	0,78	0,75	0,63	0,66	0,63	0,65	0,42
2.13.5Outros	3,84	2,24	2,95	3,63	5,36	8,18	7,81	13,22
2.14Alimentos preparados	7,64	3,58	4,66	7,66	12,26	14,14	20,33	32,57
2.15Outros	4,07	1,56	2,44	5,17	4,21	5,42	24,75	4,04
3Alimentação fora do domicílio	92,68	37,71	57,20	90,83	145,42	213,28	286,32	358,59
3.1Almoço e jantar	47,89	19,49	29,29	42,71	68,41	117,95	168,38	235,22
3.2Café, leite, café/leite e chocolate	0,87	0,51	0,67	1,08	1,17	0,88	1,14	2,86
3.3Sanduíches e salgados	6,98	2,70	4,03	7,15	13,83	14,72	19,14	18,34
3.4Refrigerantes e outras bebidas não alcoólicas	7,58	2,50	4,35	7,56	16,33	16,96	19,88	21,36

3.5Lanches	12,15	3,92	6,78	13,30	17,91	31,31	43,94	37,26
3.6Cervejas, chopes e outras bebidas alcoólicas	10,86	5,43	6,47	12,19	17,54	20,69	23,51	30,76
3.7Alimentação na escola	0,64	0,32	0,74	0,74	1,32	0,38	0,15	0,20
3.8Alimentação fora do domicílio - light e diet	0,43	0,14	0,31	0,33	0,79	1,44	1,45	1,04
3.9Outras	5,28	2,70	4,55	5,78	8,13	8,96	8,73	11,55

Nota:

1 - O termo família está sendo utilizado para indicar a unidade de investigação da pesquisa "Unidade de Consumo".

2 - A classificação **Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar** inclui os rendimentos monetário, não-monetários e variação patrimonial.

3 - A categoria **Até 830 Reais** inclui as famílias **Sem rendimento**.

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares

Anexo 8

NORDESTE - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar, com alimentação

Tabela 1619 - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar, com alimentação, - valor e distribuição - por classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar, segundo os tipos de despesa

Grande Região = Nordeste

Variável = Despesa monetária e não monetária média mensal familiar (Reais)

Ano = 2008

Tipos de despesa	*Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar*							
	Total	*Até 830 Reais*	*Mais de 830 a 1.245 Reais*	*Mais de 1.245 a 2.490 Reais*	*Mais de 2.490 a 4.150 Reais*	*Mais de 4.150 a 6.225 Reais*	*Mais de 6.225 a 10.375 Reais*	*Mais de 10.375 Reais*
1Despesas com alimentação	345,89	208,37	304,86	391,54	533,15	678,56	832,62	1.142,01
2Alimentação no domicílio	264,66	178,23	248,14	304,54	377,57	475,54	503,12	626,01
2.1Cereais, leguminosas e oleaginosas	27,28	24,19	27,67	30,55	27,55	39,47	26,12	25,94
2.1.1Arroz	14,86	13,82	15,17	15,54	14,84	23,00	13,83	11,71
2.1.2Feijão	10,67	9,29	11,15	12,40	10,74	12,71	8,49	11,46
2.1.3Cereais, leguminosas e oleaginosas - orgânicos	0,05	0,06	0,03	0,03	0,05	0,16	-	-

2.1.4Outros	1,70	1,01	1,32	2,59	1,92	3,60	3,80	2,76
2.2Farinhas, féculas e massas	16,46	13,72	16,50	18,95	19,04	18,88	19,45	23,47
2.2.1Macarrão	3,79	3,24	3,98	4,40	3,85	4,25	3,89	4,54
2.2.2Farinha de trigo	0,72	0,51	0,64	0,85	1,29	1,01	1,20	1,16
2.2.3Farinha de mandioca	4,13	3,83	4,49	4,90	4,33	2,47	1,84	1,73
2.2.4Outras	7,81	6,14	7,39	8,80	9,58	11,14	12,52	16,04
2.3Tubérculos e raízes	3,95	2,00	3,76	4,79	6,83	7,83	9,08	11,01
2.3.1Batata inglesa	1,49	0,74	1,38	1,86	2,67	2,76	3,47	3,93
2.3.2Cenoura	0,75	0,37	0,69	0,89	1,48	1,68	1,67	1,97
2.3.3Mandioca	0,50	0,30	0,51	0,65	0,69	0,79	0,79	1,13
2.3.4Outros	1,21	0,59	1,18	1,39	1,99	2,60	3,16	3,97
2.4Açúcares e derivados	10,20	7,32	9,30	11,03	14,21	18,39	17,29	30,30
2.4.1Açúcar refinado	0,33	0,27	0,30	0,42	0,34	0,39	0,37	0,85
2.4.2Açúcar cristal	1,11	0,83	1,10	1,33	1,28	1,57	1,66	2,20
2.4.3Açúcares e derivados - light e diet	0,21	0,06	0,19	0,21	0,35	0,46	0,88	1,86
2.4.4Outros	8,54	6,17	7,70	9,07	12,24	15,97	14,38	25,39
2.5Legumes e verduras	8,58	5,10	8,39	10,29	13,10	13,75	17,73	23,22
2.5.1Tomate	3,26	2,15	3,26	3,92	4,63	4,29	5,54	7,76
2.5.2Cebola	1,75	1,13	1,84	2,05	2,46	2,68	2,91	3,79
2.5.3Alface	0,42	0,19	0,35	0,53	0,73	0,83	1,36	1,39
2.5.4Outros	3,16	1,62	2,94	3,80	5,29	5,96	7,93	10,27
2.6Frutas	11,96	6,04	10,27	14,55	20,22	27,22	30,38	38,82
2.6.1Banana	3,26	2,14	2,97	3,83	4,60	6,20	6,86	7,47
2.6.2Laranja	1,29	0,69	1,11	1,50	2,25	2,83	2,91	4,82
2.6.3Maçã	1,34	0,68	1,11	1,58	2,30	3,24	3,75	4,23
2.6.4Outras frutas	6,08	2,53	5,08	7,64	11,07	14,95	16,87	22,30
2.7Carnes, vísceras e pescados	60,59	40,10	57,97	71,83	88,01	107,73	107,75	124,25
2.7.1Carne de boi de primeira	13,56	5,97	11,67	15,60	24,71	36,47	48,83	37,73
2.7.2Carne de boi de segunda	10,87	9,53	11,67	12,65	10,53	8,69	9,75	13,83
2.7.3Carne de suíno	1,16	0,86	1,08	1,45	1,34	2,04	1,78	1,58
2.7.4Carnes e peixes industrializados	13,05	8,23	11,55	15,28	19,32	27,64	23,37	38,97
2.7.5Pescados frescos	7,23	5,46	6,88	8,31	10,70	10,67	9,51	11,82
2.7.7Outros	14,72	10,05	15,11	18,55	21,40	22,22	14,52	20,32
2.8Aves e ovos	24,67	18,77	23,90	29,43	33,95	32,27	29,87	40,16
2.8.1Frango	19,89	15,06	19,55	23,98	27,35	25,32	21,84	31,57
2.8.2Ovo de galinha	4,43	3,57	4,14	5,12	5,45	6,26	6,62	6,93
2.8.3Aves e ovos - orgânicos	0,02	0,01	0,01	0,03	0,06	0,10	-	-
2.8.4Outros	0,33	0,13	0,20	0,30	1,09	0,60	1,42	1,66

2.9Leites e derivados	27,76	15,22	23,66	32,06	46,35	60,85	64,92	101,03
2.9.1Leite de vaca	8,39	5,25	8,07	10,11	11,82	13,70	15,48	23,51
2.9.2Leite em pó	6,90	4,76	6,60	8,08	9,82	12,79	9,05	15,45
2.9.3Queijos	5,09	1,43	3,08	5,68	11,20	15,92	20,69	32,97
2.9.4Leites e derivados - light e diet	0,28	0,07	0,09	0,21	0,68	1,21	1,48	2,82
2.9.5.Leites e derivados - orgânicos	0,05	0,01	0,03	0,02	0,03	0,17	0,91	0,04
2.9.6Outros	7,06	3,71	5,78	7,96	12,80	17,07	17,31	26,24
2.10Panificados	27,43	18,45	26,20	32,12	39,90	47,72	47,61	58,63
2.10.1Pão francês	14,14	9,17	13,95	17,43	20,47	23,55	22,81	25,97
2.10.2Biscoito	8,72	6,90	8,63	9,85	10,20	13,84	11,68	15,17
2.10.3Panificados - light e diet	0,11	0,04	0,05	0,09	0,11	0,10	1,13	1,10
2.10.4Outros panificados	4,46	2,35	3,56	4,75	9,12	10,23	11,99	16,39
2.11Óleos e gorduras	5,60	4,95	5,63	5,85	5,72	6,42	7,41	11,21
2.11.1Óleo de soja	4,70	4,42	5,12	5,09	4,52	3,79	3,87	4,18
2.11.2Azeite de oliva	0,36	0,15	0,08	0,20	0,58	1,78	2,37	3,98
2.11.3Outros	0,54	0,37	0,43	0,56	0,62	0,85	1,18	3,04
2.12Bebidas e infusões	18,11	10,85	15,55	20,78	28,41	36,93	47,82	52,72
2.12.1Café moído	5,15	4,83	5,28	5,52	5,36	5,96	4,61	4,04
2.12.2Refrigerante	6,38	3,09	5,52	7,68	12,21	13,59	17,01	18,59
s								
2.12.3Bebidas não alocoólicas - light e diet	0,23	0,03	0,04	0,17	0,58	0,37	1,18	4,24
2.12.4Cervejas e chopes	2,57	0,90	1,73	3,44	4,17	6,43	14,45	7,59
2.12.5Outras bebidas alcoólicas	1,22	0,56	1,05	1,29	1,98	2,47	3,35	7,88
2.12.7Outras	2,57	1,43	1,93	2,69	4,11	8,12	7,23	10,39
2.13Enlatados e conservas	1,82	1,01	1,41	2,13	3,29	3,60	4,33	7,21
2.13.1Sal e condimentos	4,25	2,59	3,97	4,71	6,91	8,39	8,69	12,74
2.13.2Massa de tomate	0,57	0,30	0,53	0,65	0,96	1,13	1,00	2,40
2.13.3Maionese	0,22	0,07	0,14	0,24	0,46	0,79	0,81	1,24
2.13.4Sal refinado	0,35	0,36	0,38	0,38	0,22	0,30	0,31	0,29
2.13.5Outros	3,11	1,85	2,93	3,44	5,28	6,16	6,57	8,81
2.14Alimentos preparados	4,54	1,63	2,63	4,62	9,34	21,43	14,95	23,68
2.15Outros	11,45	6,29	11,33	10,85	14,73	24,67	49,71	41,62
3Alimentação fora do domicílio	81,23	30,14	56,72	87,00	155,58	203,01	329,51	516,01
3.1Almoço e jantar	43,20	12,89	24,14	41,47	85,79	115,42	213,67	391,49
3.2Café, leite, café/leite e chocolate	0,69	0,36	0,78	0,76	1,49	0,99	1,28	0,98
3.3Sanduíches e salgados	5,43	2,36	4,53	6,65	10,81	10,68	15,64	20,45
3.4Refrigerantes e	4,46	1,96	3,86	5,68	8,35	8,87	11,84	15,46

outras bebidas não alcoólicas								
3.5Lanches	10,64	4,14	7,19	12,68	21,54	33,58	37,93	41,05
3.6Cervejas, chopes e outras bebidas alcoólicas	11,02	4,96	9,07	13,52	19,83	26,40	37,44	32,12
3.7Alimentação na escola	1,76	1,37	3,30	1,66	1,04	0,23	0,50	0,41
3.8Alimentação fora do domicílio - light e diet	0,25	0,10	0,15	0,24	0,49	0,81	1,97	0,78
3.9Outras	3,77	1,99	3,70	4,34	6,23	6,04	9,24	13,27

Nota:

1 - O termo família está sendo utilizado para indicar a unidade de investigação da pesquisa "Unidade de Consumo".

2 - A classificação **Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar** inclui os rendimentos monetário, não-monetários e variação patrimonial.

3 - A categoria **Até 830 Reais** inclui as famílias **Sem rendimento**.

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares

Anexo 9

SUDESTE - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar, com alimentação

Tabela 1619 - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar, com alimentação, - valor e distribuição - por classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar, segundo os tipos de despesa

Grande Região = Sudeste

Variável = Despesa monetária e não monetária média mensal familiar (Reais)

Ano = 2008

Tipos de despesa	*Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar*							
	Total	*Até 830 Reais*	*Mais de 830 a 1.245 Reais*	*Mais de 1.245 a 2.490 Reais*	*Mais de 2.490 a 4.150 Reais*	*Mais de 4.150 a 6.225 Reais*	*Mais de 6.225 a 10.375 Reais*	*Mais de 10.375 Reais*
1Despesas com alimentação	464,04	189,50	256,96	372,53	521,97	650,88	865,47	1.239,95
2Alimentação no domicílio	291,26	143,02	193,28	257,69	334,36	392,85	463,42	587,24
2.1Cereais, leguminosas e oleaginosas	20,72	17,48	19,97	22,41	21,38	21,19	19,56	19,05
2.1.1Arroz	12,51	10,82	12,30	13,83	13,40	13,08	9,30	9,23
2.1.2Feijão	6,62	5,86	6,42	7,45	6,37	6,00	7,05	5,64
2.1.3Cereais, leguminosas e oleaginosas - orgânicos	0,06	0,06	0,15	0,01	0,06	0,02	0,15	0,01

2.1.4Outros	1,53	0,75	1,10	1,12	1,55	2,09	3,07	4,17
2.2Farinhas, féculas e massas	10,05	6,94	8,12	9,10	10,43	12,25	15,29	17,10
2.2.1Macarrão	3,17	2,59	3,20	3,14	3,16	3,26	3,33	4,37
2.2.2Farinha de trigo	1,22	0,86	1,04	1,32	1,40	1,09	1,50	1,30
2.2.3Farinha de mandioca	0,53	0,75	0,48	0,61	0,41	0,36	0,58	0,26
2.2.4Outras	5,14	2,74	3,41	4,04	5,46	7,54	9,89	11,17
2.3Tubérculos e raízes	4,31	2,45	3,31	3,94	5,01	5,42	5,10	8,52
2.3.1Batata inglesa	1,62	1,06	1,29	1,45	1,93	2,23	1,55	2,85
2.3.2Cenoura	0,76	0,39	0,53	0,66	0,95	0,98	0,93	1,57
2.3.3Mandioca	0,34	0,36	0,29	0,33	0,30	0,31	0,40	0,59
2.3.4Outros	1,60	0,65	1,20	1,50	1,83	1,89	2,22	3,52
2.4Açúcares e derivados	14,12	7,05	8,40	11,39	14,97	19,40	28,70	33,56
2.4.1Açúcar refinado	0,86	0,49	0,80	0,94	1,01	0,92	0,88	0,83
2.4.2Açúcar cristal	1,53	1,76	1,52	1,91	1,22	1,31	1,05	0,93
2.4.3Açúcares e derivados - light e diet	0,41	0,05	0,08	0,27	0,40	0,78	1,44	1,23
2.4.4Outros	11,31	4,74	5,99	8,27	12,35	16,39	25,32	30,57
2.5Legumes e verduras	9,80	4,20	6,87	8,77	11,01	12,46	15,22	22,24
2.5.1Tomate	2,60	1,12	1,83	2,40	3,07	3,23	4,02	5,09
2.5.2Cebola	1,33	0,58	1,01	1,25	1,57	1,53	2,01	2,52
2.5.3Alface	1,37	0,70	1,11	1,23	1,52	1,65	2,10	2,63
2.5.4Outros	4,49	1,80	2,92	3,89	4,84	6,05	7,08	12,00
2.6Frutas	14,11	4,46	6,57	11,67	16,33	19,81	24,22	43,49
2.6.1Banana	3,19	1,45	2,04	2,96	3,77	4,19	4,74	6,30
2.6.2Laranja	1,89	0,69	1,05	1,70	2,38	2,34	2,96	4,46
2.6.3Maçã	1,90	0,77	1,03	1,73	2,35	2,55	2,86	4,23
2.6.4Outras frutas	7,13	1,55	2,44	5,29	7,82	10,72	13,66	28,50
2.7Carnes, vísceras e pescados	58,01	27,36	41,30	52,45	71,45	75,21	89,26	95,96
2.7.1Carne de boi de primeira	17,89	5,50	9,13	15,28	22,68	28,00	33,98	33,71
2.7.2Carne de boi de segunda	11,02	7,93	10,83	11,51	12,55	11,99	11,70	7,97
2.7.3Carne de suíno	3,84	1,97	2,79	3,37	4,94	4,40	7,01	5,29
2.7.4Carnes e peixes industrializados	15,59	7,36	9,55	13,90	19,58	18,89	25,32	30,58
2.7.5Pescados frescos	2,53	0,77	1,72	1,63	3,07	3,05	4,31	9,53
2.7.7Outros	7,14	3,83	7,28	6,76	8,63	8,89	6,94	8,88
2.8Aves e ovos	16,46	9,84	12,73	15,89	18,75	19,02	21,67	27,47
2.8.1Frango	12,92	7,96	9,89	12,78	15,02	14,56	16,43	19,83
2.8.2Ovo de galinha	2,84	1,77	2,57	2,80	3,10	3,12	3,00	4,79
2.8.3Aves e ovos - orgânicos	0,17	0,00	0,11	0,04	0,03	0,17	1,10	0,84

2.8.4Outros	0,53	0,10	0,17	0,27	0,60	1,17	1,14	2,02
2.9Leites e derivados	36,13	16,13	23,58	30,20	42,50	51,14	60,57	76,63
2.9.1Leite de vaca	16,33	9,77	13,90	15,40	19,55	22,45	20,44	17,29
2.9.2Leite em pó	1,65	0,86	1,17	1,48	1,77	2,11	2,70	3,56
2.9.3Queijos	8,28	2,14	3,34	5,29	9,79	12,39	18,70	29,57
2.9.4Leites e derivados - light e diet	0,71	0,11	0,11	0,23	0,54	1,07	1,96	5,17
2.9.5.Leites e derivados - orgânicos	0,20	0,07	0,12	0,18	0,19	0,33	0,46	0,38
2.9.6Outros	8,96	3,18	4,94	7,62	10,66	12,78	16,31	20,66
2.10Panificados	32,20	15,73	22,77	29,71	36,73	43,70	48,81	57,25
2.10.1Pão francês	15,92	8,94	13,57	16,61	18,64	18,83	18,52	17,41
2.10.2Biscoito	7,38	4,37	5,14	6,78	8,43	10,52	11,22	10,75
2.10.3Panificados - light e diet	0,37	0,07	0,02	0,13	0,40	0,36	1,02	2,53
2.10.4Outros panificados	8,54	2,36	4,02	6,20	9,26	13,99	18,05	26,56
2.11Óleos e gorduras	6,77	4,35	5,62	6,66	6,47	8,03	10,29	11,23
2.11.1Óleo de soja	4,64	3,85	4,88	5,18	4,62	5,10	3,65	3,30
2.11.2Azeite de oliva	1,35	0,18	0,45	0,93	1,16	2,11	4,58	4,69
2.11.3Outros	0,78	0,32	0,30	0,56	0,70	0,82	2,05	3,24
2.12Bebidas e infusões	30,03	12,02	17,95	23,95	34,94	43,41	54,88	72,74
2.12.1Café moído	6,02	4,22	4,95	6,34	6,36	6,99	7,88	6,29
2.12.2Refrigerantes	10,46	3,95	5,63	9,39	13,30	15,14	18,27	18,35
2.12.3Bebidas não alocoólicas - light e diet	0,81	0,06	0,25	0,38	0,78	1,30	2,52	3,82
2.12.4Cervejas e chopes	6,18	2,02	3,69	3,93	7,72	9,64	11,40	18,73
2.12.5Outras bebidas alcoólicas	2,32	0,69	1,18	0,95	2,14	4,47	3,35	13,52
2.12.7Outras	4,24	1,08	2,24	2,95	4,65	5,87	11,46	12,02
2.13Enlatados e conservas	2,84	0,59	1,07	2,13	3,23	4,12	7,91	7,64
2.13.1Sal e condimentos	7,01	3,63	4,75	7,15	8,12	7,97	10,37	10,95
2.13.2Massa de tomate	1,05	0,65	0,80	1,19	1,47	0,99	0,68	0,94
2.13.3Maionese	0,71	0,21	0,53	0,62	1,02	0,56	1,57	1,02
2.13.4Sal refinado	0,39	0,36	0,39	0,43	0,40	0,31	0,26	0,40
2.13.5Outros	4,86	2,40	3,03	4,91	5,24	6,11	7,86	8,59
2.14Alimentos preparados	10,33	2,72	3,60	6,32	12,99	19,30	25,86	27,33
2.15Outros	18,38	8,06	6,66	15,94	20,05	30,42	25,72	56,07
3Alimentação fora do domicílio	172,78	46,48	63,68	114,84	187,61	258,03	402,04	652,71
3.1Almoço e jantar	113,90	24,48	35,74	65,73	118,61	167,08	278,85	529,66
3.2Café, leite, café/leite e chocolate	2,65	0,98	1,16	2,28	2,58	3,21	4,24	10,63
3.3Sanduíches e salgados	11,39	3,20	5,55	8,91	12,32	24,22	23,47	22,11

3.4Refrigerantes e outras bebidas não alcoólicas	8,82	2,90	3,60	7,00	10,73	14,44	19,25	19,33
3.5Lanches	15,15	4,31	6,26	10,89	19,80	23,01	37,42	33,98
3.6Cervejas, chopes e outras bebidas alcoólicas	9,13	3,74	4,24	8,84	10,51	11,51	17,64	18,42
3.7Alimentação na escola	4,30	3,59	3,10	5,14	4,61	4,95	4,67	1,78
3.8Alimentação fora do domicílio - light e diet	0,58	0,13	0,23	0,39	0,78	0,93	1,01	1,94
3.9Outras	6,85	3,15	3,79	5,66	7,67	8,67	15,49	14,88

Nota:

1 - O termo família está sendo utilizado para indicar a unidade de investigação da pesquisa "Unidade de Consumo".

2 - A classificação **Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar** inclui os rendimentos monetário, não-monetários e variação patrimonial.

3 - A categoria **Até 830 Reais** inclui as famílias **Sem rendimento**.

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares

Anexo 10

SUL - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar, com alimentação

Tabela 1619 - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar, com alimentação, - valor e distribuição - por classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar, segundo os tipos de despesa

Grande Região = Sul

Variável = Despesa monetária e não monetária média mensal familiar (Reais)

Ano = 2008

Tipos de despesa	*Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar*							
	Total	*Até 830 Reais*	*Mais de 830 a 1.245 Reais*	*Mais de 1.245 a 2.490 Reais*	*Mais de 2.490 a 4.150 Reais*	*Mais de 4.150 a 6.225 Reais*	*Mais de 6.225 a 10.375 Reais*	*Mais de 10.375 Reais*
1Despesas com alimentação	451,75	215,15	268,42	379,81	515,10	682,32	835,53	1.113,82
2Alimentação no domicílio	326,39	179,19	217,85	298,46	365,16	456,93	554,84	616,68
2.1Cereais, leguminosas e oleaginosas	17,80	17,78	17,66	18,08	16,70	18,67	17,91	19,28
2.1.1Arroz	10,12	9,92	10,69	10,63	9,59	10,39	8,74	8,28
2.1.2Feijão	5,38	5,66	5,70	5,53	5,08	4,88	4,56	6,02
2.1.3Cereais, leguminosas e oleaginosas - orgânicos	0,04	0,05	0,03	0,05	0,03	0,09	-	-
2.1.4Outros	2,27	2,15	1,24	1,87	2,00	3,31	4,61	4,98

2.2Farinhas, féculas e massas	15,53	10,76	11,74	14,53	16,05	21,35	22,77	26,76
2.2.1Macarrão	4,31	3,30	3,68	4,22	4,23	4,54	6,60	7,18
2.2.2Farinha de trigo	4,40	4,28	4,15	4,77	4,17	5,32	3,43	2,83
2.2.3Farinha de mandioca	0,37	0,37	0,30	0,33	0,25	0,65	0,77	0,21
2.2.4Outras	6,45	2,81	3,61	5,20	7,40	10,84	11,96	16,54
2.3Tubérculos e raízes	6,37	3,95	5,01	6,41	7,07	8,03	9,10	7,48
2.3.1Batata inglesa	2,46	1,39	2,06	2,55	2,60	3,38	3,42	2,25
2.3.2Cenoura	0,74	0,27	0,42	0,64	0,93	1,15	1,26	1,75
2.3.3Mandioca	1,47	1,01	1,11	1,69	1,50	1,65	2,10	0,69
2.3.4Outros	1,70	1,28	1,42	1,53	2,03	1,85	2,32	2,79
2.4Açúcares e derivados	18,54	8,23	10,42	16,48	20,51	29,16	37,51	36,94
2.4.1Açúcar refinado	0,84	0,43	0,57	0,78	0,84	1,34	1,64	1,39
2.4.2Açúcar cristal	1,59	1,36	1,59	1,66	1,64	1,84	1,17	1,68
2.4.3Açúcares e derivados - light e diet	0,54	0,04	0,24	0,31	0,46	0,85	1,07	4,49
2.4.4Outros	15,57	6,39	8,02	13,73	17,59	25,14	33,63	29,38
2.5Legumes e verduras	10,47	5,18	7,43	9,45	11,97	13,96	17,99	21,53
2.5.1Tomate	3,37	1,73	2,61	2,94	3,86	4,48	5,70	6,87
2.5.2Cebola	1,48	0,91	1,11	1,45	1,56	1,85	2,64	2,02
2.5.3Alface	1,58	0,76	1,08	1,41	1,77	2,24	2,96	3,02
2.5.4Outros	4,04	1,79	2,63	3,64	4,77	5,39	6,69	9,63
2.6Frutas	15,23	6,01	8,88	12,71	19,11	21,76	31,18	32,57
2.6.1Banana	3,36	1,97	2,45	3,00	4,20	4,25	5,15	5,59
2.6.2Laranja	1,67	0,67	1,09	1,61	1,74	2,80	3,15	2,45
2.6.3Maçã	2,28	0,87	1,56	1,94	2,73	3,24	4,10	5,27
2.6.4Outras frutas	7,92	2,50	3,77	6,16	10,44	11,47	18,79	19,26
2.7Carnes, vísceras e pescados	72,87	35,79	45,30	66,96	81,12	107,41	130,64	139,69
2.7.1Carne de boi de primeira	18,47	7,94	9,22	15,02	21,09	27,68	42,25	46,98
2.7.2Carne de boi de segunda	18,16	11,22	11,61	18,83	19,72	25,24	22,53	29,01
2.7.3Carne de suíno	4,09	1,85	3,81	3,86	4,81	4,38	7,58	5,11
2.7.4Carnes e peixes industrializados	15,63	8,61	10,63	13,78	18,26	20,55	27,69	30,94
2.7.5Pescados frescos	1,85	0,36	0,85	1,73	1,65	2,34	2,86	10,59
2.7.7Outros	14,66	5,80	9,18	13,74	15,60	27,24	27,72	17,07
2.8Aves e ovos	19,39	12,58	16,55	18,56	21,93	25,64	24,98	24,14
2.8.1Frango	15,00	10,25	13,31	14,27	17,07	19,73	17,66	17,98
2.8.2Ovo de galinha	3,77	2,13	3,08	4,01	4,10	4,80	4,66	4,46
2.8.3Aves e ovos - orgânicos	0,14	0,14	0,05	0,05	0,43	0,04	0,18	-
2.8.4Outros	0,48	0,06	0,11	0,22	0,33	1,08	2,48	1,70
2.9Leites e derivados	39,69	20,50	24,25	36,36	45,23	55,63	67,66	83,01

2.9.1Leite de vaca	19,92	12,46	14,35	19,95	21,84	25,43	26,37	33,46
2.9.2Leite em pó	1,41	0,88	1,26	1,32	1,49	1,87	1,99	2,18
2.9.3Queijos	8,17	2,53	3,39	6,58	9,80	12,40	19,49	23,55
2.9.4Leites e derivados - light e diet	0,71	0,05	0,24	0,28	1,26	1,24	1,44	3,46
2.9.5.Leites e derivados - orgânicos	0,24	0,38	0,14	0,29	0,17	0,21	0,19	0,09
2.9.6Outros	9,24	4,19	4,87	7,95	10,68	14,48	18,18	20,28
2.10Panificados	33,42	17,33	21,11	29,98	41,20	42,35	59,52	63,59
2.10.1Pão francês	11,52	7,14	8,26	11,30	14,76	13,36	14,16	15,93
2.10.2Biscoito	8,41	4,43	5,38	7,52	10,75	10,58	13,14	17,11
2.10.3Panificados - light e diet	0,43	0,02	0,08	0,14	0,62	0,65	1,88	1,87
2.10.4Outros panificados	13,06	5,75	7,38	11,03	15,08	17,76	30,34	28,69
2.11Óleos e gorduras	7,06	5,66	6,30	6,63	7,02	8,87	10,46	9,03
2.11.1Óleo de soja	4,64	3,67	4,30	4,80	4,89	4,99	5,79	3,80
2.11.2Azeite de oliva	0,70	0,17	0,11	0,35	0,56	1,86	2,35	3,10
2.11.3Outros	1,73	1,82	1,88	1,48	1,56	2,02	2,31	2,13
2.12Bebidas e infusões	37,54	17,62	24,01	33,12	43,32	54,76	68,75	75,95
2.12.1Café moído	5,18	3,17	4,08	5,34	5,34	7,55	6,61	5,97
2.12.2Refrigerantes	12,69	6,13	7,64	11,79	15,44	18,44	22,69	18,41
2.12.3Bebidas não alocoólicas - light e diet	0,76	0,14	0,43	0,40	0,91	1,40	2,23	2,57
2.12.4Cervejas e chopes	7,89	2,40	4,10	6,54	8,62	12,06	17,89	23,71
2.12.5Outras bebidas alcoólicas	2,52	0,71	0,97	1,17	3,93	5,61	3,68	10,02
2.12.7Outras	8,50	5,08	6,79	7,88	9,08	9,70	15,65	15,26
2.13Enlatados e conservas	3,59	0,92	1,54	2,87	3,82	6,35	6,98	13,79
2.13.1Sal e condimentos	7,97	4,39	5,64	8,01	8,13	11,89	11,70	12,43
2.13.2Massa de tomate	1,38	0,68	1,16	1,54	1,18	2,16	1,83	1,51
2.13.3Maionese	1,22	0,62	0,75	1,06	1,60	1,63	2,21	2,14
2.13.4Sal refinado	0,54	0,46	0,40	0,59	0,51	0,69	0,54	0,58
2.13.5Outros	4,83	2,62	3,33	4,83	4,83	7,42	7,12	8,20
2.14Alimentos preparados	10,69	4,77	4,69	8,39	11,89	18,60	25,49	24,97
2.15Outros	10,24	7,71	7,33	9,90	10,09	12,51	12,21	25,51
3Alimentação fora do domicílio	125,35	35,96	50,57	81,35	149,95	225,39	280,68	497,14
3.1Almoço e jantar	80,25	20,05	30,24	44,98	93,14	149,86	194,48	378,39
3.2Café, leite, café/leite e chocolate	1,63	0,45	0,60	1,16	1,91	2,68	4,17	5,80
3.3Sanduíches e salgados	7,88	2,88	4,04	6,51	10,19	13,59	14,18	15,97
3.4Refrigerantes e outras bebidas não alcoólicas	7,73	3,14	3,54	6,40	10,29	11,10	14,32	19,70

3.5Lanches	11,85	3,36	4,08	8,90	13,10	22,73	28,02	38,26
3.6Cervejas, chopes e outras bebidas alcoólicas	7,20	2,35	3,23	5,11	9,48	14,33	11,25	22,33
3.7Alimentação na escola	2,20	0,59	1,66	2,53	3,93	1,71	1,84	-
3.8Alimentação fora do domicílio - light e diet	0,77	0,25	0,54	0,54	1,00	0,99	2,41	1,04
3.9Outras	5,85	2,90	2,64	5,22	6,91	8,40	10,01	15,65

Nota:

1 - O termo família está sendo utilizado para indicar a unidade de investigação da pesquisa "Unidade de Consumo".

2 - A classificação **Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar** inclui os rendimentos monetário, não-monetários e variação patrimonial.

3 - A categoria **Até 830 Reais** inclui as famílias **Sem rendimento**.

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares

Anexo 11

CENTRO-OESTE - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar, com alimentação

Tabela 1619 - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar, com alimentação, - valor e distribuição - por classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar, segundo os tipos de despesa

Grande Região = Centro-Oeste

Variável = Despesa monetária e não monetária média mensal familiar (Reais)

Ano = 2008

Tipos de despesa	*Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar*							
	Total	*Até 830 Reais*	*Mais de 830 a 1.245 Reais*	*Mais de 1.245 a 2.490 Reais*	*Mais de 2.490 a 4.150 Reais*	*Mais de 4.150 a 6.225 Reais*	*Mais de 6.225 a 10.375 Reais*	*Mais de 10.375 Reais*
1Despesas com alimentação	364,66	167,10	226,30	318,52	470,74	544,34	717,80	1.203,07
2Alimentação no domicílio	254,82	136,95	178,30	235,49	329,06	349,45	436,92	686,54
2.1Cereais, leguminosas e oleaginosas	26,01	22,04	23,90	27,45	29,08	26,62	28,57	29,38
2.1.1Arroz	17,24	15,14	16,59	18,62	18,36	16,97	17,19	17,02
2.1.2Feijão	6,90	5,48	6,10	7,51	8,01	7,28	7,30	7,93
2.1.3Cereais, leguminosas e oleaginosas - orgânicos	0,06	0,16	-	0,09	-	-	0,02	-
2.1.4Outros	1,80	1,26	1,20	1,24	2,71	2,37	4,06	4,42

2.2Farinhas, féculas e massas	8,64	4,76	6,42	7,67	10,15	11,15	16,58	25,59
2.2.1Macarrão	2,46	1,52	2,19	2,38	2,53	3,05	4,12	5,62
2.2.2Farinha de trigo	1,38	0,90	1,25	1,75	1,62	1,23	0,99	1,59
2.2.3Farinha de mandioca	0,60	0,41	0,62	0,50	0,42	0,65	0,83	2,57
2.2.4Outras	4,19	1,93	2,36	3,04	5,57	6,22	10,65	15,81
2.3Tubérculos e raízes	4,09	2,13	2,94	4,19	4,78	5,43	6,72	10,17
2.3.1Batata inglesa	1,41	0,77	1,07	1,43	1,67	1,73	2,58	3,10
2.3.2Cenoura	0,70	0,35	0,49	0,69	0,94	0,96	1,26	1,49
2.3.3Mandioca	0,69	0,42	0,57	0,90	0,67	0,78	0,74	1,04
2.3.4Outros	1,28	0,60	0,81	1,18	1,51	1,96	2,13	4,53
2.4Açúcares e derivados	11,54	5,93	7,08	10,16	14,08	16,27	20,44	42,26
2.4.1Açúcar refinado	0,08	0,03	0,09	0,08	0,05	0,05	0,22	0,40
2.4.2Açúcar cristal	2,11	1,44	1,83	2,36	2,71	1,49	2,22	3,67
2.4.3Açúcares e derivados - light e diet	0,34	0,01	0,02	0,15	0,16	0,35	0,84	5,08
2.4.4Outros	9,00	4,45	5,15	7,57	11,16	14,38	17,16	33,11
2.5Legumes e verduras	10,61	5,54	7,15	10,05	13,55	15,22	17,89	28,55
2.5.1Tomate	4,07	2,28	3,11	4,03	4,94	5,66	6,25	9,32
2.5.2Cebola	1,17	0,65	0,97	1,14	1,37	1,50	1,90	2,67
2.5.3Alface	1,29	0,66	0,93	1,22	1,64	1,75	2,06	3,76
2.5.4Outros	4,07	1,95	2,14	3,66	5,60	6,32	7,68	12,80
2.6Frutas	11,95	4,46	6,15	9,55	14,89	18,83	27,18	52,41
2.6.1Banana	3,00	1,55	1,59	3,03	3,53	3,96	5,13	10,18
2.6.2Laranja	1,55	0,72	0,93	1,30	2,15	2,23	3,55	4,55
2.6.3Maçã	1,62	0,77	1,09	1,42	2,18	2,28	3,08	4,94
2.6.4Outras frutas	5,77	1,43	2,53	3,80	7,02	10,36	15,42	32,74
2.7Carnes, vísceras e pescados	57,70	28,86	40,97	55,05	79,18	87,36	96,76	122,72
2.7.1Carne de boi de primeira	18,49	6,92	8,62	15,74	30,62	33,46	38,30	48,65
2.7.2Carne de boi de segunda	12,51	8,70	13,32	13,82	14,78	12,68	12,90	9,42
2.7.3Carne de suíno	1,75	0,71	1,17	1,59	3,05	2,91	3,20	2,42
2.7.4Carnes e peixes industrializados	8,88	4,30	5,22	7,70	11,30	13,05	17,23	31,07
2.7.5Pescados frescos	2,26	0,92	1,00	2,12	1,95	1,61	8,30	9,67
2.7.7Outros	13,81	7,31	11,63	14,07	17,48	23,65	16,83	21,50
2.8Aves e ovos	14,64	9,42	11,10	14,33	18,03	17,94	23,44	30,29
2.8.1Frango	11,56	7,57	9,10	11,12	13,90	14,12	18,68	24,23
2.8.2Ovo de galinha	2,66	1,65	1,80	2,88	3,61	2,83	3,44	5,33
2.8.3Aves e ovos - orgânicos	0,19	0,19	0,16	0,18	0,32	0,34	-	-

2.8.4Outros	0,23	0,01	0,04	0,15	0,20	0,64	1,32	0,74
2.9Leites e derivados	27,01	13,70	16,60	23,62	33,16	38,75	51,91	93,29
2.9.1Leite de vaca	13,21	8,43	10,02	13,68	16,43	16,94	17,55	25,18
2.9.2Leite em pó	1,37	1,15	0,77	0,90	1,07	2,78	4,25	3,37
2.9.3Queijos	4,70	1,02	1,49	3,22	6,20	8,33	12,80	27,03
2.9.4Leites e derivados - light e diet	0,49	0,03	0,18	0,21	0,25	0,23	1,41	6,56
2.9.5.Leites e derivados - orgânicos	0,30	0,14	0,14	0,16	0,37	0,12	0,81	2,21
2.9.6Outros	6,95	2,92	4,00	5,46	8,84	10,35	15,09	28,95
2.10Panificados	22,70	12,04	16,65	20,67	27,39	33,90	38,38	63,71
2.10.1Pão francês	10,65	6,06	8,65	10,91	12,33	14,84	17,17	19,30
2.10.2Biscoito	5,74	3,50	3,69	5,07	7,10	7,76	8,21	20,36
2.10.3Panificados - light e diet	0,09	0,02	-	0,01	0,02	0,16	0,22	1,45
2.10.4Outros panificados	6,21	2,46	4,31	4,68	7,94	11,13	12,79	22,59
2.11Óleos e gorduras	7,21	4,69	5,65	7,65	9,27	7,85	10,44	10,94
2.11.1Óleo de soja	5,81	4,34	5,28	6,46	7,22	5,60	5,53	6,49
2.11.2Azeite de oliva	0,66	0,07	0,21	0,32	0,96	1,77	2,38	3,13
2.11.3Outros	0,74	0,27	0,16	0,87	1,10	0,47	2,53	1,32
2.12Bebidas e infusões	26,71	11,69	17,22	23,88	39,75	38,30	48,21	73,92
2.12.1Café moído	5,72	4,23	4,79	5,70	6,41	6,32	8,40	10,67
2.12.2Refrigerantes	9,17	4,30	5,85	9,07	13,67	13,18	16,19	17,61
2.12.3Bebidas não alocoólicas - light e diet	0,35	0,07	0,09	0,19	0,31	0,19	1,45	3,22
2.12.4Cervejas e chopes	5,92	1,41	3,66	5,39	13,18	7,95	10,19	8,59
2.12.5Outras bebidas alcoólicas	1,75	0,43	0,60	0,62	1,40	3,66	3,49	18,37
2.12.7Outras	3,79	1,25	2,24	2,90	4,79	7,00	8,48	15,46
2.13Enlatados e conservas	2,20	0,49	0,98	1,50	2,87	3,27	6,86	11,23
2.13.1Sal e condimentos	6,63	3,34	4,96	5,87	8,47	9,27	11,33	19,62
2.13.2Massa de tomate	1,32	0,84	1,19	1,27	1,66	1,85	1,57	2,40
2.13.3Maionese	0,46	0,14	0,22	0,43	0,89	0,47	1,10	1,12
2.13.4Sal refinado	0,52	0,42	0,44	0,60	0,54	0,54	0,51	0,59
2.13.5Outros	4,32	1,93	3,11	3,57	5,38	6,41	8,15	15,52
2.14Alimentos preparados	7,05	1,57	3,58	4,67	8,53	12,25	16,18	42,98
2.15Outros	10,16	6,30	6,96	9,17	15,87	7,04	16,03	29,48
3Alimentação fora do domicílio	109,84	30,15	47,99	83,03	141,68	194,89	280,88	516,53
3.1Almoço e	68,50	14,94	26,20	46,20	83,79	117,26	188,45	407,97

jantar								
3.2Café, leite, café/leite e chocolate	0,98	0,50	0,58	0,88	1,31	1,76	2,06	2,05
3.3Sanduíches e salgados	7,05	2,32	3,47	6,30	10,89	14,96	16,34	13,53
3.4Refrigerantes e outras bebidas não alcoólicas	5,60	2,50	3,89	5,34	7,23	11,03	10,66	9,36
3.5Lanches	13,70	3,89	7,47	11,36	18,17	20,52	34,99	53,66
3.6Cervejas, chopes e outras bebidas alcoólicas	6,48	2,44	2,68	6,17	10,58	10,98	11,64	17,76
3.7Alimentação na escola	1,40	0,80	1,15	2,05	2,14	1,09	0,27	0,12
3.8Alimentação fora do domicílio - light e diet	0,52	0,36	0,18	0,58	0,72	0,77	0,86	0,88
3.9Outras	5,61	2,40	2,38	4,15	6,87	16,52	15,59	11,20

Nota:

1 - O termo família está sendo utilizado para indicar a unidade de investigação da pesquisa "Unidade de Consumo".

2 - A classificação **Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar** inclui os rendimentos monetário, não-monetários e variação patrimonial.

3 - A categoria **Até 830 Reais** inclui as famílias **Sem rendimento**.

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares

Anexo 12

BRASIL - Aquisição alimentar domiciliar per capita anual (quilogramas) por forma de aquisição

Tabela 2396 - Aquisição alimentar domiciliar per capita anual por forma de aquisição e grupos e subgrupos de produtos												
Brasil												
Variável = Aquisição alimentar domiciliar per capita anual (Quilogramas)												
Grupos e subgrupos de produtos	**Forma de aquisição X Ano**											
	Total		**Monetária - total**		**Não-monetária - total**		**Não-monetária - doação**		**Não-monetária - produção própria**		**Não-monetária - outra**	
	2002	**2008**	**2002**	**2008**	**2002**	**2008**	**2002**	**2008**	**2002**	**2008**	**2002**	**2008**
1. Cereais e leguminosas	48,37	38,97	41,92	35,56	6,45	3,41	1,48	1,06	3,79	1,86	1,18	0,49
1.1 Cereais	35,51	29,41	31,53	27,13	3,97	2,29	1,03	0,72	2,21	1,24	0,74	0,33
1.2 Leguminosas	12,86	9,56	10,38	8,43	2,48	1,12	0,45	0,34	1,59	0,62	0,44	0,16
2. Hortaliças	29	27,08	24,83	24,59	4,17	2,49	0,91	0,64	2,83	1,66	0,44	0,19
2.1 Hortaliças folhosas e florais	2,5	3,23	2,03	2,73	0,47	0,49	0,07	0,09	0,38	0,38	0,03	0,02

2.2 Hortaliças frutosas	13,41	12,6	11,99	11,73	1,42	0,87	0,43	0,3	0,8	0,5	0,19	0,07
2.3 Hortaliças tuberosas e outras	13,09	11,26	10,81	10,13	2,28	1,13	0,41	0,25	1,65	0,77	0,21	0,1
3. Frutas	24,49	28,86	21,44	26,34	3,05	2,53	0,97	0,86	1,81	1,38	0,28	0,29
3.1 Frutas de clima tropical	21,56	24,84	18,61	22,43	2,95	2,42	0,93	0,81	1,76	1,33	0,27	0,27
3.2 Frutas de clima temperado	2,93	4,02	2,83	3,91	0,1	0,11	0,04	0,04	0,05	0,05	0,02	0,02
4. Cocos, castanhas e nozes	1,6	1,26	0,88	0,77	0,72	0,48	0,05	0,06	0,23	0,24	0,44	0,19
4.1 Cocos	1,55	1,19	0,84	0,72	0,71	0,47	0,05	0,05	0,22	0,23	0,43	0,19
4.2 Castanhas e nozes	0,05	0,07	0,04	0,05	0,01	0,02	0	0,01	0,01	0,01	0,01	0
5. Farinhas, féculas e massas	22,77	18,09	20,4	16,9	2,37	1,19	0,6	0,5	1,2	0,44	0,56	0,26
5.1 Farinhas	13,07	9,02	11,5	8,14	1,58	0,88	0,36	0,32	0,79	0,37	0,43	0,18
5.2 Féculas	4,91	4,34	4,31	4,15	0,6	0,19	0,14	0,09	0,39	0,06	0,08	0,03
5.3 Massas	4,78	4,74	4,59	4,61	0,19	0,13	0,11	0,09	0,02	0	0,06	0,04
6. Panificados	20,3	21,51	19,26	20,85	1,04	0,66	0,34	0,36	0,5	0,17	0,2	0,12
6.1 Pães	14,8	15,82	14,05	15,33	0,75	0,49	0,22	0,27	0,4	0,15	0,13	0,08
6.2 Bolos	0,7	0,89	0,6	0,84	0,1	0,05	0,04	0,03	0,05	0,02	0,01	0,01
6.3 Biscoitos, roscas, etc	4,81	4,8	4,61	4,68	0,2	0,11	0,08	0,07	0,05	0,01	0,07	0,04
7. Carnes	25,24	25,42	23,17	23,9	2,07	1,52	0,53	0,5	1,13	0,66	0,41	0,36
7.1 Carnes bovinas de primeira	6,01	6,07	5,8	5,93	0,21	0,14	0,1	0,08	0,07	0,02	0,05	0,05
7.2 Carnes bovinas de segunda	7,14	6,89	6,82	6,71	0,33	0,18	0,13	0,12	0,14	0,04	0,06	0,02
7.3 Carnes bovinas outras	3,74	4,07	3,48	3,71	0,26	0,36	0,09	0,12	0,13	0,16	0,05	0,08
7.4 Carnes suínas com osso e sem osso	2,92	2,31	2,08	1,82	0,85	0,49	0,1	0,09	0,68	0,31	0,07	0,09
7.5 Carnes suínas outras	2,77	3,24	2,68	3,19	0,09	0,05	0,03	0,03	0,05	0,01	0,02	0,02
7.6 Carnes de outros animais	2,65	2,83	2,32	2,53	0,33	0,3	0,08	0,07	0,07	0,12	0,18	0,11
8. Vísceras	0,87	0,72	0,84	0,7	0,03	0,02	0,02	0,02	0	0	0,01	0,01
8.1 Vísceras bovinas	0,75	0,64	0,73	0,62	0,02	0,02	0,02	0,01	0	0	0	0,01
8.2 Vísceras suínas	0,11	0,07	0,1	0,07	0	0	0	0	0	0	0	0
8.3 Outras vísceras	0,02	0,01	0,01	0,01	0	0	0	0	0	-	0	-
9. Pescados	4,59	4,03	3,23	3,16	1,36	0,88	0,23	0,18	0,24	0,15	0,88	0,55
9.1 Pescados de água	1,82	1,91	1,6	1,68	0,22	0,23	0,08	0,06	0,02	0,03	0,13	0,14

salgada												
9.2 Pescados de água doce	2,12	1,57	1,16	0,99	0,96	0,59	0,11	0,09	0,18	0,11	0,67	0,39
9.3 Pescados não especificados	0,64	0,56	0,47	0,49	0,17	0,06	0,05	0,02	0,05	0,02	0,08	0,02
10. Aves e ovos	15,58	16,42	13,66	15,04	1,92	1,38	0,24	0,25	1,49	0,93	0,19	0,2
10.1 Aves	13,86	13,2	12,42	12,3	1,44	0,9	0,22	0,19	1,07	0,57	0,16	0,14
10.2 Ovos	1,72	3,22	1,24	2,74	0,48	0,48	0,02	0,06	0,42	0,36	0,04	0,06
11. Laticínios	49,91	43,71	39,24	37,57	10,67	6,14	3,51	1,95	5,49	3,16	1,67	1,04
11.1 Leite e creme de leite	45,21	38,43	34,8	32,43	10,41	6,01	3,44	1,9	5,34	3,1	1,63	1,01
11.2 Queijos e requeijão	2,05	2,15	1,87	2,05	0,18	0,1	0,04	0,04	0,12	0,05	0,03	0,02
11.3 Outros laticínios	2,65	3,12	2,57	3,09	0,08	0,03	0,04	0,02	0,03	0,01	0,01	0,01
12. Açúcares, doces e produtos de confeitaria	23,5	20,52	22,67	19,96	0,83	0,56	0,46	0,33	0,1	0,08	0,27	0,16
12.1 Açúcares	20,47	16,96	19,82	16,51	0,65	0,45	0,4	0,27	0,02	0,03	0,24	0,15
12.2 Doces e produtos de	2,11	2,61	1,99	2,53	0,12	0,08	0,04	0,04	0,05	0,03	0,03	0,01

confeitaria												
12.3 Outros açúcares, doces e produtos de confeitaria	0,92	0,96	0,86	0,92	0,06	0,04	0,02	0,02	0,03	0,02	0,01	0
13. Sais e condimentos	5,97	5,44	5,75	5,33	0,22	0,11	0,11	0,07	0,04	0	0,07	0,04
13.1 Sais	2,99	2,48	2,88	2,41	0,11	0,06	0,07	0,04	0	0	0,04	0,02
13.2 Condimentos	2,98	2,96	2,88	2,91	0,11	0,05	0,04	0,03	0,04	0	0,03	0,02
14. Óleos e gorduras	10,22	8,93	9,77	8,7	0,45	0,24	0,22	0,16	0,12	0,01	0,11	0,06
14.1 Óleos	8,24	7,1	7,93	6,91	0,3	0,19	0,2	0,14	0,01	0	0,09	0,05
14.2 Gorduras	1,99	1,83	1,84	1,78	0,15	0,05	0,02	0,02	0,1	0,01	0,03	0,01
15. Bebidas e infusões	45,3	50,71	43,71	49,18	1,59	1,54	0,64	0,84	0,11	0,05	0,84	0,65
15.1 Bebidas alcoólicas	5,67	6,8	5,42	6,6	0,25	0,2	0,18	0,14	0,02	0,01	0,06	0,05
15.2 Bebidas não alcoólicas	36,42	40,83	35,28	39,57	1,14	1,26	0,39	0,65	0,03	0,03	0,72	0,58
15.3 Cafés	2,67	2,59	2,48	2,52	0,19	0,08	0,07	0,04	0,07	0,01	0,06	0,02
15.4 Chás	0,54	0,5	0,53	0,49	0,01	0,01	0	0,01	0	0	0	0

16. Alimentos preparados e misturas industriais	2,56	3,51	2,31	3,32	0,25	0,19	0,13	0,15	0,04	0	0,09	0,05
16.1 Alimentos preparados	2,37	3,21	2,12	3,03	0,25	0,19	0,13	0,14	0,04	0	0,08	0,04
16.2 Misturas industriais	0,2	0,29	0,19	0,29	0,01	0	0	0	-	-	0	0
17. Outros produtos	0,01	0,04	0,01	0,01	0	0,03	0	0,01	0	0,02	0	0

Nota:

1 - As quantidades de produtos adquiridos na forma líquida foram transformadas em Kg, considerando-se volume igual a peso.

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares

Anexo 13

BRASIL - Aquisição alimentar domiciliar per capita anual (quilogramas) por classes de rendimento

Tabela 3048 - Aquisição alimentar domiciliar per capita anual por classes de rendimento total variação patrimonial mensal familiar e grupos, subgrupos e produtos							
Brasil							
Variável = Aquisição alimentar domiciliar per capita anual (Quilogramas)							
Ano = 2008							
Grupos, subgrupos e produtos	*Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar*						
	Total	*Até 830 Reais*	*Mais de 830 a 1.245 Reais*	*Mais de 1.245 a 2.490 Reais*	*Mais de 2.490 a 4.150 Reais*	*Mais de 4.150 a 6.225 Reais*	*Mais de 6.225 Reais*
1. Cereais e leguminosas	38,969	40,922	41,669	41,192	36,272	35,585	30,042
1.1 Cereais	29,414	30,293	31,233	30,900	28,366	28,669	21,796
1.1.1 Arroz não especificado	11,890	14,326	12,706	11,837	10,170	13,754	6,713
1.1.2 Arroz polido	14,609	13,314	15,978	15,666	15,678	11,922	11,879
1.1.3 Milho em grão	2,116	2,216	1,977	2,667	1,396	1,556	2,060
1.1.4 Milho verde em conserva	0,182	0,047	0,103	0,194	0,287	0,263	0,336
1.1.5 Milho verde em	0,506	0,266	0,405	0,440	0,708	1,029	0,644

espiga							
1.1.6 Outros	0,111	0,124	0,064	0,096	0,126	0,144	0,164
1.2 Leguminosas	9,555	10,629	10,436	10,292	7,907	6,916	8,247
1.2.1 Feijão-fradinho	1,174	2,103	1,794	1,041	0,412	0,440	0,380
1.2.2 Feijão-jalo	0,143	0,173	0,202	0,117	0,142	0,098	0,094
1.2.3 Feijão-manteiga	0,252	0,336	0,250	0,289	0,172	0,146	0,176
1.2.4 Feijão-mulatinho	0,552	0,841	0,805	0,429	0,449	0,214	0,317
1.2.5 Feijão-preto	2,011	1,783	1,896	2,157	1,905	1,767	2,619
1.2.6 Feijão-rajado	3,905	3,813	4,020	4,447	3,645	3,226	3,146
1.2.7 Feijão-roxo	0,032	0,023	0,040	0,043	0,019	0,023	0,026
1.2.8 Outros feijões	1,052	1,272	1,072	1,323	0,763	0,529	0,589
1.2.9 Outras	0,436	0,285	0,357	0,447	0,399	0,473	0,899
2. Hortaliças	27,075	15,413	22,623	27,059	32,644	35,147	44,282
2.1 Hortaliças folhosas e florais	3,225	1,441	2,454	3,119	4,199	4,619	6,020
2.1.1 Acelga	0,037	0,007	0,015	0,031	0,066	0,037	0,105
2.1.2 Agrião	0,072	0,012	0,037	0,056	0,092	0,112	0,249
2.1.3 Alface	0,910	0,410	0,733	0,936	1,126	1,217	1,610
2.1.4 Cheiro-verde	0,217	0,174	0,212	0,236	0,217	0,194	0,281
2.1.5 Couve	0,325	0,156	0,250	0,370	0,386	0,390	0,520
2.1.6 Couve-brócolis	0,148	0,013	0,028	0,081	0,208	0,299	0,653
2.1.7 Couve-flor	0,158	0,035	0,083	0,102	0,234	0,261	0,530
2.1.8 Repolho	1,032	0,514	0,874	1,034	1,415	1,591	1,318
2.1.9 Outras	0,325	0,120	0,221	0,272	0,454	0,518	0,754
2.2 Hortaliças frutosas	12,595	7,597	10,752	12,361	14,608	15,791	21,448
2.2.1 Abóbora	1,187	0,802	1,061	1,304	1,171	1,594	1,559
2.2.2 Abobrinha	0,382	0,091	0,241	0,411	0,444	0,602	0,889
2.2.3 Azeitona em conserva	0,111	0,016	0,039	0,090	0,176	0,170	0,353
2.2.4 Berinjela	0,169	0,030	0,070	0,131	0,225	0,289	0,584
2.2.5 Cebola	3,234	2,141	2,916	3,183	3,649	3,840	5,137
2.2.6 Chuchu	0,791	0,417	0,668	0,746	1,018	1,017	1,396
2.2.7 Jiló	0,144	0,082	0,146	0,151	0,173	0,173	0,179
2.2.8 Maxixe	0,067	0,053	0,070	0,088	0,050	0,050	0,069
2.2.9 Pepino fresco	0,476	0,192	0,359	0,503	0,623	0,634	0,830
2.2.10 Pimentão	0,584	0,351	0,556	0,559	0,615	0,744	1,041
2.2.11 Quiabo	0,264	0,181	0,204	0,276	0,319	0,282	0,400
2.2.12 Tomate	4,916	3,150	4,306	4,717	5,753	5,972	8,191
2.2.13 Vagem	0,168	0,057	0,068	0,131	0,232	0,245	0,539
2.2.14 Outras	0,102	0,035	0,050	0,069	0,162	0,180	0,281
2.3 Hortaliças tuberosas e outras	11,255	6,375	9,417	11,579	13,837	14,737	16,813
2.3.1 Alho	0,486	0,319	0,418	0,500	0,573	0,610	0,671
2.3.2 Batata-aipo	0,080	0,003	0,032	0,082	0,096	0,182	0,209
2.3.3 Batata-baroa	0,063	0,019	0,047	0,049	0,055	0,156	0,171
2.3.4 Batata-doce	0,639	0,556	0,632	0,692	0,640	0,557	0,725

2.3.5 Batata-inglesa	4,037	2,151	3,331	4,194	5,108	5,833	5,581
2.3.6 Batata não especificada	1,564	0,667	1,232	1,539	2,177	1,831	2,922
2.3.7 Beterraba	0,481	0,241	0,335	0,452	0,669	0,761	0,812
2.3.8 Cará	0,072	0,041	0,082	0,075	0,073	0,056	0,128
2.3.9 Cenoura	1,553	0,803	1,217	1,460	2,121	2,179	2,597
2.3.10 Inhame	0,366	0,246	0,364	0,359	0,371	0,525	0,513
2.3.11 Mandioca	1,766	1,298	1,669	2,076	1,787	1,717	1,957
2.3.12 Outras	0,147	0,033	0,057	0,100	0,166	0,331	0,528
3. Frutas	28,863	14,252	20,408	27,191	35,797	41,134	59,297
3.1 Frutas de clima tropical	24,842	12,911	18,151	23,571	30,391	34,612	49,402
3.1.1 Abacate	0,301	0,130	0,215	0,275	0,447	0,357	0,620
3.1.2 Abacaxi	1,476	0,624	0,989	1,448	1,857	1,912	3,281
3.1.3 Acerola	0,125	0,091	0,136	0,119	0,151	0,116	0,157
3.1.4 Banana-d'água	2,210	0,742	1,693	2,154	3,230	3,148	3,986
3.1.5 Banana-da-terra	0,445	0,480	0,410	0,417	0,397	0,479	0,583
3.1.6 Banana-maçã	0,308	0,186	0,235	0,338	0,360	0,409	0,435
3.1.7 Banana-ouro	0,005	0,002	0,001	0,006	0,002	0,010	0,023
3.1.8 Banana-prata	2,770	2,169	2,341	2,618	3,077	3,319	4,368
3.1.9 Outras bananas	1,940	1,619	1,710	2,017	2,186	2,180	2,185
3.1.10 Goiaba	0,366	0,238	0,299	0,352	0,377	0,532	0,650
3.1.11 Laranja-baía	0,183	0,085	0,078	0,141	0,353	0,261	0,361
3.1.12 Laranja-lima	0,376	0,101	0,169	0,382	0,400	0,742	0,986
3.1.13 Laranja-pêra	2,807	1,105	1,709	2,587	3,617	4,346	6,543
3.1.14 Laranja-seleta	0,086	0,052	0,046	0,079	0,124	0,079	0,201
3.1.15 Outras laranjas	1,985	1,068	1,656	1,922	2,744	2,449	3,093
3.1.16 Limão comum	0,589	0,192	0,340	0,486	0,769	1,023	1,568
3.1.17 Mamão	2,045	0,509	0,892	1,659	2,502	3,678	6,590
3.1.18 Manga	0,970	0,490	0,671	0,868	1,283	1,300	2,077
3.1.19 Maracujá	0,349	0,217	0,326	0,291	0,413	0,454	0,671
3.1.20 Melancia	3,368	1,922	2,775	3,263	3,746	4,519	6,328
3.1.21 Melão	0,463	0,089	0,329	0,339	0,590	0,766	1,455
3.1.22 Tangerina	1,183	0,430	0,640	1,254	1,444	1,917	2,517
3.1.23 Outras	0,490	0,371	0,491	0,554	0,322	0,615	0,723
3.2 Frutas de clima temperado	4,021	1,341	2,256	3,619	5,406	6,522	9,896
3.2.1 Ameixa	0,127	0,020	0,050	0,102	0,179	0,164	0,457
3.2.2 Caqui	0,173	0,027	0,048	0,159	0,222	0,325	0,561
3.2.3 Maçã	2,148	0,950	1,442	2,085	2,894	3,292	4,011
3.2.4 Morango	0,156	0,027	0,045	0,113	0,234	0,276	0,542
3.2.5 Pêra	0,358	0,058	0,166	0,246	0,520	0,667	1,184
3.2.6 Pêssego	0,213	0,027	0,081	0,169	0,278	0,381	0,747
3.2.7 Uva	0,761	0,227	0,406	0,678	0,985	1,168	2,119
3.2.8 Outras	0,084	0,005	0,019	0,066	0,095	0,249	0,275
4. Cocos, castanhas e nozes	1,256	1,425	1,426	1,472	0,838	0,811	0,968
4.1 Cocos	1,189	1,386	1,396	1,437	0,754	0,725	0,706

4.1.1 Açaí (emulsão)	0,821	1,013	1,100	1,010	0,469	0,283	0,333
4.1.2 Coco-da-baía	0,134	0,094	0,100	0,138	0,133	0,230	0,194
4.1.3 Outros	0,234	0,280	0,195	0,290	0,152	0,212	0,180
4.2 Castanhas e nozes	0,068	0,039	0,030	0,035	0,084	0,085	0,262
5. Farinhas, féculas e massas	18,093	21,120	19,365	18,171	15,701	14,851	15,747
5.1 Farinhas	9,018	10,932	9,747	9,632	7,676	6,757	5,716
5.1.1 Farinha de mandioca	5,330	8,427	6,753	5,431	3,269	2,129	1,887
5.1.2 Farinha de rosca	0,061	0,021	0,029	0,045	0,112	0,101	0,142
5.1.3 Farinha de trigo	3,397	2,298	2,755	3,948	4,092	4,269	3,239
5.1.4 Farinha vitaminada	0,091	0,049	0,061	0,087	0,108	0,129	0,184
5.1.5 Outras	0,139	0,137	0,149	0,122	0,095	0,130	0,263
5.2 Féculas	4,340	6,053	4,977	4,002	3,173	2,718	3,906
5.2.1 Amido de milho	0,103	0,114	0,092	0,101	0,089	0,110	0,122
5.2.2 Creme de arroz	0,136	0,179	0,170	0,137	0,118	0,067	0,062
5.2.3 Creme de milho	0,204	0,438	0,262	0,156	0,089	0,077	0,046
5.2.4 Fécula de mandioca	0,774	0,710	0,828	0,923	0,544	0,591	0,876
5.2.5 Flocos de aveia	0,074	0,033	0,049	0,070	0,073	0,119	0,186
5.2.6 Flocos de milho	0,612	0,628	0,627	0,522	0,555	0,546	0,992
5.2.7 Flocos de outros cereais	0,123	0,085	0,067	0,075	0,108	0,186	0,444
5.2.8 Fubá de milho	2,303	3,843	2,868	2,015	1,586	1,016	1,169
5.2.9 Outras	0,011	0,024	0,014	0,003	0,011	0,005	0,008
5.3 Massas	4,735	4,135	4,641	4,537	4,852	5,376	6,125
5.3.1 Macarrão com ovos	1,065	0,627	1,005	1,079	1,303	1,233	1,531
5.3.2 Macarrão não especificado	2,747	2,975	2,947	2,668	2,509	2,485	2,776
5.3.3 Macarrão sem ovos	0,331	0,382	0,419	0,345	0,247	0,261	0,212
5.3.4 Massa de lasanha	0,151	0,023	0,080	0,096	0,189	0,489	0,394
5.3.5 Massa de pastel	0,143	0,061	0,087	0,152	0,178	0,247	0,243
5.3.6 Massa de pizza	0,179	0,038	0,066	0,110	0,267	0,398	0,586
5.3.7 Outras	0,119	0,028	0,037	0,087	0,160	0,263	0,383
6. Panificados	21,508	15,270	19,218	21,397	24,690	26,021	30,364
6.1 Pães	15,824	10,568	14,242	16,163	18,548	18,974	21,711
6.1.1 Pão caseiro	0,328	0,174	0,241	0,447	0,394	0,346	0,306
6.1.2 Pão de forma de padaria	0,098	0,041	0,068	0,105	0,144	0,135	0,147
6.1.3 Pão de forma industrializado	0,855	0,192	0,429	0,706	1,221	1,593	2,311
6.1.4 Pão de milho	0,118	0,080	0,103	0,099	0,141	0,173	0,205
6.1.5 Pão de queijo	0,185	0,061	0,098	0,151	0,273	0,302	0,475
6.1.6 Pão doce	0,890	0,359	0,548	0,746	1,060	1,487	2,348
6.1.7 Pão francês	12,529	9,159	12,174	13,227	14,412	13,760	13,964

6.1.8 Pão integral	0,191	0,040	0,079	0,109	0,256	0,335	0,757
6.1.9 Torrada	0,071	0,028	0,034	0,064	0,081	0,108	0,202
6.1.10 Outros	0,558	0,435	0,467	0,508	0,566	0,735	0,997
6.2 Bolos	0,890	0,428	0,572	0,694	1,087	1,472	2,283
6.3 Biscoitos, roscas, etc.	4,795	4,274	4,404	4,540	5,056	5,575	6,370
6.3.1 Biscoito doce	2,341	1,817	1,965	2,221	2,631	2,999	3,506
6.3.2 Biscoito não especificado	0,195	0,124	0,201	0,181	0,184	0,245	0,356
6.3.3 Biscoito salgado	1,996	2,105	2,020	1,896	1,926	2,025	2,137
6.3.4 Rosca doce	0,103	0,057	0,074	0,114	0,115	0,116	0,193
6.3.5 Rosca não especificada	0,123	0,148	0,108	0,099	0,159	0,125	0,108
6.3.6 Rosca salgada	0,019	0,020	0,030	0,015	0,011	0,010	0,028
6.3.7 Outros	0,019	0,004	0,006	0,014	0,030	0,053	0,042
7. Carnes	25,418	17,903	22,229	25,525	30,325	33,699	31,894
7.1 Carnes bovinas de primeira	6,073	2,848	4,312	5,696	7,968	9,592	11,332
7.1.1 Alcatra	0,866	0,199	0,395	0,641	1,283	1,558	2,608
7.1.2 Carne moída	0,351	0,107	0,221	0,322	0,448	0,612	0,834
7.1.3 Carne não especificada	2,540	1,832	2,425	2,613	2,902	2,797	3,214
7.1.4 Chã-de-dentro	0,645	0,169	0,389	0,634	1,053	1,220	1,006
7.1.5 Contrafilé	0,819	0,228	0,434	0,712	1,267	1,867	1,517
7.1.6 Filé mignon	0,133	0,008	0,034	0,052	0,137	0,120	0,849
7.1.7 Lagarto comum	0,234	0,123	0,137	0,249	0,286	0,373	0,402
7.1.8 Lagarto redondo	0,040	0,009	0,012	0,033	0,067	0,110	0,078
7.1.9 Patinho	0,444	0,173	0,266	0,441	0,526	0,936	0,824
7.2 Carnes bovinas de segunda	6,888	6,030	6,999	7,324	7,358	6,945	6,279
7.2.1 Acém	0,715	0,385	0,629	0,784	1,113	0,661	0,726
7.2.2 Capa de filé	0,112	0,025	0,041	0,108	0,146	0,241	0,278
7.2.3 Carne moída	0,822	0,575	0,864	0,881	1,058	0,856	0,659
7.2.4 Carne não especificada	2,455	3,060	2,810	2,549	1,856	2,116	1,506
7.2.5 Costela	1,464	1,101	1,500	1,599	1,500	1,647	1,533
7.2.6 Músculo	0,361	0,158	0,240	0,394	0,569	0,420	0,504
7.2.7 Pá	0,343	0,223	0,298	0,403	0,393	0,394	0,356
7.2.8 Peito	0,217	0,141	0,202	0,213	0,280	0,229	0,303
7.2.9 Outras	0,399	0,361	0,415	0,394	0,443	0,382	0,414
7.3 Carnes bovinas outras	4,074	3,777	4,195	4,048	4,183	4,671	3,909
7.3.1 Carne de hambúrger	0,220	0,088	0,175	0,225	0,289	0,344	0,348
7.3.2 Carne de sol	0,290	0,395	0,309	0,264	0,240	0,240	0,239
7.3.3 Carne moída não especificada	0,355	0,245	0,338	0,367	0,443	0,340	0,440
7.3.4 Carne não especificada	1,766	1,481	1,756	1,757	1,821	2,669	1,593
7.3.5 Carne-seca	0,482	0,575	0,601	0,466	0,368	0,363	0,406

7.3.6 Mocotó	0,070	0,060	0,073	0,073	0,101	0,026	0,060
7.3.7 Outras	0,892	0,932	0,943	0,895	0,922	0,690	0,823
7.4 Carnes suínas com osso e sem osso	2,314	1,246	1,703	2,060	3,373	4,978	2,547
7.4.1 Carré	0,317	0,140	0,260	0,298	0,469	0,584	0,384
7.4.2 Costela	0,262	0,085	0,144	0,268	0,382	0,428	0,498
7.4.3 Lombo	0,083	0,018	0,035	0,063	0,106	0,187	0,253
7.4.4 Pernil	0,301	0,073	0,134	0,314	0,554	0,291	0,624
7.4.5 Porco eviscerado	0,217	0,019	0,117	0,104	0,175	1,577	0,150
7.4.6 Outras	1,134	0,911	1,014	1,013	1,688	1,911	0,637
7.5 Carnes suínas outras	3,237	2,138	2,705	3,113	4,142	4,111	4,716
7.5.1 Cane salgada não especificada	0,095	0,116	0,051	0,097	0,080	0,157	0,100
7.5.2 Costela de porco salgada	0,043	0,029	0,035	0,025	0,126	0,037	0,009
7.5.3 Mortadela	0,827	0,733	0,865	0,855	0,887	0,790	0,796
7.5.4 Paio	0,012	0,000	0,002	0,002	0,026	0,032	0,048
7.5.5 Pé de porco salgado	0,032	0,023	0,008	0,044	0,050	0,041	0,011
7.5.6 Presunto	0,477	0,113	0,197	0,372	0,752	0,900	1,295
7.5.7 Salame	0,152	0,138	0,093	0,127	0,179	0,166	0,309
7.5.8 Salsicha comum	1,154	0,733	1,046	1,181	1,456	1,302	1,534
7.5.9 Toucinho fresco	0,191	0,138	0,218	0,187	0,283	0,216	0,093
7.5.10 Toucinho defumado	0,106	0,017	0,067	0,083	0,152	0,185	0,304
7.5.11 Outras	0,149	0,100	0,124	0,139	0,153	0,286	0,216
7.6 Carnes de outros animais	2,831	1,864	2,314	3,285	3,301	3,402	3,111
7.6.1 Carne de cabrito	0,108	0,134	0,132	0,084	0,123	0,131	0,040
7.6.2 Carne de carneiro	0,204	0,082	0,199	0,322	0,057	0,158	0,381
7.6.3 Linguiça	2,092	1,212	1,605	2,259	2,872	2,786	2,430
7.6.4 Outras	0,427	0,436	0,378	0,620	0,249	0,328	0,259
8. Vísceras	0,722	0,638	0,847	0,805	0,660	0,723	0,516
8.1 Vísceras bovinas	0,639	0,595	0,716	0,728	0,567	0,628	0,439
8.1.1 Bucho	0,072	0,054	0,048	0,086	0,084	0,126	0,041
8.1.2 Fígado	0,388	0,320	0,479	0,434	0,388	0,317	0,282
8.1.3 Língua	0,023	0,025	0,036	0,015	0,016	0,020	0,038
8.1.4 Outras	0,156	0,196	0,152	0,194	0,080	0,165	0,078
8.2 Vísceras suínas	0,071	0,035	0,113	0,069	0,081	0,066	0,068
8.3 Outras vísceras	0,012	0,007	0,018	0,008	0,012	0,029	0,009
9. Pescados	4,032	4,527	4,274	3,736	3,492	3,225	5,075
9.1 Pescados de água salgada	1,905	1,738	1,766	1,632	1,945	1,747	3,464
9.1.1 Anchova fresca	0,011	0,008	-	0,024	0,010	0,003	0,004
9.1.2 Bacalhau	0,074	0,022	0,021	0,053	0,107	0,067	0,302
9.1.3 Bagre fresco	0,056	0,124	0,042	0,067	0,018	-	0,004
9.1.4 Cação fresco	0,025	0,004	0,034	0,025	0,006	0,035	0,081

9.1.5 Camarão fresco	0,164	0,110	0,088	0,127	0,203	0,140	0,494
9.1.6 Corvina fresca	0,127	0,121	0,118	0,111	0,156	0,125	0,161
9.1.7 Meluza em filé congelado	0,060	0,012	0,021	0,045	0,113	0,101	0,158
9.1.8 Merluza em filé fresco	0,017	0,001	0,006	0,031	0,011	0,007	0,039
9.1.9 Parati fresco	0,013	0,028	0,010	0,018	-	-	-
9.1.10 Pescada em filé congelado	0,028	0,004	0,010	0,015	0,028	0,099	0,097
9.1.11 Pescada em filé fresco	0,019	0,004	0,012	0,004	0,048	0,007	0,071
9.1.12 Pescada fresca	0,255	0,324	0,299	0,225	0,198	0,223	0,248
9.1.13 Pescadinha fresca	0,023	0,040	0,036	0,013	0,018	0,008	0,013
9.1.14 Sardinha em conserva	0,146	0,113	0,119	0,161	0,163	0,193	0,151
9.1.15 Sardinha fresca	0,116	0,111	0,140	0,121	0,167	0,036	0,039
9.1.16 Tainha fresca	0,105	0,109	0,202	0,107	0,070	0,053	0,019
9.1.17 Outros pescados em filé congelado	0,125	0,069	0,027	0,050	0,095	0,154	0,695
9.1.18 Outros pescados em filé fresco	0,101	0,069	0,039	0,071	0,114	0,147	0,319
9.1.19 Outros pescados frescos	0,407	0,430	0,496	0,322	0,401	0,330	0,546
9.1.20 Outros pescados salgados	0,034	0,035	0,046	0,042	0,020	0,018	0,020

9.2 Pescados de água doce	1,571	2,095	1,960	1,614	1,136	0,980	0,829
9.2.1 Acará fresca	0,074	0,148	0,109	0,080	0,006	0,013	0,001
9.2.2 Acari fresco	0,032	0,043	0,056	0,027	0,025	-	0,021
9.2.3 Anujá fresco	0,039	0,063	0,054	0,040	0,025	0,014	0,008
9.2.4 Curimatã fresco	0,130	0,179	0,202	0,133	0,081	0,025	0,057
9.2.5 Dourada fresca	0,051	0,060	0,048	0,036	0,080	0,042	0,043
9.2.6 Jaraqui fresco	0,113	0,135	0,180	0,079	0,169	0,021	0,028
9.2.7 Lambari fresco	0,050	0,094	0,051	0,034	0,013	0,122	0,010
9.2.8 Mapará fresco	0,031	0,036	0,053	0,037	0,017	0,009	0,002
9.2.9 Piau fresco	0,036	0,038	0,047	0,042	0,017	0,004	0,050
9.2.10 Surubim fresco	0,057	0,024	0,046	0,097	0,063	0,014	0,040
9.2.11 Tambaqui fresco	0,147	0,176	0,132	0,175	0,105	0,112	0,121
9.2.12 Tilápia fresca	0,090	0,108	0,113	0,121	0,042	0,027	0,044
9.2.13 Traíra fresca	0,068	0,112	0,097	0,079	0,019	0,006	0,018
9.2.14 Tucunaré fresco	0,041	0,055	0,056	0,044	0,039	0,004	0,007
9.2.15 Outros pescados em filé congelado	0,053	0,008	0,030	0,037	0,119	0,079	0,105
9.2.16 Outros pescados em filé fresco	0,036	0,011	0,045	0,038	0,036	0,066	0,042
9.2.17 Outros pescados frescos	0,505	0,773	0,628	0,494	0,273	0,404	0,222

9.2.18 Outros pescados salgados	0,018	0,029	0,013	0,022	0,007	0,018	0,010
9.3 Pescados não especificados	0,556	0,694	0,549	0,490	0,412	0,499	0,783
9.3.1 Peixe em filé congelado	0,022	0,007	0,011	0,015	0,017	0,014	0,107
9.3.2 Peixe em filé fresco	0,008	0,003	0,003	0,006	0,012	0,003	0,030
9.3.3 Peixe fresco	0,508	0,654	0,500	0,455	0,379	0,481	0,624
9.3.4 Peixe salgado	0,019	0,029	0,035	0,014	0,005	-	0,022
10. Aves e ovos	16,419	13,957	15,891	16,802	17,852	17,341	18,244
10.1 Aves	13,202	11,319	12,844	13,468	14,432	13,761	14,495
10.1.1 Asa de frango	0,460	0,156	0,405	0,499	0,587	0,796	0,595
10.1.2 Carne de frango não especificada	0,957	1,215	1,033	0,853	0,916	0,720	0,860
10.1.3 Coxa de frango	1,587	0,635	1,046	1,767	2,024	2,569	2,491
10.1.4 Dorso de frango	0,137	0,231	0,137	0,161	0,066	0,062	0,043
10.1.5 Frango abatido (inteiro)	7,788	8,057	8,861	8,163	7,828	6,039	5,418
10.1.6 Frango vivo	0,241	0,303	0,274	0,263	0,161	0,274	0,088
10.1.7 Miúdos de frango	0,153	0,094	0,080	0,149	0,205	0,248	0,259
10.1.8 Peito de frango	1,523	0,462	0,787	1,304	2,237	2,402	3,924
10.1.9 Outras carnes de frango	0,169	0,093	0,105	0,160	0,193	0,213	0,398
10.1.10 Pato inteiro ou em cortes	0,016	0,009	0,029	0,019	0,008	-	0,027
10.1.11 Peru abatido	0,041	0,001	0,001	0,027	0,058	0,195	0,087
10.1.12 Peru em cortes	0,083	0,029	0,038	0,055	0,107	0,138	0,288
10.1.13 Outras	0,046	0,034	0,047	0,048	0,041	0,104	0,018
10.2 Ovos	3,217	2,639	3,047	3,334	3,421	3,580	3,749
10.2.1 Ovo de galinha	3,201	2,635	3,041	3,322	3,401	3,555	3,692
10.2.2 Outros	0,015	0,003	0,006	0,011	0,019	0,024	0,057
11. Laticínios	43,707	25,133	35,984	43,800	53,770	60,839	66,288
11.1 Leite e creme de leite	38,433	23,182	32,814	39,306	46,916	52,401	52,782
11.1.1 Creme de leite	0,384	0,092	0,173	0,322	0,592	0,708	0,983
11.1.2 Leite condensado	0,666	0,192	0,358	0,628	0,952	1,078	1,548
11.1.3 Leite de vaca fresco	9,792	9,925	12,766	11,384	7,743	6,226	5,403
11.1.4 Leite de vaca pasteurizado	25,641	11,636	18,145	25,417	35,563	41,515	40,206
11.1.5 Leite em pó desengordurado	0,110	0,086	0,088	0,097	0,102	0,170	0,210
11.1.6 Leite em pó integral	0,800	0,858	0,848	0,754	0,711	0,749	0,937
11.1.7 Leite em pó não especificado	0,083	0,083	0,077	0,082	0,089	0,091	0,078
11.1.8 Outros	0,956	0,310	0,359	0,621	1,165	1,865	3,418

11.2 Queijos e requeijão	2,154	0,661	1,063	1,727	2,987	3,446	6,262
11.2.1 Queijo minas	0,683	0,332	0,459	0,552	0,896	0,915	1,717
11.2.2 Queijo mozarela	0,653	0,133	0,242	0,511	1,012	1,165	1,946
11.2.3 Queijo não especificado	0,093	0,036	0,079	0,076	0,126	0,136	0,203
11.2.4 Queijo parmezão	0,062	0,010	0,017	0,042	0,087	0,095	0,251
11.2.5 Queijo prato	0,332	0,077	0,149	0,312	0,478	0,550	0,855
11.2.6 Outros queijos	0,085	0,015	0,015	0,033	0,090	0,167	0,460
11.2.7 Requeijão	0,246	0,059	0,102	0,201	0,298	0,418	0,829
11.3 Outros laticínios	3,120	1,290	2,107	2,767	3,867	4,991	7,244
11.3.1 Iogurte	2,051	0,899	1,399	1,932	2,530	3,246	4,307
11.3.2 Leite fermentado	0,718	0,193	0,452	0,529	0,947	1,348	2,044
11.3.3 Manteiga	0,273	0,172	0,222	0,230	0,257	0,275	0,753
11.3.4 Outros	0,078	0,026	0,034	0,076	0,133	0,123	0,140
12. Açúcares, doces e produtos de confeitaria	20,521	19,311	20,508	21,084	19,014	21,172	23,400
12.1 Açúcares	16,957	17,640	18,382	18,162	14,665	15,707	13,952
12.1.1 Açúcar cristal	8,038	6,888	8,046	9,282	8,081	7,394	6,934
12.1.2 Açúcar demerara	0,173	0,126	0,147	0,142	0,217	0,295	0,247
12.1.3 Açúcar não especificado	5,548	8,152	6,998	5,285	3,010	4,109	3,680
12.1.4 Açúcar refinado	3,160	2,464	3,162	3,417	3,321	3,864	2,972
12.1.5 Outros	0,038	0,010	0,028	0,036	0,036	0,044	0,118
12.2 Doces e produtos de confeitaria	2,606	1,298	1,486	2,019	3,027	4,026	7,485
12.2.1 Bombom	0,201	0,063	0,080	0,158	0,256	0,452	0,566
12.2.2 Chocolate em tablete	0,173	0,029	0,050	0,124	0,262	0,261	0,640
12.2.3 Doce a base de leite	0,159	0,091	0,105	0,176	0,200	0,202	0,248
12.2.4 Doce de fruta cristalizado	0,026	0,030	0,015	0,024	0,018	0,014	0,073
12.2.5 Doce de fruta em calda	0,084	0,013	0,025	0,061	0,134	0,172	0,260
12.2.6 Doce de fruta em pasta	0,257	0,179	0,219	0,244	0,232	0,352	0,505
12.2.7 Rapadura	0,121	0,170	0,170	0,107	0,105	0,046	0,056
12.2.8 Sorvete	0,687	0,110	0,220	0,439	0,890	1,311	2,734
12.2.9 Outros	0,896	0,615	0,602	0,687	0,930	1,216	2,403
12.3 Outros açúcares, doces e produtos de confeitaria	0,958	0,373	0,640	0,902	1,322	1,439	1,963
12.3.1 Chocolate em pó	0,688	0,273	0,522	0,648	0,976	1,011	1,259
12.3.2 Gelatina	0,081	0,020	0,041	0,081	0,113	0,148	0,170
12.3.3 Mel de abelha	0,048	0,035	0,030	0,028	0,073	0,037	0,139
12.3.4 Polpa de fruta	0,114	0,043	0,037	0,087	0,137	0,216	0,367

12.3.5 Outros	0,028	0,002	0,011	0,058	0,022	0,028	0,028
13. Sais e condimentos	5,437	4,169	4,896	5,604	5,937	6,222	7,114
13.1 Sais	2,478	2,753	2,775	2,584	2,158	1,903	2,019
13.1.1 Sal grosso	0,387	0,334	0,451	0,379	0,454	0,193	0,459
13.1.2 Sal refinado	2,085	2,416	2,319	2,201	1,698	1,701	1,545
13.1.3 Outros	0,006	0,003	0,004	0,004	0,007	0,009	0,015
13.2 Condimentos	2,959	1,416	2,122	3,020	3,779	4,319	5,095
13.2.1 Caldo de carne em tablete	0,034	0,017	0,023	0,037	0,037	0,066	0,047
13.2.2 Caldo de galinha em tablete	0,045	0,023	0,033	0,050	0,055	0,072	0,061
13.2.3 Outros caldos em tablete	0,048	0,035	0,033	0,053	0,048	0,058	0,084
13.2.4 Colorau	0,075	0,111	0,097	0,076	0,050	0,043	0,026
13.2.5 Fermento	0,063	0,027	0,052	0,074	0,080	0,072	0,085
13.2.6 Leite de coco	0,062	0,020	0,036	0,054	0,065	0,089	0,198
13.2.7 Maionese	0,381	0,120	0,241	0,364	0,606	0,469	0,800
13.2.8 Massa de tomate	0,665	0,331	0,515	0,758	0,904	0,901	0,758
13.2.9 Molho de tomate	0,634	0,175	0,325	0,592	0,834	1,143	1,567
13.2.10 Tempero misto	0,148	0,088	0,116	0,154	0,162	0,292	0,167
13.2.11 Vinagre de álcool	0,248	0,220	0,217	0,247	0,271	0,361	0,233
13.2.12 Vinagre de vinho	0,110	0,044	0,084	0,105	0,146	0,132	0,238
13.2.13 Vinagre não especificado	0,187	0,066	0,148	0,199	0,237	0,280	0,320
13.2.14 Outros	0,258	0,139	0,201	0,258	0,284	0,340	0,512
14. Óleos e gorduras	8,932	7,590	8,718	9,206	9,352	9,777	9,920
14.1 Óleos	7,104	6,170	7,077	7,360	7,295	7,498	7,697
14.1.1 Azeite de oliva	0,178	0,046	0,102	0,127	0,171	0,356	0,634
14.1.2 Óleo de girassol	0,141	0,067	0,049	0,092	0,154	0,168	0,581
14.1.3 Óleo de canola	0,064	0,002	0,018	0,028	0,052	0,119	0,378
14.1.4 Óleo de milho	0,126	0,024	0,066	0,092	0,143	0,146	0,517
14.1.5 Óleo de soja	6,342	5,748	6,618	6,772	6,554	6,449	5,277
14.1.6 Óleo não especificado	0,117	0,130	0,106	0,104	0,090	0,066	0,239
14.1.7 Outros	0,136	0,152	0,117	0,144	0,130	0,194	0,071
14.2 Gorduras	1,828	1,420	1,641	1,846	2,057	2,280	2,223
14.2.1 Banha de porco	0,135	0,123	0,191	0,155	0,121	0,068	0,069
14.2.2 Margarina vegetal	1,683	1,285	1,446	1,680	1,927	2,194	2,144
14.2.3 Outras	0,010	0,012	0,004	0,011	0,009	0,017	0,010
15. Bebidas e infusões	50,713	21,635	34,139	46,512	67,109	76,921	107,730
15.1 Bebidas alcoólicas	6,798	2,136	3,888	5,315	9,163	11,326	19,210

15.1.1 Aguardente de cana	0,188	0,224	0,262	0,162	0,201	0,090	0,115
15.1.2 Outras aguardentes	0,004	0,011	0,009	0,001	0,004	-	0,000
15.1.3 Cerveja	5,632	1,623	3,049	4,606	7,827	9,431	15,444
15.1.4 Vinho	0,731	0,175	0,362	0,413	0,851	1,282	2,978
15.1.5 Outras	0,243	0,103	0,205	0,134	0,280	0,522	0,673
15.2 Bebidas não alcoólicas	40,826	16,904	27,447	37,942	54,804	62,163	84,751
15.2.1 Água mineral	13,964	5,379	10,160	12,218	18,336	22,042	30,993
15.2.2 Refrigerante de cola	12,663	4,674	6,780	12,044	18,541	19,838	26,659
15.2.3 Refrigerante de guaraná	5,726	3,129	4,811	6,110	7,241	7,783	7,466
15.2.4 Refrigerante de laranja	1,546	0,864	1,268	1,491	2,082	1,947	2,451
15.2.5 Refrigerante de limão	0,786	0,182	0,622	0,763	1,049	1,098	1,757
15.2.6 Refrigerante de maçã	0,106	0,029	0,053	0,099	0,050	0,163	0,439
15.2.7 Refrigerante de uva	0,450	0,219	0,255	0,456	0,673	0,895	0,531
15.2.8 Bebida energética	0,061	0,007	0,018	0,034	0,106	0,133	0,208
15.2.9 Refrigerante não especificado	2,740	1,515	1,993	2,586	3,461	4,246	4,778
15.2.10 Outros refrigerantes	0,558	0,267	0,428	0,529	0,765	0,551	1,164
15.2.11 Suco de fruta em pó	0,391	0,266	0,343	0,403	0,536	0,440	0,417
15.2.12 Suco de fruta envasado	1,482	0,314	0,510	0,825	1,702	2,631	6,588
15.2.13 Outras	0,355	0,057	0,207	0,384	0,261	0,396	1,300
15.3 Cafés	2,590	2,340	2,438	2,674	2,568	2,769	3,026
15.3.1 Café moído	2,405	2,199	2,251	2,475	2,387	2,596	2,780
15.3.2 Café solúvel	0,146	0,108	0,159	0,140	0,153	0,136	0,222
15.3.3 Outros	0,039	0,034	0,028	0,060	0,029	0,037	0,023
15.4 Chás	0,500	0,256	0,367	0,580	0,575	0,664	0,742
15.4.1 Chá-mate	0,482	0,254	0,363	0,566	0,565	0,631	0,660
15.4.3 Outros	0,017	0,002	0,004	0,014	0,010	0,033	0,082
16. Alimentos preparados e misturas industriais	3,506	1,362	1,799	2,905	4,873	6,543	8,359
16.1 Alimentos preparados	3,214	1,218	1,567	2,644	4,362	6,139	7,997
16.1.1 Alimento congelado	0,065	0,016	0,015	0,028	0,096	0,111	0,287
16.1.2 Batata frita	0,103	0,016	0,030	0,078	0,147	0,183	0,365
16.1.3 Carne assada	0,119	0,041	0,064	0,084	0,143	0,276	0,331
16.1.4 Frango assado ou defumado	0,736	0,303	0,446	0,757	0,920	1,245	1,405
16.1.5 Frango empanado	0,174	0,069	0,082	0,196	0,230	0,228	0,357
16.1.6 Massa	0,517	0,112	0,173	0,287	0,819	1,058	1,803

16.1.7 Refeição	0,680	0,373	0,333	0,557	0,904	1,309	1,470
16.1.8 Salgadinho	0,258	0,068	0,123	0,200	0,357	0,527	0,712
16.1.9 Sanduíche	0,109	0,040	0,039	0,070	0,119	0,401	0,254
16.1.10 Outros	0,453	0,181	0,262	0,386	0,628	0,801	1,015
16.2 Misturas industriais	0,293	0,144	0,232	0,261	0,511	0,404	0,362
16.2.1 Mistura para bolo	0,265	0,121	0,212	0,241	0,474	0,346	0,329
16.2.2 Outras	0,027	0,023	0,020	0,020	0,037	0,059	0,033
17. Outros produtos	0,040	0,029	0,054	0,028	0,069	0,006	0,052

Nota:

1 - O termo família está sendo utilizado para indicar a unidade de investigação da pesquisa: "Unidade de Consumo".

2 - As quantidades de produtos adquiridos na forma líquida foram transformadas em Kg, considerando-se volume igual a peso.

3 - A categoria **Até 830** inclui as famílias sem rendimento.

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares

Anexo 14

BRASIL E REGIÕES - Aquisição alimentar domiciliar per capita anual (quilogramas) por classes de rendimento

Tabela 3048 - Aquisição alimentar domiciliar per capita anual por classes de rendimento total variação patrimonial mensal familiar e grupos, subgrupos e produtos

Variável = Aquisição alimentar domiciliar per capita anual (Quilogramas)

Classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar = Total

Ano = 2008

Grupos, subgrupos e produtos	*Brasil e Grande Região*					
	Brasil	*Norte*	*Nordeste*	*Sudeste*	*Sul*	*Centro-Oeste*
1. Cereais e leguminosas	38,969	42,115	43,587	35,650	32,251	50,167
1.1 Cereais	29,414	31,896	30,757	27,341	25,359	41,526
1.1.1 Arroz não especificado	11,890	11,409	13,049	11,066	9,489	17,480
1.1.2 Arroz polido	14,609	16,923	14,013	14,482	12,761	18,772
1.1.3 Milho em grão	2,116	2,231	3,046	1,200	1,915	4,083
1.1.4 Milho verde em conserva	0,182	0,142	0,082	0,220	0,285	0,198
1.1.5 Milho verde em espiga	0,506	1,003	0,443	0,314	0,693	0,932
1.1.6 Outros	0,111	0,188	0,125	0,059	0,215	0,061
1.2 Leguminosas	9,555	10,218	12,829	8,310	6,892	8,642
1.2.1 Feijão-fradinho	1,174	0,687	3,832	0,048	0,024	0,217

1.2.2 Feijão-jalo	0,143	0,698	0,137	0,061	0,137	0,032
1.2.3 Feijão-manteiga	0,252	0,210	0,560	0,097	0,213	0,072
1.2.4 Feijão-mulatinho	0,552	0,116	1,614	0,178	0,033	0,109
1.2.5 Feijão-preto	2,011	2,350	0,533	2,638	3,606	0,552
1.2.6 Feijão-rajado	3,905	4,665	4,178	4,281	1,334	4,963
1.2.7 Feijão-roxo	0,032	0,035	0,044	0,024	0,020	0,044
1.2.8 Outros feijões	1,052	1,292	1,395	0,633	0,781	2,420
1.2.9 Outras	0,436	0,165	0,536	0,349	0,743	0,233
2. Hortaliças	27,075	19,418	22,079	27,995	38,595	26,657
2.1 Hortaliças folhosas e florais	3,225	2,207	1,643	3,749	5,336	3,255
2.1.1 Acelga	0,037	0,021	0,014	0,049	0,041	0,064
2.1.2 Agrião	0,072	0,003	0,004	0,134	0,073	0,050
2.1.3 Alface	0,910	0,411	0,363	1,120	1,604	0,990
2.1.4 Cheiro-verde	0,217	0,425	0,329	0,127	0,185	0,138
2.1.5 Couve	0,325	0,249	0,098	0,502	0,299	0,312
2.1.6 Couve-brócolis	0,148	0,029	0,017	0,226	0,266	0,106
2.1.7 Couve-flor	0,158	0,045	0,020	0,218	0,321	0,150
2.1.8 Repolho	1,032	0,848	0,584	0,945	2,154	1,244
2.1.9 Outras	0,325	0,176	0,213	0,427	0,394	0,202
2.2 Hortaliças frutosas	12,595	9,618	11,908	12,864	14,527	13,164
2.2.1 Abóbora	1,187	0,853	1,237	1,234	1,061	1,340
2.2.2 Abobrinha	0,382	0,097	0,029	0,663	0,361	0,488
2.2.3 Azeitona em conserva	0,111	0,051	0,031	0,174	0,103	0,139
2.2.4 Berinjela	0,169	0,034	0,036	0,294	0,134	0,187
2.2.5 Cebola	3,234	3,237	3,269	3,039	4,096	2,505
2.2.6 Chuchu	0,791	0,187	0,806	0,881	0,929	0,611
2.2.7 Jiló	0,144	0,111	0,032	0,242	0,038	0,258
2.2.8 Maxixe	0,067	0,172	0,130	0,027	0,002	0,073
2.2.9 Pepino fresco	0,476	0,386	0,289	0,508	0,790	0,482
2.2.10 Pimentão	0,584	0,456	0,802	0,539	0,450	0,412
2.2.11 Quiabo	0,264	0,157	0,249	0,357	0,049	0,325
2.2.12 Tomate	4,916	3,688	4,900	4,582	6,012	6,091
2.2.13 Vagem	0,168	0,021	0,063	0,254	0,203	0,177
2.2.14 Outras	0,102	0,170	0,035	0,071	0,296	0,075
2.3 Hortaliças tuberosas e outras	11,255	7,593	8,528	11,382	18,732	10,238
2.3.1 Alho	0,486	0,404	0,316	0,651	0,358	0,530
2.3.2 Batata-aipo	0,080	0,001	0,006	0,137	0,124	0,028
2.3.3 Batata-baroa	0,063	0,002	0,002	0,116	0,078	0,032
2.3.4 Batata-doce	0,639	0,241	1,093	0,326	0,965	0,480
2.3.5 Batata-inglesa	4,037	1,579	2,837	4,241	7,668	3,001
2.3.6 Batata não especificada	1,564	1,197	0,330	2,167	2,533	1,333
2.3.7 Beterraba	0,481	0,340	0,284	0,451	0,872	0,796
2.3.8 Cará	0,072	0,070	0,095	0,075	0,028	0,059

2.3.9 Cenoura	1,553	0,831	1,423	1,720	1,663	1,672
2.3.10 Inhame	0,366	0,059	0,738	0,345	0,033	0,051
2.3.11 Mandioca	1,766	2,784	1,352	0,989	4,120	2,031
2.3.12 Outras	0,147	0,084	0,051	0,162	0,288	0,223
3. Frutas	28,863	20,511	26,750	29,740	36,531	25,968
3.1 Frutas de clima tropical	24,842	18,634	24,446	25,050	29,707	22,372
3.1.1 Abacate	0,301	0,514	0,240	0,336	0,267	0,169
3.1.2 Abacaxi	1,476	0,962	1,855	1,350	1,514	1,224
3.1.3 Acerola	0,125	0,157	0,341	0,024	0,032	0,017
3.1.4 Banana-d'água	2,210	0,660	0,391	3,058	4,420	1,673
3.1.5 Banana-da-terra	0,445	0,569	1,127	0,149	0,041	0,188
3.1.6 Banana-maçã	0,308	0,389	0,189	0,253	0,342	0,935
3.1.7 Banana-ouro	0,005	0,005	0,004	0,003	0,010	0,016
3.1.8 Banana-prata	2,770	2,232	4,052	2,432	2,158	1,578
3.1.9 Outras bananas	1,940	1,800	2,211	1,507	2,742	1,953
3.1.10 Goiaba	0,366	0,223	0,672	0,313	0,085	0,205
3.1.11 Laranja-baía	0,183	0,035	0,146	0,087	0,669	0,075
3.1.12 Laranja-lima	0,376	0,157	0,177	0,552	0,473	0,183
3.1.13 Laranja-pêra	2,807	1,121	2,046	3,782	2,605	2,401
3.1.14 Laranja-seleta	0,086	0,191	0,025	0,134	0,039	0,030
3.1.15 Outras laranjas	1,985	1,491	1,632	2,035	2,391	2,808
3.1.16 Limão comum	0,589	0,729	0,320	0,832	0,351	0,547

3.1.17 Mamão	2,045	0,858	1,546	2,338	3,038	1,617
3.1.18 Manga	0,970	0,513	1,066	1,069	1,003	0,469
3.1.19 Maracujá	0,349	0,317	0,689	0,225	0,106	0,275
3.1.20 Melancia	3,368	4,037	3,884	2,494	4,143	4,133
3.1.21 Melão	0,463	0,197	0,452	0,481	0,561	0,509
3.1.22 Tangerina	1,183	0,443	0,450	1,377	2,535	1,029
3.1.23 Outras	0,490	1,034	0,932	0,220	0,184	0,337
3.2 Frutas de clima temperado	4,021	1,877	2,305	4,689	6,824	3,596
3.2.1 Ameixa	0,127	0,042	0,032	0,155	0,253	0,174
3.2.2 Caqui	0,173	0,030	0,009	0,239	0,390	0,164
3.2.3 Maçã	2,148	1,306	1,419	2,370	3,418	2,098
3.2.4 Morango	0,156	0,021	0,031	0,203	0,357	0,113
3.2.5 Pêra	0,358	0,130	0,113	0,549	0,392	0,385
3.2.6 Pêssego	0,213	0,006	0,004	0,239	0,743	0,045
3.2.7 Uva	0,761	0,328	0,680	0,843	1,024	0,565
3.2.8 Outras	0,084	0,015	0,016	0,091	0,248	0,053
4. Cocos, castanhas e nozes	1,256	11,905	0,486	0,218	0,356	0,197
4.1 Cocos	1,189	11,877	0,451	0,165	0,145	0,157
4.1.1 Açaí (emulsão)	0,821	9,887	0,037	0,017	0,031	0,000
4.1.2 Coco-da-baía	0,134	0,129	0,284	0,086	0,030	0,043
4.1.3 Outros	0,234	1,860	0,130	0,062	0,084	0,114
4.2 Castanhas e nozes	0,068	0,028	0,034	0,053	0,211	0,041

5. Farinhas, féculas e massas	18,093	33,975	24,322	11,003	21,693	10,071
5.1 Farinhas	9,018	25,811	11,027	3,894	12,919	4,380
5.1.1 Farinha de mandioca	5,330	23,537	9,674	1,173	0,812	1,286
5.1.2 Farinha de rosca	0,061	0,032	0,027	0,080	0,109	0,025
5.1.3 Farinha de trigo	3,397	1,962	1,020	2,464	11,798	2,831
5.1.4 Farinha vitaminada	0,091	0,098	0,139	0,063	0,056	0,121
5.1.5 Outras	0,139	0,182	0,167	0,114	0,144	0,117
5.2 Féculas	4,340	4,123	8,704	2,421	2,577	2,269
5.2.1 Amido de milho	0,103	0,091	0,116	0,088	0,130	0,096
5.2.2 Creme de arroz	0,136	0,178	0,305	0,047	0,065	0,085
5.2.3 Creme de milho	0,204	0,093	0,650	0,027	0,006	0,014
5.2.4 Fécula de mandioca	0,774	1,564	1,442	0,358	0,299	0,654
5.2.5 Flocos de aveia	0,074	0,075	0,084	0,073	0,071	0,048
5.2.6 Flocos de milho	0,612	0,282	1,394	0,287	0,365	0,316
5.2.7 Flocos de outros cereais	0,123	0,142	0,144	0,114	0,116	0,094
5.2.8 Fubá de milho	2,303	1,692	4,562	1,410	1,514	0,961
5.2.9 Outras	0,011	0,005	0,008	0,016	0,011	0,000
5.3 Massas	4,735	4,041	4,591	4,688	6,198	3,422
5.3.1 Macarrão com ovos	1,065	0,573	0,407	1,395	1,859	0,669
5.3.2 Macarrão não especificado	2,747	2,898	3,286	2,346	3,067	2,171
5.3.3 Macarrão sem ovos	0,331	0,389	0,731	0,167	0,097	0,126
5.3.4 Massa de lasanha	0,151	0,067	0,062	0,196	0,252	0,134
5.3.5 Massa de pastel	0,143	0,042	0,038	0,161	0,385	0,069
5.3.6 Massa de pizza	0,179	0,056	0,053	0,225	0,371	0,160
5.3.7 Outras	0,119	0,016	0,014	0,197	0,168	0,093
6. Panificados	21,508	19,092	21,579	22,480	22,917	15,488
6.1 Pães	15,824	14,409	15,266	17,192	15,888	11,519
6.1.1 Pão caseiro	0,328	0,612	0,043	0,119	1,397	0,194
6.1.2 Pão de forma de padaria	0,098	0,085	0,039	0,047	0,382	0,073
6.1.3 Pão de forma industrializado	0,855	0,153	0,163	1,418	1,111	0,544
6.1.4 Pão de milho	0,118	0,075	0,176	0,065	0,212	0,064
6.1.5 Pão de queijo	0,185	0,184	0,043	0,236	0,164	0,488
6.1.6 Pão doce	0,890	0,471	0,604	1,155	1,072	0,571
6.1.7 Pão francês	12,529	12,261	13,260	13,540	10,103	8,994
6.1.8 Pão integral	0,191	0,095	0,118	0,173	0,434	0,201
6.1.9 Torrada	0,071	0,171	0,030	0,087	0,064	0,039
6.1.10 Outros	0,558	0,302	0,791	0,353	0,949	0,350
6.2 Bolos	0,890	0,537	0,694	0,829	1,832	0,511
6.3 Biscoitos, roscas, etc.	4,795	4,145	5,619	4,459	5,198	3,458
6.3.1 Biscoito doce	2,341	1,403	2,374	2,476	2,686	1,784
6.3.2 Biscoito não especificado	0,195	0,053	0,180	0,169	0,390	0,167
6.3.3 Biscoito salgado	1,996	2,431	2,910	1,541	1,687	1,212

6.3.4 Rosca doce	0,103	0,049	0,013	0,177	0,066	0,165
6.3.5 Rosca não especificada	0,123	0,135	0,125	0,060	0,296	0,123
6.3.6 Rosca salgada	0,019	0,072	0,010	0,017	0,020	0,001
6.3.7 Outros	0,019	0,001	0,007	0,020	0,053	0,006
7. Carnes	25,418	31,418	22,036	23,074	35,716	24,853
7.1 Carnes bovinas de primeira	6,073	7,626	4,869	6,088	7,033	7,016
7.1.1 Alcatra	0,866	0,977	0,385	1,066	1,127	0,925
7.1.2 Carne moída	0,351	0,381	0,183	0,345	0,732	0,250
7.1.3 Carne não especificada	2,540	3,915	3,106	1,735	2,477	3,599
7.1.4 Chã-de-dentro	0,645	0,575	0,363	0,858	0,633	0,613
7.1.5 Contrafilé	0,819	1,170	0,285	0,998	1,218	0,672
7.1.6 Filé mignon	0,133	0,127	0,057	0,149	0,243	0,115
7.1.7 Lagarto comum	0,234	0,095	0,093	0,354	0,125	0,462
7.1.8 Lagarto redondo	0,040	0,143	0,026	0,035	0,046	0,002
7.1.9 Patinho	0,444	0,244	0,371	0,548	0,432	0,378
7.2 Carnes bovinas de segunda	6,888	9,261	5,818	5,921	10,132	7,511
7.2.1 Acém	0,715	0,789	0,317	1,034	0,656	0,453
7.2.2 Capa de filé	0,112	0,098	0,031	0,141	0,144	0,209
7.2.3 Carne moída	0,822	0,949	0,205	0,922	1,699	0,747
7.2.4 Carne não especificada	2,455	3,970	3,431	1,201	3,405	2,344
7.2.5 Costela	1,464	1,562	1,001	1,243	2,580	2,197
7.2.6 Músculo	0,361	0,356	0,168	0,497	0,352	0,337
7.2.7 Pá	0,343	0,441	0,187	0,295	0,741	0,320
7.2.8 Peito	0,217	0,413	0,125	0,239	0,206	0,247
7.2.9 Outras	0,399	0,684	0,354	0,348	0,349	0,655
7.3 Carnes bovinas outras	4,074	6,792	6,053	2,041	4,699	3,885
7.3.1 Carne de hambúrger	0,220	0,055	0,130	0,326	0,226	0,121
7.3.2 Carne de sol	0,290	0,152	0,890	0,053	0,006	0,057
7.3.3 Carne moída não especificada	0,355	0,660	0,200	0,334	0,490	0,464
7.3.4 Carne não especificada	1,766	2,212	2,604	0,658	2,915	2,129
7.3.5 Carne-seca	0,482	1,063	1,059	0,202	0,058	0,062
7.3.6 Mocotó	0,070	0,106	0,126	0,048	0,025	0,030
7.3.7 Outras	0,892	2,544	1,045	0,419	0,979	1,023
7.4 Carnes suínas com osso e sem osso	2,314	1,828	1,240	2,213	5,036	2,164
7.4.1 Carré	0,317	0,068	0,062	0,480	0,575	0,128
7.4.2 Costela	0,262	0,049	0,069	0,399	0,396	0,189
7.4.3 Lombo	0,083	0,015	0,011	0,153	0,084	0,034
7.4.4 Pernil	0,301	0,021	0,041	0,482	0,493	0,184
7.4.5 Porco eviscerado	0,217	0,262	0,069	0,040	0,715	0,772
7.4.6 Outras	1,134	1,413	0,988	0,660	2,773	0,857
7.5 Carnes suínas outras	3,237	2,133	2,175	3,767	4,959	2,084

7.5.1 Cane salgada não especificada	0,095	0,066	0,106	0,104	0,090	0,047
7.5.2 Costela de porco salgada	0,043	0,029	0,038	0,056	0,041	0,004
7.5.3 Mortadela	0,827	0,815	0,668	0,731	1,599	0,467
7.5.4 Paio	0,012	0,001	0,003	0,020	0,001	0,033
7.5.5 Pé de porco salgado	0,032	0,003	0,009	0,058	0,024	0,015
7.5.6 Presunto	0,477	0,243	0,233	0,629	0,657	0,450
7.5.7 Salame	0,152	0,018	0,101	0,137	0,398	0,087
7.5.8 Salsicha comum	1,154	0,677	0,712	1,426	1,763	0,609
7.5.9 Toucinho fresco	0,191	0,062	0,113	0,307	0,093	0,164
7.5.10 Toucinho defumado	0,106	0,032	0,046	0,158	0,129	0,081
7.5.11 Outras	0,149	0,187	0,146	0,142	0,166	0,127
7.6 Carnes de outros animais	2,831	3,778	1,880	3,043	3,856	2,193
7.6.1 Carne de cabrito	0,108	0,021	0,369	0,001	0,009	0,004
7.6.2 Carne de carneiro	0,204	0,095	0,339	0,010	0,592	0,143
7.6.3 Linguiça	2,092	1,423	0,971	2,902	2,424	1,840
7.6.4 Outras	0,427	2,239	0,201	0,130	0,831	0,205
8. Vísceras	0,722	1,233	1,031	0,524	0,502	0,539
8.1 Vísceras bovinas	0,639	1,214	0,954	0,415	0,440	0,470
8.1.1 Bucho	0,072	0,354	0,036	0,044	0,084	0,030
8.1.2 Fígado	0,388	0,627	0,551	0,311	0,179	0,355
8.1.3 Língua	0,023	0,045	0,020	0,014	0,036	0,039
8.1.4 Outras	0,156	0,189	0,348	0,046	0,141	0,046
8.2 Vísceras suínas	0,071	0,016	0,048	0,105	0,054	0,065
8.3 Outras vísceras	0,012	0,003	0,029	0,004	0,009	0,004
9. Pescados	4,032	17,544	4,965	2,064	1,597	1,619
9.1 Pescados de água salgada	1,905	5,218	2,391	1,490	0,959	0,616
9.1.1 Anchova fresca	0,011	-	0,004	0,017	0,020	-
9.1.2 Bacalhau	0,074	0,012	0,076	0,115	0,015	0,013
9.1.3 Bagre fresco	0,056	0,544	0,031	0,006	0,002	-
9.1.4 Cação fresco	0,025	0,031	0,020	0,034	0,018	0,007
9.1.5 Camarão fresco	0,164	0,582	0,184	0,096	0,112	0,122
9.1.6 Corvina fresca	0,127	0,037	0,286	0,093	0,025	0,014
9.1.7 Meluza em filé congelado	0,060	0,001	0,047	0,084	0,065	0,027
9.1.8 Merluza em filé fresco	0,017	-	0,001	0,026	0,018	0,036
9.1.9 Parati fresco	0,013	0,156	-	-	-	-
9.1.10 Pescada em filé congelado	0,028	0,038	0,010	0,037	0,016	0,056
9.1.11 Pescada em filé fresco	0,019	0,005	0,004	0,036	0,010	0,005
9.1.12 Pescada fresca	0,255	1,795	0,251	0,090	0,009	0,003
9.1.13 Pescadinha fresca	0,023	0,024	0,057	0,012	-	0,000
9.1.14 Sardinha em conserva	0,146	0,200	0,168	0,130	0,154	0,078

9.1.15 Sardinha fresca	0,116	0,318	0,146	0,099	0,029	0,042
9.1.16 Tainha fresca	0,105	0,703	0,098	0,012	0,107	0,002
9.1.17 Outros pescados em filé congelado	0,125	0,017	0,083	0,175	0,137	0,093
9.1.18 Outros pescados em filé fresco	0,101	0,022	0,089	0,130	0,112	0,046
9.1.19 Outros pescados frescos	0,407	0,658	0,794	0,270	0,085	0,059
9.1.20 Outros pescados salgados	0,034	0,076	0,042	0,027	0,025	0,013
9.2 Pescados de água doce	1,571	10,945	1,607	0,310	0,397	0,642
9.2.1 Acará fresca	0,074	0,220	0,182	0,010	0,007	-
9.2.2 Acari fresco	0,032	0,244	0,012	0,021	0,002	-
9.2.3 Anujá fresco	0,039	0,254	0,029	0,020	0,003	0,024
9.2.4 Curimatã fresco	0,130	0,853	0,174	0,027	0,006	0,004
9.2.5 Dourada fresca	0,051	0,555	0,014	0,004	0,001	0,004
9.2.6 Jaraqui fresco	0,113	1,392	-	-	-	0,001
9.2.7 Lambari fresco	0,050	0,229	0,076	0,021	0,010	0,001
9.2.8 Mapará fresco	0,031	0,355	0,003	0,002	-	0,007
9.2.9 Piau fresco	0,036	0,189	0,057	0,003	-	0,044
9.2.10 Surubim fresco	0,057	0,515	0,017	0,006	0,011	0,086
9.2.11 Tambaqui fresco	0,147	1,125	0,185	-	-	0,054
9.2.12 Tilápia fresca	0,090	0,003	0,251	0,024	0,058	0,005
9.2.13 Traíra fresca	0,068	0,276	0,112	0,023	0,029	0,003
9.2.14 Tucunaré fresco	0,041	0,419	0,024	0,001	-	0,002
9.2.15 Outros pescados em filé congelado	0,053	0,201	0,030	0,033	0,064	0,068
9.2.16 Outros pescados em filé fresco	0,036	0,141	0,031	0,021	0,042	0,012
9.2.17 Outros pescados frescos	0,505	3,821	0,393	0,093	0,162	0,324
9.2.18 Outros pescados salgados	0,018	0,152	0,017	0,001	0,002	0,003
9.3 Pescados não especificados	0,556	1,381	0,967	0,265	0,240	0,362
9.3.1 Peixe em filé congelado	0,022	0,019	0,014	0,028	0,027	0,007
9.3.2 Peixe em filé fresco	0,008	0,011	0,008	0,004	0,014	0,010
9.3.3 Peixe fresco	0,508	1,292	0,905	0,228	0,194	0,345
9.3.4 Peixe salgado	0,019	0,058	0,040	0,005	0,005	-
10. Aves e ovos	16,419	23,135	17,834	14,168	18,203	12,908
10.1 Aves	13,202	19,804	14,522	11,261	13,986	10,397
10.1.1 Asa de frango	0,460	0,155	0,057	0,765	0,520	0,476
10.1.2 Carne de frango não especificada	0,957	0,672	1,247	0,654	1,693	0,426
10.1.3 Coxa de frango	1,587	0,650	0,658	1,667	3,966	1,029
10.1.4 Dorso de frango	0,137	0,099	0,170	0,088	0,239	0,136
10.1.5 Frango abatido (inteiro)	7,788	16,554	10,902	5,025	5,238	7,034
10.1.6 Frango vivo	0,241	0,630	0,380	0,092	0,255	0,105

10.1.7 Miúdos de frango	0,153	0,075	0,084	0,181	0,297	0,054
10.1.8 Peito de frango	1,523	0,703	0,802	2,326	1,329	0,979
10.1.9 Outras carnes de frango	0,169	0,047	0,082	0,248	0,219	0,080
10.1.10 Pato inteiro ou em cortes	0,016	0,105	0,008	0,002	0,019	0,024
10.1.11 Peru abatido	0,041	0,045	0,029	0,042	0,075	0,009
10.1.12 Peru em cortes	0,083	0,021	0,051	0,142	0,043	0,020
10.1.13 Outras	0,046	0,048	0,052	0,029	0,092	0,026
10.2 Ovos	3,217	3,331	3,312	2,907	4,217	2,512
10.2.1 Ovo de galinha	3,201	3,316	3,298	2,897	4,188	2,495
10.2.2 Outros	0,015	0,016	0,014	0,011	0,029	0,017
11. Laticínios	43,707	23,999	27,477	50,464	67,412	42,175
11.1 Leite e creme de leite	38,433	21,143	23,537	44,362	60,221	37,661
11.1.1 Creme de leite	0,384	0,272	0,204	0,414	0,712	0,385
11.1.2 Leite condensado	0,666	0,534	0,380	0,808	0,907	0,629
11.1.3 Leite de vaca fresco	9,792	11,804	12,858	5,671	14,178	10,737
11.1.4 Leite de vaca pasteurizado	25,641	6,017	7,517	35,698	43,062	24,831
11.1.5 Leite em pó desengordurado	0,110	0,122	0,199	0,080	0,058	0,036
11.1.6 Leite em pó integral	0,800	1,837	1,551	0,386	0,248	0,236
11.1.7 Leite em pó não especificado	0,083	0,201	0,151	0,036	0,036	0,054
11.1.8 Outros	0,956	0,355	0,678	1,270	1,021	0,754
11.2 Queijos e requeijão	2,154	0,843	1,549	2,667	2,797	1,708
11.2.1 Queijo minas	0,683	0,140	0,794	0,927	0,152	0,506
11.2.2 Queijo mozarela	0,653	0,322	0,316	0,885	0,817	0,655
11.2.3 Queijo não especificado	0,093	0,055	0,075	0,056	0,234	0,132
11.2.4 Queijo parmezão	0,062	0,015	0,026	0,092	0,078	0,047
11.2.5 Queijo prato	0,332	0,218	0,159	0,216	1,183	0,110
11.2.6 Outros queijos	0,085	0,027	0,047	0,116	0,123	0,044
11.2.7 Requeijão	0,246	0,067	0,132	0,374	0,212	0,215
11.3 Outros laticínios	3,120	2,013	2,391	3,436	4,393	2,806
11.3.1 Iogurte	2,051	1,424	1,549	2,302	2,620	2,102
11.3.2 Leite fermentado	0,718	0,160	0,439	0,839	1,330	0,504
11.3.3 Manteiga	0,273	0,410	0,357	0,269	0,103	0,163
11.3.4 Outros	0,078	0,020	0,047	0,026	0,340	0,037
12. Açúcares, doces e produtos de confeitaria	20,521	20,339	20,768	20,068	21,868	19,693
12.1 Açúcares	16,957	18,028	18,130	16,256	16,374	16,439
12.1.1 Açúcar cristal	8,038	7,841	6,356	8,470	8,386	11,588
12.1.2 Açúcar demerara	0,173	0,042	0,137	0,194	0,273	0,136
12.1.3 Açúcar não especificado	5,548	6,765	9,623	3,663	3,063	4,259
12.1.4 Açúcar refinado	3,160	3,364	1,979	3,885	4,609	0,425
12.1.5 Outros	0,038	0,017	0,034	0,044	0,042	0,030

12.2 Doces e produtos de confeitaria	2,606	1,486	2,029	2,734	4,128	2,306
12.2.1 Bombom	0,201	0,104	0,057	0,269	0,344	0,194
12.2.2 Chocolate em tablete	0,173	0,060	0,056	0,213	0,390	0,086
12.2.3 Doce a base de leite	0,159	0,047	0,095	0,163	0,341	0,151
12.2.4 Doce de fruta cristalizado	0,026	0,011	0,040	0,016	0,034	0,032
12.2.5 Doce de fruta em calda	0,084	0,030	0,015	0,087	0,239	0,082
12.2.6 Doce de fruta em pasta	0,257	0,235	0,315	0,219	0,256	0,284
12.2.7 Rapadura	0,121	0,053	0,293	0,040	0,083	0,070
12.2.8 Sorvete	0,687	0,294	0,237	0,944	1,071	0,620
12.2.9 Outros	0,896	0,652	0,920	0,783	1,370	0,787
12.3 Outros açúcares, doces e produtos de confeitaria	0,958	0,825	0,610	1,078	1,366	0,948
12.3.1 Chocolate em pó	0,688	0,542	0,339	0,868	0,938	0,663
12.3.2 Gelatina	0,081	0,026	0,014	0,110	0,156	0,082
12.3.3 Mel de abelha	0,048	0,029	0,048	0,042	0,080	0,038
12.3.4 Polpa de fruta	0,114	0,222	0,206	0,051	0,033	0,156
12.3.5 Outros	0,028	0,006	0,002	0,008	0,160	0,009
13. Sais e condimentos	5,437	5,626	4,522	5,304	7,192	6,033
13.1 Sais	2,478	3,519	2,597	1,859	2,998	3,394
13.1.1 Sal grosso	0,387	0,510	0,375	0,162	0,545	1,284
13.1.2 Sal refinado	2,085	3,007	2,222	1,688	2,446	2,103
13.1.3 Outros	0,006	0,002	0,000	0,010	0,007	0,006
13.2 Condimentos	2,959	2,107	1,925	3,445	4,194	2,639
13.2.1 Caldo de carne em tablete	0,034	0,015	0,028	0,044	0,028	0,032
13.2.2 Caldo de galinha em tablete	0,045	0,015	0,038	0,043	0,089	0,031
13.2.3 Outros caldos em tablete	0,048	0,022	0,032	0,059	0,064	0,051
13.2.4 Colorau	0,075	0,161	0,165	0,027	0,023	0,012
13.2.5 Fermento	0,063	0,021	0,008	0,060	0,195	0,072
13.2.6 Leite de coco	0,062	0,056	0,084	0,063	0,033	0,034
13.2.7 Maionese	0,381	0,189	0,120	0,464	0,802	0,291
13.2.8 Massa de tomate	0,665	0,347	0,353	0,794	0,971	0,877
13.2.9 Molho de tomate	0,634	0,160	0,227	1,060	0,567	0,415
13.2.10 Tempero misto	0,148	0,172	0,117	0,152	0,137	0,236
13.2.11 Vinagre de álcool	0,248	0,242	0,389	0,078	0,558	0,066
13.2.12 Vinagre de vinho	0,110	0,136	0,044	0,120	0,210	0,080
13.2.13 Vinagre não especificado	0,187	0,170	0,132	0,219	0,205	0,200
13.2.14 Outros	0,258	0,400	0,189	0,262	0,312	0,242
14. Óleos e gorduras	8,932	8,752	7,322	9,262	10,587	10,159
14.1 Óleos	7,104	7,126	5,503	7,555	8,137	8,622
14.1.1 Azeite de oliva	0,178	0,081	0,063	0,293	0,151	0,124

14.1.2 Óleo de girassol	0,141	0,154	0,058	0,166	0,215	0,155
14.1.3 Óleo de canola	0,064	0,010	0,010	0,098	0,110	0,053
14.1.4 Óleo de milho	0,126	0,059	0,082	0,166	0,174	0,036
14.1.5 Óleo de soja	6,342	6,561	5,054	6,688	6,849	8,082
14.1.6 Óleo não especificado	0,117	0,209	0,133	0,082	0,126	0,143
14.1.7 Outros	0,136	0,053	0,103	0,062	0,512	0,030
14.2 Gorduras	1,828	1,626	1,820	1,707	2,450	1,536
14.2.1 Banha de porco	0,135	0,028	0,010	0,068	0,596	0,201
14.2.2 Margarina vegetal	1,683	1,586	1,806	1,634	1,819	1,323
14.2.3 Outras	0,010	0,012	0,004	0,005	0,034	0,013
15. Bebidas e infusões	50,713	40,350	41,088	55,800	64,136	43,360
15.1 Bebidas alcoólicas	6,798	3,721	3,208	8,442	10,557	7,125
15.1.1 Aguardente de cana	0,188	0,120	0,230	0,159	0,230	0,180
15.1.2 Outras aguardentes	0,004	0,015	0,000	-	0,006	0,033
15.1.3 Cerveja	5,632	3,194	2,410	7,113	8,742	6,062
15.1.4 Vinho	0,731	0,297	0,426	0,830	1,317	0,652
15.1.5 Outras	0,243	0,094	0,143	0,339	0,262	0,198
15.2 Bebidas não alcoólicas	40,826	34,186	35,427	44,532	48,057	33,286
15.2.1 Água mineral	13,964	12,637	20,956	12,027	9,466	8,507
15.2.2 Refrigerante de cola	12,663	8,481	5,892	15,494	20,319	11,918
15.2.3 Refrigerante de guaraná	5,726	5,052	3,862	6,642	7,429	5,005
15.2.4 Refrigerante de laranja	1,546	1,401	1,341	1,574	2,220	0,988
15.2.5 Refrigerante de limão	0,786	0,202	0,288	1,035	1,526	0,444
15.2.6 Refrigerante de maçã	0,106	0,012	0,010	0,230	0,036	0,001
15.2.7 Refrigerante de uva	0,450	0,638	0,227	0,544	0,582	0,297
15.2.8 Bebida energética	0,061	0,023	0,017	0,082	0,110	0,055
15.2.9 Refrigerante não especificado	2,740	3,271	1,541	3,171	3,211	3,371
15.2.10 Outros refrigerantes	0,558	0,241	0,375	0,761	0,582	0,391
15.2.11 Suco de fruta em pó	0,391	0,433	0,213	0,403	0,672	0,398
15.2.12 Suco de fruta envasado	1,482	1,092	0,623	2,094	1,498	1,675
15.2.13 Outras	0,355	0,702	0,082	0,474	0,406	0,235
15.3 Cafés	2,590	2,388	2,434	2,725	2,628	2,560
15.3.1 Café moído	2,405	2,161	2,223	2,624	2,245	2,434
15.3.2 Café solúvel	0,146	0,101	0,160	0,083	0,362	0,073
15.3.3 Outros	0,039	0,126	0,051	0,019	0,021	0,053
15.4 Chás	0,500	0,054	0,018	0,100	2,894	0,389
15.4.1 Chá-mate	0,482	0,051	0,005	0,084	2,855	0,380
15.4.3 Outros	0,017	0,003	0,013	0,017	0,038	0,009

16. Alimentos preparados e misturas industriais	3,506	3,112	1,887	4,270	4,820	3,187
16.1 Alimentos preparados	3,214	2,879	1,661	3,964	4,466	2,768
16.1.1 Alimento congelado	0,065	0,010	0,009	0,108	0,099	0,026
16.1.2 Batata frita	0,103	0,050	0,024	0,148	0,164	0,090
16.1.3 Carne assada	0,119	0,198	0,046	0,106	0,270	0,089
16.1.4 Frango assado ou defumado	0,736	0,857	0,453	0,916	0,701	0,737
16.1.5 Frango empanado	0,174	0,119	0,077	0,188	0,365	0,150
16.1.6 Massa	0,517	0,193	0,162	0,811	0,568	0,450
16.1.7 Refeição	0,680	0,870	0,582	0,624	0,930	0,674
16.1.8 Salgadinho	0,258	0,138	0,096	0,318	0,499	0,195
16.1.9 Sanduíche	0,109	0,035	0,030	0,172	0,146	0,058
16.1.10 Outros	0,453	0,409	0,183	0,575	0,723	0,299
16.2 Misturas industriais	0,293	0,233	0,226	0,306	0,354	0,419
16.2.1 Mistura para bolo	0,265	0,206	0,199	0,290	0,289	0,398
16.2.2 Outras	0,027	0,027	0,027	0,016	0,065	0,021
17. Outros produtos	0,040	0,114	0,054	0,031	0,006	0,021

Nota:
1 - O termo família está sendo utilizado para indicar a unidade de investigação da pesquisa: "Unidade de Consumo".
2 - As quantidades de produtos adquiridos na forma líquida foram transformadas em Kg, considerando-se volume igual a peso.
3 - A categoria **Até 830** inclui as famílias sem rendimento.
Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares

Referências Bibliográficas

ARRUDA, Marcos. *Criando a rede de trocas solidárias do rio de janeiro*. Acessível em: http://www.socioeco.org/por/fichas.html

ASTI, A. L. *Comércio Justo e o Caso do Algodão*. Dissertação de Mestrado. Rio de Janeiro, UFR-RJ, 2007.

BALLOU, R. *Logística empresarial.* São Paulo, Atlas, 1999.

_____. *Logística empresarial: transportes, administração de materiais e distribuição física.* São Paulo: Atlas, 1993

BOWERSOX, D. *Logística empresarial: o processo de integração da cadeia de suprimento.* São Paulo: Atlas, 2001.

CAMPOS, Vicente Falconi. *Gerenciamento da rotina do trabalho dia-a-dia.* Belo Horizonte: INDG 2004.

CÊRA, Kristiane e ESCRIVÃO FILHO, Edmundo. *Particularidades de gestão da pequena empresa: condicionantes ambientais, organizacionais e comportamentais do dirigente*. In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 3., 2003, Brasília. Anais... Brasília: UEM/UEL/UnB, 2003, p. 796-812.

CIDAC. *Comercio Justo*. Acessível em: http://www.cidac.pt/CJ.html .Disponível em: 20/05/2009

COSTA, Fernando Nogueira. *Rendimento Médio Mensal das Famílias*. Fonte: http://fernandonogueiracosta.wordpress.com/2010/06/28/rendimento-medio-mensal-das-familias-brasileiras/

COTERA, F. & SIMONCELLI-BOUARQUE, E. Manual Sobre Comércio Justo. Módulo 4. El Comércio Justo y el Consumo Ético. Lima, GRESP, s.d.p.

FACES DO BRASIL. *O Comércio Justo e Solidário no Brasil*. Rio de janeiro, Faces do Brasil, 2008.

FERNANDES, Djair Roberto. *Uma contribuição sobre a construção de indicadores e sua importância para a gestão empresarial*. Rev. FAE, Curitiba, v.7, n.1, p.3-18, jan./jun. 2004, p. 6

FUNDAÇÃO PARA O PREMIO NACIONAL DE QUALIDADE. *Planejamento do Sistema de Medição do Desempenho Global*.

GAIGER, Luiz Inácio. *Aspectos da gestão nos empreendimentos econômicos solidários*. V Workshop Empresa, Empresários e Sociedade. Mesa Redonda 07: Empresas e os projetos de economia alternativa. PUCRS – 02 a 05 de maio de 2006. Acessível em: www.ecosol.org.br/arq/gestaopuc.ppt

I Conferência Nacional de Economia Solidária – Brasília, 26 à 29 de junho de 2006 - "*Economia Solidária como Estratégia e Política de Desenvolvimento*" Acessível em: http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/TxtComplementar_ConfNacEconSolidaria_Anais.pdf

JOHNSON, P. W. (Org.). *Comércio Justo e Solidário*. São Paulo, Instituto Pólis, 2004.

MANCE, E.A. *Comércio Justo e Solidário.* Caderno 1. Serie Trocando Ideias. Brasília: IMS, 2010

_____. *Estratégias para Comercialização Solidária – Pontos Fixos e Marcas.* Caderno 2. Serie Trocando Ideias. Brasília: IMS, 2010

_____.*Consumo e Economia Solidária.* Caderno 3. Serie Trocando Ideias. Brasília: IMS, 2010

_____. *Desenvolvimento Sustentável e Economia Solidária*. Caderno 4. Serie Trocando Ideias. Brasília: IMS, 2010

_____. *Como participar do Comércio Justo e Solidário Internacional*. In Como Organizar Redes Solidárias, DP&A, Fase, IFiL, 2003.

_____. *A revolução das redes.* Petrópolis: Vozes, 1999.

_____. *Constelação Solidarius – As Fendas do Capitalismo e sua Superação Sistêmica*. Passo Fundo. Instituto Superior de Filosofia Berthier. 2008, p. 126 s.

_____. *Curso Como Projetar e Monitorar Redes de Economia Solidária*. Solidarius.net, 2010

_____. *Fome Zero e Economia Solidária*. Curitiba, IFIL, 2004, 193 a 205. Foi aqui adaptada para o curso.

_____. *Redes de Colaboração Solidária*. Verbete do dicionário A Outra Economia., organizado por Antonio Davi Cattani.

_____. *Como organizar redes solidárias*, Petrópolis: DP&A,FASE, IFIL, 2003.

_____. "*A Potencialidade da Produção sob Demanda para o Desenvolvimento Sustentável*". In: Fome Zero e Economia Solidária. Curitiba, IFiL, 2003, p. 181ss

_____. "*Cadeias produtivas Solidárias*" in Antonio Davi CATTANI (Org) . A Outra Economia, Porto Alegre, Veraz Editores, 2003, p. 26-28

_____. "*Conectando Pequenos Projetos Produtivos em Rede*". In: A Revolução das Redes. Vozes, Petropolis, 1999, p. 110-131

_____. "*Consumo Solidário*". In: CATTANI, Antonio Davi (org.). A Outra Economia. Porto Alegre, Veraz Editores, 2003

_____. "*Consumo Solidário*". In: CATTANI, Antonio Davi (org.). A Outra Economia. Porto Alegre, Veraz Editores, 2003

_____. "*Diagnósticos de Consumo e Produção Visando a Organização de Arranjos Sócio-Produtivos Sustentáveis e Redes Econômicas Solidárias*". In: Fome Zero e Economia Solidária. Curitiba, IFiL, 2003, p. 188ss

_____. "*Fluxos de Valor e Cadeia Produtiva*". In: A Revolução das Redes. Vozes, Petropolis, 1999, p. 132-156

_____. "*Fluxos Econômicos em Redes Solidarias*". In: CATTANI, Antonio Davi (org.). A Outra Economia. Porto Alegre, Veraz Editores, 2003, p.164-173

_____. "*Realimentação de Excedentes em Redes Solidárias*" in Como Organizar Redes Solidárias, p.71-79;

_____. "*Sistema de Intercâmbios Solidarius*". In: Constelação Solidarius: as fendas do capitalismo e sua superação sistêmica. IFiL, IFIBE, 2008, p.125-144

_____. *Como Montar um microempreendimento: organização e gestão financeira*. In: Como Organizar Redes Solidárias. Rio de Janeiro. DP&A, FASE, IFiL, 2003.

MARTINS, Juliano Rodrigues e GASPARIN, Leandro. *Logística Solidária* – São Paulo: Scortecci, 2005.

MARTINS, Juliano Rodrigues. "*Considerações acerca da metodologia de elaboração de Planos territoriais de Cadeias produtivas (PTCP) utilizada pela SDT/MDA*"

MÓ-DE-VIDA & IMVF. *Anauá: a outra margem do Comércio Justo*. Disponível em: http://www.modevida.com/downloads/FolhetoAnaua.pdf . Acessível em: 20/05/2009

PARAHALAD, C. K. *A riqueza na base da pirâmide*. Porto Alegre: Bookman, 2005.

PENNO, Luiz Fernando Lupinacci. *A empresa em rede sob a ótica das interações*. RAE- eletrônica, Volume 1, Número 2, jul-dez/2002. Acessível em: http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1676-56482002000200015&script=sci_arttext

PEREIRA, Jorge Luiz da Rocha. *Gestão de negócios: seis instrumentos para a tomada de decisões*. Acessível em http://www.sebraesp.com.br/PortalSebraeSP/Biblioteca/Setores/Multissetorial/Paginas/gestao_negocios_seis_instrumentos_tomada_decisoes.aspx

PISTELI, R. & ZERBINI, F. *O Comércio Ético e Solidário no Brasil*. Rio de janeiro, Faces do Brasil, 2004.

POCHMANN, Márcio e AMORIM, Ricardo (org.) *Atlas da exclusão social no Brasil.* São Paulo: Cortez, 2003

PRIMAVERA, Heloísa. *Como formar un primer club de trueque pensando en la economia global*. Acessível em: http://www3.plala.or.jp/mig/howto-es.html

REDE ECJ. *Abrindo Espaço por um Comércio Justo*. Barcelona, Maio de 2006. 4as Jornadas de Comércio Justo e Consumo Responsável.
SANTANA, J. Como Planejar sua Empresa. Brasília, Sebrae, 1993.
SDT/MDA. *Documento de Dinamização Econômica – 02. Planejamento territorial – Guia para elaboração dos Planos de cadeias Produtivas*
SEPLAN. "*PIB brasileiro cresceu 7,5% em 2010, maior crescimento desde 1986*". http://www.seplan.go.gov.br/sepin/viewrele.asp?cd_assunto=9&cd_anomes=201034
SENAES. *Atlas da Economia Solidária no Brasil.* (2005). Brasília: MTE
SINGER, Paul I. *Introdução à Economia Solidária*. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2002.
SOLIDARIUS. *Diagnósticos de Rede – Menu de Ajuda*. Http://solidarius.com.br/ajuda

Perfis de Empreendimentos para Atividades Didáticas

PE&GN. "Confecções de Malhas". *Pequenas Empresas - Grandes Negócios.* Ano V, N. 7, maio de 1995, p.171-175;
_____ . "Fábrica de Blocos". *Pequenas Empresas - Grandes Negócios.* Ano V, N. 7, maio de 1995, p.133-136;
_____ . "Marcenaria". *Pequenas Empresas - Grandes Negócios.* Ano V, N. 7, maio de 1995, p.142-145; SEBRAE. *Como Montar Marcenaria*. Brasília, Ed. SEBRAE, 1996;
_____ . "Monte a sua Rotisseria". *Pequenas Empresas - Grandes Negócios.* Ano V, N. 7, maio de 1995, p. 84-87;
_____ . "O Potencial das Avícolas". *Pequenas Empresas - Grandes Negócios.* Ano V, N. 7, maio de 1995, p.74-78
_____ . "Produção de Sabão". *Pequenas Empresas - Grandes Negócios.* Ano V, N. 7, maio de 1995, p.110-113;
SEBRAE. Biscoitos caseiros não industrializados. Relatório Completo http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/D299EC3EAB7D921E8325753E005DBF8E/$File/NT0003DB02.pdf
_____. *Como Montar Fábrica de Sabão em Barra.* Ed. SEBRAE, 2ª ed.,1994;
_____. *Como Montar Fábrica de Temperos*. Brasília, Ed. SEBRAE, 2ª ed.,1994;
_____. *Como Montar Indústria de Coletores de Energia Solar.* Ed. SEBRAE, 1994

SEBRAE-PR. *Casa de Massas Caseiras*. Curitiba, SEBRAE-PR, 1995;
_____. *Panificadora*. Curitiba, SEBRAE-PR, 1995;
SEBRAE-SP. *Como Montar Uma Fábrica de Compotas e Geléias*. São Paulo, SEBRAE-SP, 1997;

_____. Como Montar uma Fábrica de Compotas e Geléias.. São Paulo, Sebrae, 1997.

_____. *Como Montar Uma Farmácia e Drograria.* São Paulo, SEBRAE-SP, 1996
_____. *Como Montar Uma Indústria de Produtos de Higiene e Limpeza*. São Paulo, SEBRAE-SP, 1997;
_____. *Como Montar Uma Reciclagem de Papel.* São Paulo, 2ª ed, SEBRAE-SP, 1996;

Ministério do
Desenvolvimento Agrário

Instituto de Filosofia da Libertação

Curso de Formação

Economia Solidária e Logística de Redes Colaborativas Solidárias

- Materiais de Apoio

Volume 3

Ferramentas de Tecnologia da Informação para Redes Colaborativas Solidárias

Curitiba - 2011

IFIL - Instituto de Filosofia da Libertação.
Economia Solidária e Logística de Redes Colaborativas Solidárias ©
Copysol 2011 – Euclides André Mance

Reprodução de Texto para Curso:
Convênio IFIL – MDA: n. 726.298/2009
Contrato de Repasse: n. 0310270-24/2009/MDA/Caixa

Dados para Catalogação

MANCE, Euclides André. (org.)
Economia Solidária e Logística de Redes
Colaborativas Solidárias – Volume 3: Ferramentas
de Tecnologia da Informação para Redes
Colaborativas Solidárias

Apresentação

Neste Terceiro Volume do Caderno de Textos de apoio para o curso de capacitação sobre ***Economia Solidária e Logística de Redes Colaborativas Solidárias***, organizados pelo IFIL em convênio com o MDA, incluímos um manual de utilização de ferramentas de TI para redes colaborativas de economia solidária, disponibilizadas por solidarius.net. Distribuído sob o regime copysol, ele pode ser livremente reproduzido para fins não comerciais nos termos da licença.

Curitiba, junho de 2011

Euclides André Mance
Coordenador Geral do IFIL

Euclides André Mance

O Portal Solidarius

Tecnologia da Informação para Economia Solidária

Edições Solidarius

O Portal Solidarius - Guia do Usuário

Edições Solidarius

Copysol 2010 © Euclides André Mance

A reprodução total ou parcial desta obra, por qualquer meio ou processo, seja reprográfico, fotográfico, eletrônico, gráfico, microfilmagem, etc., pode ser feita apenas por empreendimentos e organizações de economia solidária ou por entidades do setor público (estatal ou não-estatal), após autorização expressa e específica do titular do copysol, tendo em vista fortalecer o conjunto das organizações de economia solidária.

Capa

Elaborada por Euclides A. Mance

Praticando a Economia Solidária

Nós construímos um Mundo Melhor!

Dados para Catalogação

Mance, Euclides André.

O Portal Solidarius - Tecnologia da Informação para Economia Solidária
Curitiba, Solidarius Brasil, 2010, p. 69

Euclides André Mance

O Portal Solidarius

Tecnologia da Informação para Economia Solidária

Guia do Usuário

Edições Solidarius

Curitiba

2010

Sumário

Introdução

1. Eu também quero entrar!
   - Idioma, Acesso, Registro, Login e Senha

2. Encontrar e ser Encontrado!
   - Como divulgar e localizar Empreendimentos, Organizações, Produtos e Serviços da Economia Solidária

3. Sustentabilidade: Sem ela tudo se perde!
   - Como elaborar Planos de Sustentabilidade para Empreendimentos Solidários

4. Redes Colaborativas de Economia Solidária
   - Como organizar Redes e Cadeias Produtivas de Economia Solidária.

5. O Comércio Eletrônico Solidário
   - Comprando, Vendendo e Intercambiando Solidariamente.

6. Créditos Solidarius
   - Os Intercâmbios Solidários de uma Nova Economia

7. O Painel de Controle do Solidarius
   - Gerenciando seu uso do sistema com a facilidade de dois cliques.

8. Suporte e Comunicação
   - Contatando a Equipe Técnica do Portal e Colaborando no seu Desenvolvimento.

Anexos

Índice

Introdução

Neste Guia do Usuário você encontrará todas as informações necessárias para tirar o melhor proveito das ferramentas de Tecnologia da Informação do Portal Solidarius.

Ele está dividido em oito capítulos que tratam dos seguintes assuntos:

- acesso ao sistema,
- divulgação e localização de empreendimentos, produtos e serviços da economia solidária;
- projetos de sustentabilidade de empreendimentos econômicos;
- redes colaborativas de economia solidária;
- comercialização eletrônica;
- sistema de intercâmbios solidarius;
- usando o painel de controle;
- suporte e comunicação com a equipe técnica do portal.

Antes de mais nada, é importante saber que a empresa Solidarius – Soluções para Redes Solidárias Ltda., responsável por esse portal é um empreendimento de economia solidária. Por ser uma empresa de economia solidária ela conhece por dentro os reais desafios que a economia solidária enfrenta e colabora na sua superação de maneira criativa, simples e inovadora, como você poderá ver nesse manual. As áreas de concentração desse empreendimento são: Pesquisa e Desenvolvimento, Provimento de Tecnologia da Informação, Educação e Consultoria.

As ferramentas de Tecnologia da Informação disponibilizadas no Portal Solidarius.net são de uso gratuito. Saiba mais consultando os termos de uso do serviço.

1. Eu também quero entrar!

- *Idioma, Acesso, Registro, Login e Senha*

Então vamos começar do princípio, para resolver todas as dúvidas.

1.1. Selecionando o Idioma

Quando você abre a página www.solidarius.net ou www.solidarius.com.br você vê no canto superior direito alguns links. Clique no botão de idiomas, para escolher seu idioma preferido de interface.

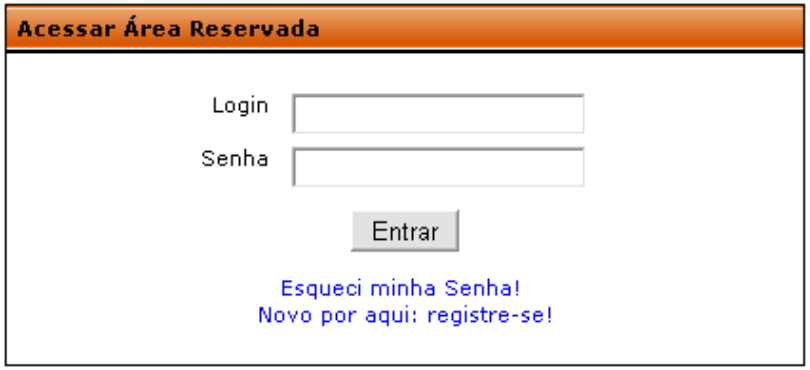
1.2 Como fazer o Cadastro e Validar a sua Conta de Acesso

4. Clique em **Registre-se**
5. Preencha o cadastro. Cuidado para não errar seu correio eletrônico.
6. Se estiver de acordo com os Termos de Uso do Serviço, a Política de Privacidade clique em **Aceito**.
7. Será enviado um código de validação para o correio eletrônico que você indicou.
8. Abra a página de Login. Entre com o LOGIN e a SENHA que você cadastrou. Clique em **Entrar**
9. Indique o Código de Validação que você recebeu por email e clique em **Entrar**

Pronto! Você já entrou! Lembre-se que alguns filtros anti-spam bloqueiam o recebimento de e-mails automáticos. Se você não recebeu o código de validação de sua conta, clique em **Fale Conosco** e solicite à Equipe do Solidarius a validação de sua conta.

1.3 Esqueci a minha senha!

Se você esqueceu a sua senha, faça o seguinte:



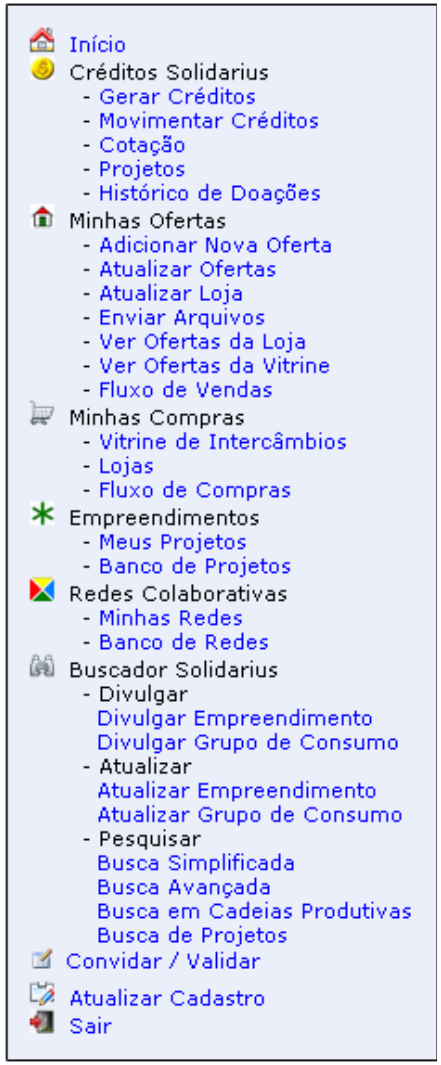
6. Na página inicial clique em **Esqueci minha senha!**
7. Indique o seu login e clique em **Enviar**.
8. Será enviada uma mensagem automática para seu email com uma senha alternativa para acessar a sua conta.

Se você não receber a mensagem automática com a senha alternativa em razão dos filtros de anti-spam, o procedimento é o mesmo: clique em **Fale Conosco** e solicite a solução do problema.

1.4 Estou logado! E agora?

Quando você está logado no Solidarius, terá o seu painel de controle na área central da tela com dados de seu uso do sistema e o menu de opções ao lado esquerdo.

Nas seções a seguir vamos explicar como utilizar todos os recursos do Solidarius sempre partindo deste menu inicial.



Por exemplo:

1.5 Atualizar seu Cadastro

Para atualizar seu cadastro:

1. *Clique em **Atualizar Cadastro***
2. *Atualize seus dados.*
3. *Clique em **Atualizar***

O ponto de partida será sempre esse menu inicial. Neste caso, *Atualizar Cadastro* é o penúltimo link do menu.

Na parte final deste guia, por sua vez, vamos explicar os vários detalhes interessantes do **Painel de Controle**, que permitem acesso direto a muitos recursos específicos, facilitando ainda mais a sua utilização do Solidarius.

1.6 Convidar Novos Participantes

Para convidar novos participantes a ingressarem no Solidarius, faça o seguinte:

7. Clique em **Convidar / Validar**
8. Indique um endereço de email por linha
9. Clique em enviar

A pessoa receberá um email e ao clicar no link terá a possibilidade de completar o próprio cadastro e confirmar sua inscrição no Solidarius.

Sobre o convite e validação de novos participantes na Comunidade de Intercâmbios Solidarius, que utiliza créditos solidarius para intercambiar produtos e serviços entre si, veja neste manual a seção referente a Créditos Solidarius.

2. Encontrar e ser Encontrado!

- Como divulgar e localizar Empreendimentos, Organizações, Produtos e Serviços da Economia Solidária

Para divulgar ou encontrar empreendimentos, produtos e serviços de economia solidária, o Solidarius tem a uma ferramenta bastante simplificada: o Buscador Solidarius.

2.1 Divulgar um Empreendimento

Para divulgar um empreendimento no Buscador, faça o seguinte:

1. Clique em **Divulgar Empreendimento**
2. Preencha os dados de cadastro do empreendimento.
3. Clique em **Adicionar Empreendimento**.

Pronto! Está feito!

Como *Endereço do Banner* você deve incluir o link da imagem ou logomarca que você quer que apareça associada ao empreendimento. Por sua vez, nos campos *Página Web* e *Endereço da Loja Virtual* você deve incluir o link para cada uma delas.

Se você não tem loja virtual nem página web, pode usar o Solidarius para hospedar gratuitamente as duas. Veja a seção **Enviar Arquivos**, para saber como usar esse recurso.

Os dados indicados do empreendimento que você informa são introduzidos imediatamente no sistema de busca. Porém, eles aparecerão como informação não confirmada. Após a confirmação das informações pela Rede de Economia Solidária da qual o empreendimento faça parte, aparecerá na coluna **Validação** a entidade que validou a informação. Caso a Rede não seja indicada ou não haja um moderador da rede habilitado no Solidarius para validar os dados informados, a moderação poderá ser feita pela Equipe do Solidarius.

Quando você adiciona um empreendimento ao Buscador e inclui uma imagem dele, como uma logo, banner ou fotografia, ele também passa a ser exibido periodicamente na página inicial do Solidarius.

2.2 Divulgar Iniciativa de Consumo

1. Clique em **Divulgar Grupo de Consumo**
2. Preencha os dados de cadastro da iniciativa de consumo.
3. Clique em **Salvar Alterações**.

A validação das informações segue o procedimento informado no item anterior.

2.3 Atualizar Dados de Empreendimentos ou Grupos de Consumo Divulgados no Buscador

Para atualizar dados de empreendimentos e grupos de consumo já divulgados no Buscador, faça o seguinte.

1. Clique em **Atualizar Empreendimento** ou **Atualizar Grupo de Consumo**. Serão apresentados todos os empreendimentos ou grupos de consumo que você apresentou e foram incluídos no Buscador.
2. Clique no botão **Editar**, correspondente ao empreendimento ou grupo de consumo que você deseja atualizar.
3. Atualize os dados.
4. Clique em **Salvar Alterações**.

As alterações serão realizadas imediatamente. O campo correspondente a quem valida a informação, entretanto, será apagado. Ele somente pode ser editado pela Equipe do Solidarius ou pelo próprio validador, caso esteja habilitado no sistema para tanto.

2.3 Excluir Empreendimento ou Iniciativa de Consumo

Você pode excluir os empreendimentos ou iniciativas de consumo que você indicou e foram incorporados na base pública de divulgação do Buscador Solidarius.

1. Clique em **Atualizar Empreendimento** ou **Atualizar Iniciativa de Consumo**. Serão listados os empreendimentos e iniciativas de consumo que você apresentou e foram incluídos na base pública do Buscador.
2. Clique no botão **Apagar**, correspondente ao empreendimento ou à iniciativa de consumo que você deseja excluir.

Atenção: essa operação não poderá ser revertida!

2.4 Pesquisando a Base de Dados do Buscador

Há quatro níveis de profundidade para as buscas.

a) Busca Simplificada: responde quem oferece um produto ou serviço.

1. Clique em **Busca Simplificada**.
2. Indique o produto ou serviço que você procura.
3. Clique em **Pesquisar**.

b) Busca Avançada: é uma pesquisa refinada que permite cruzar diversas chaves de busca tornando mais específicos os resultados.

1. Clique em **Busca Avançada**.
2. Indique as chaves de busca que desejar, tais como o setor do empreendimento (produção, comércio ou serviço), os Produtos e Serviços, Insumos ou Resíduos que você deseja encontrar, bem como o nome do empreendimento, país, Município ou Bairro.
3. Clique em **Pesquisar**.

Você pode cruzar quantas chaves de busca quiser.

c) Busca em Cadeias Produtivas. A pesquisa por cadeia produtiva dos empreendimentos divulgados no Buscador dá como resultado todos os empreendimentos que oferecem, compram, consomem ou descartam um determinado item (produto, serviço, insumo ou resíduo).

Você pode refinar a pesquisa por diversas chaves territoriais.

1. Clique em **Busca em Cadeias Produtivas**.
2. Indique as chaves de consulta que desejar.
3. Clique em **Pesquisar**.

No módulo de Fluxos de Rede, que veremos posteriormente, é feito um diagnóstico de cadeias produtivas muito mais detalhado, considerando-se os empreendimentos de cada rede em particular que tenham feito seus planos de viabilidade, como será explicado posteriormente.

d) Busca de Projetos

A pesquisa por projetos resulta em projetos de empreendimentos com Planos de Sustentabilidade detalhados, que foram disponibilizados na base pública de projetos pelos usuários do Solidarius. Esses projetos podem ser tomados como referência para a elaboração de novos Planos de Sustentabilidade, atualizados à sua realidade específica.

Você pode refinar a pesquisa desses projetos por diversas chaves busca relacionadas a produtos, insumos, investimentos, etc.

1. Clique em **Busca de Projetos**.
2. Indique as chaves de consulta que desejar.
3. Clique em **Pesquisar**.
4.

Esses projetos estão incluídos no **Banco de Projetos** do Solidarius e não na base de divulgação de empreendimentos

.

3. Sustentabilidade:

Sem ela tudo se perde!

- Como elaborar Planos de Sustentabilidade para Empreendimentos Solidários

---

O Solidarius possui ferramentas para a elaboração de planos de sustentabilidade com muita praticidade. A diferença com os Planos de Negócio é que os Planos de Sustentabilidade consideram não apenas a sustentabilidade econômica, mas também ecológica e social. A qualidade do plano depende da qualidade da informação com a qual você alimenta o programa. Para que você tenha uma ideia do detalhamento de um Plano de Sustentabilidade, copie um Plano do Banco de Projetos e experimente editá-lo.

3.1 Como utilizar o Banco de Projetos

O Banco de Projetos disponibiliza planos de viabilidade de empreendimentos nos setores de produção, comercio e serviço. Apresenta igualmente perfis de grupos e classes de consumidores.

Você pode copiar esses planos de sustentabilidade para sua pasta Meus Projetos e alterá-los conforme suas necessidades.

Você pode também publicar os planos de sustentabilidade elaborados por você mesmo, disponibilizando-os neste Banco de Projetos para os demais usuários.

Para visualizar os projetos disponibilizados:

1. Clique em **Banco de Projetos**

3.2 Visualizar um Plano de Sustentabilidade já publicado

Para ver o Plano de Sustentabilidade de algum projeto, bastam dois cliques:

1. Clique em **Banco de Projetos**
2. Clique sobre o nome do projeto que deseja visualizar

3.3 Copiar um Plano de Sustentabilidade já publicado

Se você viu o projeto, gostou e quer copiá-lo para ajustá-lo à sua realidade, faça o seguinte:

1. Clique em **Banco de Projetos**
2. Clique sobre o ícone do respectivo projeto na coluna **Copiar**
3. Indique o nome que será dado ao arquivo copiado
4. Clique em **Criar**

Pronto! O arquivo já foi copiado na pasta Meus Projetos com o nome que você indicou. Caso já exista um arquivo com esse nome, será solicitado que você indique um nome diferente.

3.4 Gerenciando os seus Projetos de Sustentabilidade

Na seção Meus Projetos você poderá criar, editar, visualizar, re-nomear, copiar, compartilhar, publicar e excluir projetos de sustentabilidade de empreendimentos. Para acessá-los basta um clique:

5. Clique em **Meus Projetos**

3.5 Criar um novo projeto

Para começar a elaborar um Plano de Sustentabilidade de Empreendimento Econômico Solidário, você deve ajustar um projeto já existente que você copia do Banco de Projetos ou criar um novo projeto a partir do zero. Nesse caso:

1. Clique em **Meus Projetos**
2. No campo **Novo Projeto**, que fica localizado no final da lista de seus projetos, indique o nome do projeto a ser criado.

3. Selecione o setor do novo projeto: consumo, produção, comercialização ou serviço
4. Clique em **Criar**

Pronto! O arquivo foi criado na pasta Meus Projetos. Caso já exista um arquivo com esse nome, será solicitado que você indique um nome diferente. Uma vez criado o arquivo, você deverá abri-lo, para editar o seu conteúdo

3.6 Abrir um Projeto de Viabilidade para Editá-lo

Para editar um projeto que você copiou ou que você criou a partir do zero, faça o seguinte:

1. Clique em **Meus Projetos**
2. Clique sobre a pasta correspondente ao projeto na coluna **Abrir**.

Quando o arquivo é aberto, são exibidas treze entradas de dados para a elaboração do Plano de Viabilidade do Novo Projeto. Mais à frente veremos detalhadamente cada uma dessas entradas e como elaborar um Plano de Sustentabilidade usando essa poderosa ferramenta do Solidarius.

3.7 Visualizar um projeto da pasta Meus Projetos

Para visualizar um projeto que esteja na pasta meus projetos, faça o seguinte:

1. Clique em **Meus Projetos**
2. Clique sobre o nome do projeto que deseja visualizar

3.8 Renomear um Projeto da Pasta Meus Projetos

Para renomear um projeto, faça o seguinte:

1. Clique em **Meus Projetos**
2. Clique no ícone correspondente ao projeto na coluna **Renomear**.
3. Indique o novo nome para projeto
4. Clique em **Criar**

O arquivo será renomeado. Caso já exista um arquivo com esse nome, será solicitado que você indique um nome diferente.

3.9 Copiar um Projeto da Pasta Meus Projetos

1. Clique em **Meus Projetos**
2. Clique no ícone correspondente ao projeto na coluna **copiar**.
3. Indique o nome para a cópia do projeto
4. Clique em **Criar**

O arquivo será copiado na pasta Meus Projetos. Caso já exista um arquivo com esse nome, será solicitado que você indique um nome diferente.

3.10 Compartilhar um Projeto de Sustentabilidade com um Número Restrito de Parceiros

Você pode compartilhar cada projeto seu com os parceiros que você indicar.

Se o seu Projeto/Empreendimento está integrado em uma rede colaborativa, você deve informar quem terá acesso aos dados de seu projeto, para que ele possa ser incluído nos diagnósticos da rede em que ele está integrado. Do contrário, a rede não poderá ter acesso aos seus dados.

O compartilhamento permite apenas a visualização de seu projeto pelo parceiro que você habilita e a inclusão do projeto em diagnósticos de rede, mas ninguém poderá editar o seu projeto.

Para compartilhar um projeto com um ou mais parceiros, proceda do seguinte modo:

1. Clique em **Meus Projetos**
2. Clique sobre o ícone correspondente ao projeto na coluna **compartilhar**
3. Adicione um parceiro por linha, indicando somente o login do parceiro.
4. Uma vez adicionados os parceiros clique em **Prosseguir**, para concluir a operação.

Somente os parceiros que você adicionar terão acesso aos dados de seus projeto.

3.11 Desabilitar o Compartilhamento de um Projeto

Para desabilitar o compartilhamento de um projeto, proceda do seguinte modo:

1. Clique em **Meus Projetos**
2. Clique sobre o ícone correspondente ao projeto na coluna **compartilhar**. Serão exibidos todos os parceiros com os quais o projeto está sendo compartilhado.
3. Clique no ícone correspondente à coluna **excluir**, referente ao parceiro que você deseja excluir do acesso ao projeto. A exclusão é realizada imediatamente.

3.12 Publicar um Projeto de Sustentabilidade de Empreendimento

Você pode disponibilizar um projeto no Banco de Projetos, possibilitando que todos os usuários tenham acesso a ele.

Para publicar o seu projeto no Banco de Projetos, proceda do seguinte modo:

1. Clique em **Meus Projetos**
2. Clique sobre o ícone correspondente ao projeto na coluna **Publicar**. O projeto será publicado imediatamente na pasta Banco de Projetos, tornando-se disponível a todos os usuários.

3.13 Excluir um Projeto de Viabilidade de Empreendimento

Para apagar definitivamente um projeto da pasta Meus Projetos, proceda do seguinte modo:

1. Clique em **Meus Projetos**
2. Clique sobre o ícone correspondente ao projeto na coluna **Excluir**.

Essa operação não pode ser revertida. Isto é, não é possível recuperar um projeto que tenha sido excluído.

3.14 Editar Iniciativa de Consumo

A edição de uma iniciativa de consumo compõem-se basicamente da inclusão de seus dados gerais de localização e perfil, quanto dados específicos das suas compras mensais que podem ser posteriormente integrados em uma rede colaborativa.

Esta ferramenta serve tanto para sistematizar os fluxos de consumo de uma iniciativa coletiva de consumo solidário, como serve também para realizar o monitoramento do consumo mensal familiar, auxiliando a família a organizar suas despesas a fim de manter o seu orçamento equilibrado.

3.14.1 Indicações Gerais

Para entrar com os dados gerais proceda do seguinte modo:

1. Clique em **Meus Projetos**
2. Clique sobre a pasta correspondente ao projeto na coluna **abrir**.
   (Se ele ainda não foi criado, proceda como foi explicado anteriormente)
3. Clique em **Indicações Gerais**.
4. Entre com os dados
5. Clique em **Salvar Alterações**

O campo **Código** somente é necessário para diagnósticos de rede, pode ser o CNPJ do empreendimento ou qualquer código convencionado pela rede para identificá-lo. Uma rede não pode ter empreendimentos diferentes com códigos repetidos.

O campo **Data de Ativação** é a data de quando o empreendimento entrará ou entrou em funcionamento.

O campo **Estatuto Operacional** pode receber três valores, indicados pelos números:
1, se o empreendimento já existe;
2, se é um projeto que já foi aprovado por alguma rede para entrar em operação;
3, se é apenas um projeto para estudar as possibilidades de sua implementação.

O campo **Rede** indica a rede da qual o empreendimento participa.
O campo **Arquivo de Dados** pode ser preenchido com um link de dados adicionais ao projeto.

3.14.2 Lista de Aquisição Mensal

Agora falta incluir a lista de compras mensais da iniciativa de consumo.

1. Clique em **Meus Projetos**
2. Clique sobre a pasta correspondente ao projeto na coluna **abrir**.
3. Clique em **Lista de Aquisição Mensal**.
4. Clique em **Adicionar**
5. Entre com os dados
6. Clique em **Salvar Alterações**

Indique a quantidade total e o valor unitário da despesa, considerando as colunas correspondentes de Rede, Mercado, Estado ou Outro. O Código do Fornecedor somente é necessário para os diagnósticos de rede. Os graus ecológico e solidário variam de zero a nove, conforme a metodologia adotada pelo Solidarius, como veremos mais a frente ao tratarmos dos Planos de Sustentabilidade de Empreendimentos.

Há um detalhe interessante. Se você deixar vazia a quantidade, aquele item não será considerado na demonstração de resultados, pois a despesa com ele será igual a zero.

3.14.3 Demonstração de Resultados de Iniciativa de Consumo

A demonstração de resultados permite ver não apenas a despesa totalizada, mas também o quanto a despesa mensal realimentou iniciativas de economia solidária.

1. Clique em **Meus Projetos**
2. Clique sobre a pasta correspondente ao projeto na coluna abrir.
3. Clique em **Demonstração de Resultados**.

Será apresentada uma planilha com a aquisição mensal efetuada, com o Fluxo Mensal de Consumo por Esfera de Despesa, com o Grau Solidário e Ecológico da Despesa Mensal Efetuada e a Lista Total de Compras, indicando os Itens Selecionados e Não-Selecionados.

Para monitorar a evolução das compras mensais de uma família, de uma cooperativa ou grupo de consumo, basta gerar uma planilha para cada mês. Uma vez gerada a planilha para o mês de janeiro, por exemplo, basta copiar o arquivo todo com um novo nome, para o mês de fevereiro. E ajustar no mês de fevereiro somente o que foi modificado.

Se a iniciativa faz parte de uma rede e foi liberado o acesso aos dados desse arquivo para os membros da rede, é importante que os dados sejam sempre atualizados no mesmo arquivo, pois é ele será lido pelo sistema para realizar os diagnósticos de consumo final da rede.

3.15 Editar Empreendimento

A elaboração de um Plano de Sustentabilidade exige 12 passos. Para começar, faça o seguinte:

1. Clique em **Meus Projetos**
2. Clique sobre a pasta correspondente ao projeto na coluna **abrir**.

O projeto é então aberto para que você possa editá-lo. Na tela você tem os links para as doze etapas de elaboração do projeto e para a 13ª. que é a demonstração de Resultados e do Projeto Final. Em qualquer momento você pode clicar em **Etapas** e voltar a esse menu. Ou também pode clicar no número da etapa desejada e ir diretamente a ela. Mas, atenção! Sempre que fizer alguma alteração nos dados em qualquer etapa clique em **Salvar**, do contrário as alterações serão perdidas ao mudar de aba. Isso vale para todas as etapas.

Depois que o projeto estiver elaborado, você pode simplesmente atualizar um dado em qualquer etapa e clicar na Demonstração de Resultados para ver o projeto já totalmente recalculado a partir da alteração que você introduziu. Legal, não é?

Você pode fazer várias cópias de um mesmo projeto e alterar aspectos diversos em cada uma delas para construir perfis diferentes para um mesmo empreendimento e depois confrontá-los para tomar decisões considerando diferentes cenários. Legal, não é?

Nas próximas seções, referentes à elaboração de Projetos de Sustentabilidade, o nosso ponto de partida será sempre esse menu com 13 itens.

Meus Projetos > Etapas |1 |2 |3 |4 |5 |6 |7 |8 |9 |10 |11 |12 |13

Projeto de Viabilidade de Empreendimento:
projetos/login_nome_projeto

1. Indicações Gerais
2. Capacidade de Oferta do Empreendimento
3. Investimento Fixo
4. Custo Fixo
5. Custo do Trabalho
6. Custo de Materiais Diretos
7. Custo de Materiais de Manutenção
8. Custo de Aquisição por Unidade
9. Custo de Comercialização
10. Preço de Venda por Unidade
11. Receita Operacional
12. Gestão de Resíduos
13. Demonstração de Resultados e Projeto Final

3.15.1 Indicações Gerais

A primeira etapa de elaboração é apresentar as indicações gerais do Plano.

1. Clique em **Indicações Gerais**.
2. Entre com os dados
3. Clique em **Salvar Alterações**

Do mesmo modo que para uma iniciativa de consumo, o campo **Código** somente é necessário para diagnósticos de redes, pode ser o CNPJ ou qualquer código convencionado pela rede para identificá-lo. Uma rede não pode ter empreendimentos com códigos repetidos.

O campo **Data de Ativação** é a data de quando o empreendimento entrará ou entrou em funcionamento.

O campo **Estatuto Operacional**, do mesmo modo que para uma iniciativa de consumo, pode receber três valores, indicados pelos números:
1, se o empreendimento já existe;
2, se é um projeto que já foi aprovado por alguma rede para entrar em operação;
3, se é apenas um projeto para estudar as possibilidades de sua implementação.

O campo **Rede** indica a rede da qual o empreendimento participa.

O campo **Arquivo de Dados** pode ser preenchido com um link de dados adicionais ao projeto.

3.15.2 Capacidade de Oferta do Empreendimento

A **Capacidade de Oferta** refere-se ao volume que será produzido ou realizado pelo empreendimento no período estabelecido. Em geral é o período de um mês.

1. Clique em **Capacidade de Oferta do Empreendimento**.
2. Clique em **Adicionar**
3. Entre com os dados
4. Clique em **Salvar Alterações**

Você pode adicionar quantas linhas de produção quiser, por exemplo:pães, biscoitos, salgadinhos, etc. Cada uma delas será detalhada em separado pelo sistema.

3.15.3 Investimento Fixo

O Investimento Fixo é composto pela aquisição de máquinas, equipamentos, móveis, utensílios e instalações necessárias à atividade. Ele depende do porte do empreendimento a ser estabelecido variando conforme os volumes de produção, comercialização ou serviços previstos.

1. Clique em **Investimento Fixo**.
2. Clique em **Adicionar**
3. Entre com os dados
4. Clique em **Salvar Alterações**

No campo Vida Útil, indique quantos anos de vida útil terá aquele item.
Por exemplo, se o item for um computador, a vida útil, em anos, pode ser 5.

Indique a Despesa na esfera em que será realizada: mercado, estado, rede ou outro. Isso possibilitará ao final apresentar o grau de sustentabilidade solidária do empreendimento. Se o empreendimento for posteriormente

adicionado a uma rede colaborativa, essa discriminação da despesa em esferas possibilitará também a realização do diagnóstico de fluxos de valores para encontrar o ponto de equilíbrio da Rede como um todo.

3.15.4 Custo Fixo

Como Custo Fixo inclua despesas que não dependem do volume de produção ou do faturamento, tais como, aluguéis, despesas fixas de água, energia elétrica, materiais de escritório, honorários de contador, etc.

1. Clique em **Custo Fixo**.
2. Clique em **Adicionar**
3. Entre com os dados
4. Clique em **Salvar Alterações**

Indique a Despesa na esfera em que será realizada: mercado, estado, rede ou outro.

O campo **Código do Fornecedor** somente é necessário para diagnósticos de redes, pode ser um CNPJ ou qualquer código convencionado pela rede para indicar aquele fornecedor.

3.15.5 Custo do Trabalho

Entre com a função de trabalho, quantas pessoas atuam nesta função, a remuneração de cada uma e o respectivo recolhimento social, bem como a jornada de trabalho. Caso o trabalhador execute mais de uma função, considere apenas a função principal.

1. Clique em **Custo do Trabalho**.
2. Clique em **Adicionar**
3. Entre com os dados
4. Clique em **Salvar Alterações**

3.15.6 Custo dos Materiais Diretos

Como Material Direto inclua despesas com materiais e outros insumos que variam conforme varia o volume de produção (matérias-primas, ingredientes, etc.) comercialização (itens adquiridos do fornecedor a serem comercializados pelo empreendimento) ou de serviço prestado (materiais que são consumidos em cada serviço realizado) pelo empreendimento, conforme o seu setor de atuação.

1. Clique em **Custo de Materiais Diretos**.
2. Clique em **Adicionar**
3. Entre com os dados
4. Clique em **Salvar Alterações**

Indique a esfera da despesa, o código do fornecedor e os graus ecológico e solidário como indicado anteriormente.

3.15.7 Custo dos Materiais de Manutenção

Como Material de Manutenção inclua despesas com materiais cujo gasto varia conforme varia o volume de produção, comercialização ou de serviço prestado pelo empreendimento, conforme o seu setor de atuação, mas que não são caracterizem como matéria-prima ou material-direto.

Por exemplo. Se o aumento da produção de doces de um empreendimento implica no aumento do seu gasto com detergentes na limpeza de materiais, estes detergentes devem ser incluídos como material de manutenção. Todavia, se o volume de detergentes consumido sempre permanece o mesmo, ele deve ser elencado no custo fixo. Mas se o empreendimento for de serviço de limpeza e o detergente é consumido no serviço realizado, variando o consumo total conforme aumenta ou diminui o numero de serviços prestados, o detergente deve ser incluído no custo de materiais diretos.

1. Clique em **Custo de Materiais de Manutenção**.
2. Clique em **Adicionar**
3. Entre com os dados
4. Clique em **Salvar Alterações**

Indique a Despesa na esfera em que será realizada: mercado, estado, rede ou outro.

O campo **Código do Fornecedor** somente é necessário para diagnósticos de redes. Como já vimos, pode ser um CNPJ ou qualquer código convencionado pela rede para indicar aquele fornecedor.

Os graus ecológico e solidário variam de zero a nove, conforme a metodologia adotada em Solidarius.

3.15.8 Custo de Aquisição por Unidade

Para cada linha de produto ou serviço introduzido anteriormente, especifique o custo de aquisição por unidade produzida ou serviço prestado.

1. Clique em **Custo de Aquisição por Unidade**.
2. Clique em **Adicionar**
3. Entre com os dados
4. Clique em **Salvar Alterações**

Por exemplo. Para a produção de um vidro de frutas em calda, entre com os itens consumidos por unidade: frutas, açúcar, pote, etiqueta, etc.

Informe o componente, a quantidade, a unidade, o seu valor total, o grau ecológico (0 a 9) e o grau solidário (0 a 9), conforme a metodologia adotada no Solidarius.

3.15.9 Custo de Comercialização

O Custo de Comercialização, para empresas de qualquer setor, refere-se ao pagamento de impostos vinculados à comercialização, pagamentos de comissões por vendas ou por distribuição de produtos, publicidade e perdas relacionadas à comercialização.
Mas se a despesa não varia com o aumento ou diminuição das vendas (por exemplo, um valor fixo mensal com publicidade), então ela deve ser incluída no custo fixo, mesmo que esteja relacionada à comercialização.

1. Clique em **Custo de Comercialização**.
2. Clique em **Adicionar**
3. Entre com os dados
4. Clique em **Salvar Alterações**

Atenção. O valor a ser indicado é em **percentual**. Os impostos variam dependendo do faturamento, porte e tipo da empresa bem como sua configuração jurídica.
O campo **Código** somente é necessário para diagnósticos de redes, pode ser um CNPJ ou qualquer código convencionado pela rede para indicar aquele fornecedor.

3.15.10 Preço de Venda por Unidade

Neste momento, o programa já calculou uma série de fatores tais como a depreciação dos equipamentos, o custo fixo por unidade final e outros. Na coluna **Preço de Venda** é exibido o preço final do produto ou serviço para cada linha de produção do empreendimento. Para definir o percentual do excedente esperado (que sob a lógica do capital é considerado lucro), proceda do seguinte modo:

1. Clique em **Preço de Venda por Unidade**.
2. Clique sobre o item que deseja editar.
3. Entre com o percentual do excedente desejado
4. Clique em **Salvar Alterações**

O preço final é atualizado imediatamente.

3.15.11 Receita Operacional Mensal

A receita operacional é o valor bruto das vendas do período. Para indicá-la faça o seguinte:

1. Clique em **Receita Operacional Mensal**.
2. Indique a quantidade vendida a Células de Consumo, Células Laborais, no Mercado e ao Estado.
3. Clique em **Salvar Alterações**

Observações:

- **Célula de Consumo** é qualquer iniciativa de consumo inscrita no campo da economia solidária.
- **Célula Laboral** é qualquer empreendimento de economia solidária, nos campos da produção, comercialização e serviço.
- **Mercado**, é quando a venda é feita para organizações não-solidárias e não-estatais.
- **Estado**, quando a venda é feita para órgãos públicos.

Na coluna **Faturamento Mensal** é exibido o faturamento total apurado em cada linha de produção ou de operação.

3.15.12 Gestão de Resíduos

A gestão de resíduos refere-se ao tratamento dos resíduos e à geração de subprodutos pelo empreendimento. Caso o volume de recursos obtidos com a venda dos subprodutos seja expressivo no conjunto geral de vendas do empreendimento, pode-se incluí-los como linhas de produção na etapa *2 Capacidade de Oferta do Empreendimento*, ao invés de considerá-los subprodutos.

1. Clique em **Gestão de Resíduos**.
2. Entre com os dados.
3. Clique em **Salvar Alterações**

Observações:

- **Especificação** é o item tratado ou subproduto gerado.
- **Custo de Processamento** é o custo adicional realizado para o tratamento do resíduo ou geração do subproduto não computado em nenhuma das entradas anteriores do Plano de Viabilidade.
- **Esfera da Despesa** é a esfera em que se realiza a despesa com aquele item (rede, mercado, estado, outro)
- **Código** de Esfera da Despesa é código que indica a quem se pagou o valor indicado na despesa.
- **Entrada de Recurso** é a entrada pela venda de subprodutos ou reaproveitamento dos resíduos.
- **Esfera da Entrada** é a esfera de quem se recebeu o valor da entrada de recurso por aquele item (rede, mercado, estado, outro).
- **Código** de Esfera da entrada é o código que indica de quem se recebeu o valor indicado na Entrada de Recurso.
- O **Grau Ecológico** varia de zero a nove, conforme a metodologia adotado no Solidarius.

Os fatores de tratamentos de resíduos mais complexos podem ser incluídos nas diversas entradas anteriores do Plano de Viabilidade, seja no investimento fixo, nos custos fixos, nos gastos com materiais de manutenção ou custos de comercialização, conforme a natureza dos itens. Dependendo da situação, um subproduto pode ser incluído como linha de produção, com tratamento diferenciado quanto ao custo de aquisição unitário.

3.15.13 Demonstração de Resultados e Projeto Final

Para ver o resultado final é simples:

1. Clique em **Demonstração de Resultados**.

Será exibido o Plano de Viabilidade do Empreendimento, detalhando-se a sua sustentabilidade econômica, ecológica e solidária, com a análise do Fluxo Mensal de Valores por Esferas Econômicas e Tipo de Despesa, o seu grau de solidariedade econômica mensal e a demonstração final de resultados.

Uma das informações relevantes desse Plano é o **Ponto de Equilíbrio do Empreendimento**. Ele indica a situação em que uma empresa não apresenta excedentes nem tampouco prejuízo, isto é, as despesas equivalem às receitas. Ele é atingido quando a Receita Total é igual ao Custo Total. Quando isso ocorre a empresa deixa de dar prejuízo, uma vez que seus custos e receitas se equivalem Trata-se, portanto, do faturamento mínimo a ser alcançado para que a empresa possa sobreviver com um excedente igual a zero. Após atingir o Ponto de Equilíbrio, qualquer venda gerará excedentes. É necessário saber qual é o ponto de equilíbrio da empresa para administrar satisfatoriamente a estrutura de custos e para determinar as metas de vendas, políticas de descontos, promoções, etc. Cabe destacar que um faturamento permanente inferior ao Ponto de Equilíbrio levará o empreendimento a falir.

3.15.14 Monitoramento da Sustentabilidade e Atualização de Dados

Uma vez elaborado o Plano de Viabilidade você pode utilizá-lo para o monitoramento da sustentabilidade do empreendimento.

Basta atualizar qualquer campo do projeto e clicar na **Demonstração de Resultados**, que todos os cálculos de custos, preços e faturamentos são realizados automaticamente, facilitando a percepção da atual situação do empreendimento.

A cada mês você pode copiar o projeto original e alterar os dados conforme a realidade do mês para ver exatamente o que está acontecendo com o empreendimento.

4. Redes Colaborativas de Economia Solidária

- Como organizar Cadeias Produtivas de Economia Solidária.

Quando empreendimentos econômicos decidem colaborar entre si em proveito dos consumidores e das comunidades o resultado é a ampliação da sustentabilidade dos empreendimentos e do bem-viver das pessoas. Ao integrar fornecedores e clientes de maneira transparente, praticando-se preços justos, torna-se possível remontar as cadeias produtivas para que sejam ecologicamente sustentáveis e socialmente justas.

No Solidarius há uma poderosa ferramenta para diagnóstico de redes colaborativas de economia solidária. Nesta seção vamos explicar como usá-la.

4.1 Banco de Redes

No Menu Inicial do Solidarius temos a seção Redes Colaborativas com dois links: Banco de Redes e Minhas Redes. Vejamos então como acessar e utilizar esses recursos.

4.1.1 Como Acessar o Banco de Redes

O Banco de Redes disponibiliza redes colaborativas de empreendimentos. Do mesmo modo que ocorre com os projetos de sustentabilidade, você pode copiar essas redes para sua pasta Minhas Redes e alterá-las conforme suas necessidades.

Igualmente, você pode publicar redes projetadas por você mesmo, disponibilizando-as neste Banco de Redes para os demais usuários.

É importante ter claro que se a rede integra projetos que já foram publicados, qualquer participante terá acesso aos dados dessa rede. Mas se a rede compõe empreendimentos que não foram publicados, somente terá acesso aos dados dessa rede as pessoas que estiverem habilitadas a isso pelo autor do projeto, o qual deve compartilhar esses projetos com as pessoas a quem deseja dar acesso, como já vimos anteriormente.

Para acessar o Banco de Redes:

1. Clique em **Banco de Redes**

4.1.2 Visualizar uma Rede já publicada

Para visualizar uma rede já publicada, basta fazer o seguinte:

1. Clique em **Banco de Redes**
2. Clique sobre o nome da Rede que deseja visualizar
3. Clique sobre os projetos, para visualizá-los, ou clique sobre **Pesquisar Esta Rede**, para pesquisá-la em seus diversos fluxos de realimentação.

4.1.3 Copiar uma Rede já publicada

Você tem a opção de copiar qualquer rede já publicada para depois poder modificá-la

1. Clique em **Banco de Redes**
2. Clique sobre o ícone na coluna **Copiar**
3. Indique o nome que será dado ao arquivo copiado
4. Clique em **Criar**

Pronto! O arquivo já foi copiado na pasta **Minhas Redes**. Caso já exista um arquivo com esse nome, será solicitado que você indique um nome diferente.

4.2 Gerenciando Minhas Redes

Na seção **Minhas Redes** você pode criar, editar, visualizar, renomear, copiar, publicar e excluir redes colaborativas de economia solidária. Para acessar a pasta, basta um clique:

1. Clique em **Minhas Redes**

4.2.1 Criar uma Nova Rede

Para criar uma nova rede a partir do zero faça o seguinte:

1. Clique em **Minhas Redes**
2. No campo Nova Rede, indique o nome da rede a ser criada
3. Clique em **Criar**

O arquivo será criado na pasta **Minhas Redes**. Caso já exista um arquivo com esse nome, será solicitado que você indique um nome diferente. Uma vez criado o arquivo, você deverá abri-lo para editar o seu conteúdo.

4.2.2 Abrir uma Rede para Editá-la

A edição de uma rede consiste simplesmente em indicar quais são os empreendimentos que dela fazem parte. Isso é feito do seguinte modo:

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o ícone correspondente à rede na coluna **abrir**.
3. Adicione um empreendimento por linha, indicando o nome do empreendimento e seu autor, separando-os por um ponto-e-vírgula: nome;autor. Exemplo: floricultura girassol;jsouza
4. Uma vez adicionados os empreendimentos, clique em **Prosseguir**, para concluir a operação.

Se o empreendimento a ser incluído na rede for do Banco de Projetos, indique apenas o nome do projeto. Exemplo: eletrotécnica.

É muito importante que tanto o nome do empreendimento quanto o login do seu autor estejam escritos exatamente como foram salvos nas pastas, respeitando-se as letras maiúsculas, minúsculas, espaços, acentos, etc. Pois do contrário o programa não irá localizar os projetos que deveriam compor a rede.

4.2.3 Renomear uma Rede

Para renomear uma rede proceda do seguinte modo:

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique no ícone correspondente à rede na coluna **renomear**.
3. Indique o novo nome para a rede
4. Clique em **Criar**

O arquivo será renomeado. Caso já exista um arquivo com esse nome, será solicitado que você indique um nome diferente.

4.2.4 Copiar uma Rede

Para copiar uma rede faça o seguinte:

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique no ícone correspondente à rede na coluna **copiar**.
3. Indique o nome para a cópia da rede
4. Clique em **Criar**

O arquivo será copiado na pasta Minhas Redes. Caso já exista um arquivo com esse nome, será solicitado que você indique um nome diferente.

4.2.5 Publicar uma Rede

Você pode disponibilizar uma rede no Banco de Redes, possibilitando que todos os usuários tenham acesso a ela.

Para publicar uma rede no Banco de Redes, proceda do seguinte modo:

1. Abra a página **Redes Colaborativas**.
2. Clique em **Minhas Redes**
3. Clique no ícone correspondente à rede na coluna Publicar. A Rede será publicada imediatamente na pasta Banco de Redes, tornando-se disponível a todos os usuários.

Embora a rede se torne pública, somente os empreendimentos nela incluídos que constem no Banco de Projetos estarão acessíveis publicamente para diagnóstico e visualização. Os empreendimentos listados na rede mas que não constam do Banco de Projetos somente poderão ser visualizados e diagnosticados se o autor autorizar cada usuário a fazê-lo. Para tanto o autor do projeto deverá compartilhá-lo com quem desejar.

4.2.6 Excluir uma Rede

Para excluir uma rede, faça o seguinte:

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o ícone correspondente à rede na coluna **Excluir**.

Tenha cuidado ao excluir um arquivo, pois essa operação não poderá ser revertida.

4.3 Diagnósticos de Redes

Uma vez que você inclui os empreendimentos em uma rede, você pode realizar vários diagnósticos que mostram como a rede está operando e também algumas sugestões para crescimento e consolidação. São eles:

a) Diagnósticos de Rede

- Consumo Final: lista todos os produtos e serviços que são objeto de consumo final no conjunto da rede;
- Fluxo Material: lista todos os produtos e serviços que são utilizados na rede para suas atividades de produção, comercialização e prestação de serviços.
- Fluxo de Valores: mostra toda a circulação de valores no interior da rede bem como os valores que entram e saem da rede;
- Cadenciamento por Empreendimentos/Iniciativas: mostra quem são os fornecedores e clientes de cada empreendimentos integrado na rede;
- Cadenciamento por Grau de Conectividade: mostra quais são os empreendimentos mais conectados na rede e o grau de conexão de cada um deles;
- Cadenciamento por Produtos/Serviços/Insumos: mostra que produz, comercializa, consome ou presta algum produto ou serviço;

b) Sugestões para Crescimento e Consolidação

- Cadenciamento e Divisão de Demanda: mostra um cenário de expansão da rede a partir do cruzamento da sua realidade atual com os projetos existentes no Banco de Projetos.

Vejamos então como realizar cada um desses diagnósticos de rede.

4.3.1 Consumo Final

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o nome da Rede cujos fluxos deseja pesquisar.
3. Clique em **Consumo Final**.
4. Indique, se quiser, as chaves de refinamento para a pesquisa.
5. Clique em **Pesquisar**.

Será exibido o consumo final praticado por toda a rede, indicando-se os itens consumidos, sua quantidade, valores despendidos e a esfera de realização dos gastos (rede, mercado, estado, outro).

4.3.2 Fluxo Material

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o nome da Rede cujos fluxos deseja pesquisar.
3. Clique em **Fluxo Material**.
4. Indique, se quiser, as chaves de refinamento para a pesquisa.
5. Clique em **Pesquisar**.

Será exibido o fluxo material no interior da rede, seu consumo produtivo e faturamento, identificando três aspectos:

- os gastos com os Insumos e Materiais Diretos Adquiridos, sua quantidade, valores despendidos e a esfera de realização dos gastos (rede, mercado, estado, outro);
- os gastos com a Manutenção de Estrutura Produtiva e de Trabalho, com igual detalhamento;
- o Faturamento Mensal de toda a rede, discriminando-se os itens, quantidades, valores e esferas de realização de vendas (Rede Consumidora, Rede Laboral, Mercado, Estado e Outro).

4.3.3. Fluxo de Valores

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o nome da Rede cujos fluxos deseja pesquisar.
3. Clique em **Fluxo de Valores**.
4. Indique, se quiser, as chaves de refinamento para a pesquisa.
5. Clique em **Pesquisar**.

Será detalhado todo o Fluxo de Valores que permeia a rede e cada célula (iniciativa de consumo ou empreendimento de produção, comercialização e serviço) em particular.

Toda remuneração de trabalho é considerada saída de valores da rede, que somente a ela retornam mediante o pagamento por produtos e serviços da rede pelos trabalhadores nela integrados.

A **Lista de Vetores por Setores de Atividade** exibe o fluxo de valor em cada célula.

- Para iniciativas de consumo integradas na rede, analisa-se o seu Consumo Final, apresentando: as **entradas** de valores na rede por pagamento produtos da rede local, pagamento de serviços da rede local, pagamento de produtos e serviços de outras redes de economia solidária; os **fluxos a corrigir** caracterizados por pagamentos por produtos e serviços do Estado, do Mercado ou de Outros.
- Para iniciativas de produção, comércio e serviço integradas na rede, analisa-se o seu Consumo Produtivo, apresentando: a **circulação** de valores entre elas por pagamento por produtos da rede local, serviços da rede local, produtos e serviços de outras redes, por recebimentos correspondentes a vendas à rede laboral local, vendas a outras redes laborais; a **entrada** de valores pelo recebimento de vendas a rede consumidora local, vendas a outras redes de consumo e vendas externas à Rede; **Fluxo a corrigir** pelo pagamento por produtos e serviços externos à rede; e **saídas** por pagamentos relacionados a remuneração de trabalho, e outras despesas.

Em seguida o diagnóstico é totalizado por setores de atividade, apresentando o total de valor despendido em consumo pelas células de consumo. Para as células laborais totaliza-se a entrada total de valores em cada setor (produção, comércio e serviço), o saldo de circulação interna deste setor com todas as redes, o saldo de circulação interna com a rede local, o saldo de circulação interna com outras redes, a saída total de valores deste setor e o excedente total nele apurado.

Por fim apresenta-se o Diagnóstico de Fluxos de Valor na Rede como um todo, destacando-se

- Entrada total de valores na rede em moeda corrente (todos os recebimentos de atores externos à rede);
- Saída total de valores da rede em moeda corrente (todos os pagamentos externos à rede);
- Ponto de equilíbrio da rede (valor de entradas em moeda corrente necessário aos pagamentos externos);
- Margem de equilíbrio da rede (valor de entradas externas superior ao ponto de equilíbrio);
- Circulação de valor entre todas as células laborais, entre as células laborais locais e destas para com outras células laborais de outras redes (circulação que pode ser feita mediante um sistema de créditos recíprocos no interior das redes – como os créditos solidarius);
- Total de valor corrente na rede (integrando-se o total de efetivos e créditos em circulação);
- Grau de realimentação total da rede; de realimentação local da rede e de realimentação com outras redes (relação do volume de pagamentos e recebimentos entre os integrantes da rede em relação aos atores externos à rede);
- Valor Total aplicado na rede (em moeda corrente e em créditos);
- Valor Total do excedente da rede (em moeda corrente e em créditos);
- Taxa percentual de expansão da rede (considerando-se os seus excedentes e necessidades de investimento para novo giro produtivo).

4.3.4 Cadenciamento por Empreendimentos/Iniciativas

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o nome da Rede cujos fluxos deseja pesquisar.
3. Clique em **Cadenciamento por Empreendimentos/Iniciativas**.
4. Indique, se quiser, as chaves de refinamento para a pesquisa.
5. Clique em **Pesquisar**.

Será exibido para cada membro da rede a sua relação de fornecedores e clientes, indicando-se os itens comercializados e os respectivos valores de transação.

4.3.5 Cadenciamento por Grau de Conectividade

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o nome da Rede cujos fluxos deseja pesquisar.
3. Clique em **Cadenciamento por Grau de Conectividade**.
4. Indique, se quiser, as chaves de refinamento para a pesquisa.
5. Clique em **Pesquisar**.

Será exibido o número de conexões fornecedor-cliente para todos os atores internos e externos à rede que realizam transações com ela. São indicados os atores que não fazem parte da rede, os que fazem parte da rede local e os que estão integrados em outras redes de economia solidária.

Para cada um deles apresenta-se o Número de Conexões (fornecedor-cliente) existentes, a Soma de Valor dessas Conexões (o valor total recebido pelos fornecedores). Se o fornecedor for integrante da rede local, apresenta-se o Faturamento Total da Célula (isto é, do empreendimento) e o seu Ponto de Equilíbrio.

6.3.6 Cadenciamento por Produtos/Serviços/Insumos

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o nome da Rede cujos fluxos deseja pesquisar.
3. Clique em **Cadenciamento por Produtos / Serviços / Insumos**.
4. Indique o item a ser pesquisado.
5. Clique em **Pesquisar**.

Será exibida a relação de fornecedores e clientes em relação ao item pesquisado e o valor das transações realizadas entre eles.

4.4 Sugestões para Crescimento e Consolidação de Redes

Essas sugestões são de dois tipos. No primeiro caso, quando há uma demanda volumosa que a rede compra no mercado capitalista, que é superior ao ponto de equilíbrio de um novo empreendimento existente no Banco de Projetos, propõe-se que esse novo empreendimento seja criado, pois ele é sustentável atendendo à própria demanda da rede. No segundo caso, quando um empreendimento tem um faturamento acima do dobro de seu ponto de equilíbrio, propõe-se que essa demanda seja compartilhada com um novo empreendimento a ser criado. Vejamos como fazê-lo.

4.4.1 Cadenciamento e Divisão de Demanda

1. Clique em **Minhas Redes**
2. Clique sobre o nome da Rede cujos fluxos deseja pesquisar.
3. Clique em **Cadenciamento e Divisão de Demanda**.
4. Indique, se quiser, as chaves de refinamento para a pesquisa.
5. Clique em **Pesquisar**.

Observações

- **Cadenciamento**

Como já vimos, para cada item de despesa que não haja fornecedor na rede, busca-se no Banco de Projetos algum empreendimento capaz de atender a essa demanda. Caso algum projeto seja encontrado, relaciona-se a demanda atual e o ponto de equilíbrio do empreendimento projetado. Se a demanda for superior ao ponto de equilíbrio, é feita a sugestão de criação desse empreendimento. Indica-se: o Empreendimento a ser criado, o Número de Empreendimentos sustentáveis com a demanda existente, o Item a ser atendido, a Demanda Existente, o Faturamento Previsto do Novo Empreendimento, o Excedente Previsto do Novo Empreendimento, o Autor do Projeto e a Potencialidade de Oferta, isto é, o item que será oferecido.

- **Sugestões de Criação de Empreendimentos por Divisão de Demanda**

Como já vimos, quando o faturamento do empreendimento é, no mínimo, duas vezes superior ao seu ponto de equilíbrio, sugere-se que a demanda por ele atendida seja compartilhada com outro empreendimento produtivo a ser criado, de modo que o empreendimento existente e novos empreendimentos alcancem todos eles o seu ponto de equilíbrio compartilhando o atendimento da demanda total. Apresenta-se: o Empreendimento a ser criado, o total de empreendimentos para a otimização do atendimento daquela demanda, o Faturamento do Empreendimento Atual, o Faturamento Previsto para Cada Empreendimento após a divisão de demanda, o Excedente Previsto para Cada Empreendimento, o Autor do Projeto e a Potencialidade de Oferta.

5. O Comércio Eletrônico Solidário

- Comprando, Vendendo e Intercambiando Solidariamente.

As ferramentas de Tecnologia da Informação do Solidarius possibilitam organizar lojas de comércio eletrônico com facilidade. Facilitam também a gestão de suas vendas e compras no ambiente de transações eletrônicas do Solidarius. Todas as operações de compra e venda são de responsabilidade do comprador e do vendedor. O Solidarius apenas fornece o ambiente para operacionalizá-las. Elas tanto podem ser feitas com moedas correntes, como podem ser realizadas sob a lógica de intercâmbios solidários, usando-se créditos solidarius.

Vejamos então passo-a-passo como aproveitar todos esses recursos.

5.1. Minhas Ofertas

Na seção minhas ofertas temos links que possibilitam Adicionar e Atualizar Ofertas, configurar a sua Loja Virtual, visualizar suas ofertas expostas na sua loja e na vitrine de intercâmbios bem como seu fluxo de vendas.

5.1.1 Adicionar Oferta

Para adicionar uma nova oferta na sua Loja ou na Vitrine do Sistema de Intercâmbios Solidarius, faça o seguinte:

1. Clique em **Adicionar Nova Oferta**
2. Entre com os dados
3. Clique em **Salvar**

Observações.

- **Código do Produto**: entre com um código que você usa para identificar o produto.
- **Código da Moeda**: indique o código internacional da moeda utilizada para a venda. Clique no link **ver códigos** para selecionar o código da moeda. Para créditos solidarius indique CS. Se for indicado créditos solidarius, a oferta será exibida na Vitrine. E qualquer outro código fará a oferta ser exibida na sua loja.
- **Item**: o produto ou serviço oferecido.
- **Tipo**: o tipo, classe ou detalhe do produto.
- **Fornecedor**: se o produto é fornecido por outra pessoa, indique o fornecedor.
- **Formato**: a forma, volume, dimensão, tamanho do produto.
- **Unidade**: quantas unidades são contidas na oferta.
- **Preço**: o preço do produto.
- **Link**: o link que abre a página com mais detalhes do produto. Exemplo: http://www.solidarius.com.br/lojas/seulogin/seuproduto.htm
- **Foto**: o link que abre a foto do produto. Exemplo: http://www.solidarius.com.br/lojas/seulogin/foto_1.pjg . Se você simplesmente indicar info.jpg será incluído um botão 'info' no link de detalhes do produto.
- **Detalhes**: outros detalhes do produto.
- **Estoque**: quantos itens há em estoque. A cada venda realizada, a quantidade do estoque vai sendo diminuída. Quando o estoque é igual a zero, a oferta não é mais exibida.
- **Status da Oferta**: Você pode deixar a oferta 'Visível a todos na Internet' ou apenas 'Visível somente para Redes de Intercâmbio Solidarius'.
- **Exibição da Oferta**: Você pode optar por 'Exibir a Oferta' ou 'Esconder a Oferta'.

5.1.2 Atualizar Oferta

Para atualizar os dados de suas ofertas, faça o seguinte:

1. Clique em **Atualizar Ofertas**
2. Entre com os dados
3. Clique em **Salvar**

Obs: Veja-se também: Adicionar Oferta.

5.1.3 Ver Ofertas na Loja

Para ver como sua loja será exibida, basta fazer o seguinte:

1. Clique em **Ver Ofertas da Loja**

A loja é exibida para você, exatamente como será vista pelos clientes, quando o acesso a eles for liberado por você.

5.1.4 Ver Ofertas da Vitrine

A Comunidade de Intercâmbios Solidarius possui uma vitrine para os produtos que são oferecidos em Créditos Solidarius. Para ver como seus produtos ficaram na vitrine, basta fazer o seguinte:

1. Clique em **Ver Ofertas da Vitrine**

A vitrine é exibida exatamente como é vista pelos membros da comunidade de intercâmbios.

5.1.5 Atualizar Loja

Quando você inclui uma oferta em sua loja, a loja é habilitada automaticamente. Mas você deve configurá-la para adicionar as demais informações específicas que serão exibidas ao cliente. Você deve entrar com os dados gerais da loja, dados do banco para recebimento das vendas e dados para emissão de boleto bancário (somente no caso do Brasil).

1. Clique em **Atualizar Loja**
2. Entre com os dados
3. Clique em **Confirmar Alteração**

Observações:

Dados Gerais da Loja:

- Nome da Loja: é o nome que irá aparecer na indicação de sua loja;

- CNPJ da Empresa (se houver);
- Número de Inscrição Municipal (caso seja autônomo);
- E-mail ou telefone de Contato;
- Endereço: rua e número;
- Cidade - UF – CEP;
- E-mail para onde é enviado o pedido: quando o pedido é feito ele é enviado para esse endereço eletrônico e também registrado em seu fluxo de vendas;
- Formato da Loja: você pode exibir as ofertas em colunas ou em listas, como for mais conveniente;
- Opções de Pagamento: há três alternativas e você pode selecionar as que forem convenientes para você: Depósito em Conta, Boleto Bancário (válido somente para o Banco do Brasil) e Créditos Solidarius. Somente marque Boleto Bancário se tiver um contrato válido para emissão de boleto com o Banco do Brasil. Somente marque Créditos Solidarius se tiver uma conta ativa para transações com Créditos Solidarius.
- Informação Adicional: detalhes que você deseja exibir na Identificação Inicial da Loja sobre formas de negociação de preços ou detalhes do empreendimento ou do envio da mercadoria.
- Status da Loja: você pode configurar para uma das três alternativas: exibir a loja somente para você, exibir a loja somente para a comunidade de intercâmbios solidarius ou exibir a loja para qualquer visitante na Internet.

O CPF do responsável pela loja somente pode ser incluído pela Equipe do Solidarius.

Dados do Banco para o recebimento das vendas

- Banco que irá receber o pagamento;
- Agencia (sem digito);
- Digito da Agência;
- Código da Operação;
- Conta Corrente (sem dígito);
- Dígito da Conta Corrente;
- Número de sua Conta de Credito Solidarius;

Dados para Emissão do Boleto: São fornecidos pelo Banco.

5.1.6 Enviar Arquivos – Upload

Você tem um certo espaço para enviar arquivos para a sua loja: logomarca, fotos de produtos, banners, imagens de seu empreendimento. Você pode até mesmo organizar um pequeno site para seu empreendimento no solidarius.

1. Clique em **Enviar Arquivos**
2. Clique em **Procurar**
3. Selecione o arquivo a ser enviado.
4. Clique em **Enviar**

Os arquivos serão enviados para www.solidarius.com.br/lojas/seu_login/

Você pode enviar arquivos nos seguintes formatos: gif, jpg, png, bmp, htm, txt, doc, rtf, ppt, ods, odt, odp, odb ou pdf.

Ao final da página estão indicados o 'Espaço utilizado' e o 'Espaço disponível'.

Envie um arquivo no formato html com o nome index.htm. Assim, quando alguém apontar para www.solidarius.com.br/lojas/seu_login/ será aberto esse arquivo inicial de seu site, com links que podem abrir as páginas que você quiser, inclusive a sua própria loja virtual no Solidarius.

5.1.7 Apagar Arquivos Enviados

6. Clique em **Enviar Arquivos**
7. Na coluna 'Excluir', clique sobre o ícone referente ao arquivo que deseja apagar.
8. Confirme a Exclusão

5.1.8 Fluxo de Vendas

Além de receber um email com o pedido feito pelo cliente, a venda também fica registrada para que você possa gerenciar o seu fluxo de vendas.

1. Clique **Fluxo de Vendas**.
2. Clique na opção desejada (Vendas Pendentes, Vendas Concluídas, Vendas Canceladas, Todas as Vendas)
3. Ajuste a situação da venda para 'pendente', 'concluído' ou 'cancelado'.
4. Entre com a data do recebimento.
5. Clique em **Salvar Alterações**

Para facilitar a identificação dos pagamentos pela simples consulta do extrato bancário, cada venda possui um valor diferenciado com descontos na casa de centavos. Se forem feitas 3 vendas seguidas de um produto que custe R$ 10,00, a primeira venda será efetuada com o valor de R$ 10,00, a segunda com o valor de R$ 9,99 e a terceira com o valor de R$ 9,98. E assim sucessivamente, sempre diminuindo-se um centavo no valor do pedido. Novas vendas com esses mesmos valores somente serão geradas depois que a situação das vendas já efetuadas seja alterada para 'concluído' ou 'cancelado'. Enquanto a venda ficar indicada como 'pendente', não será feita a emissão de uma segunda venda no mesmo valor.

5.2 Minhas Compras

A seção Minhas Compras possui três links: Vitrine de Intercâmbios, Lojas e Fluxo de Compras

5.2.1 Comprando na Loja Eletrônica

Todas as transações de compra e venda são de inteira responsabilidade do comprador e do vendedor. O Solidarius não oferece nenhuma garantia sobre as transações realizadas.

1. Clique em **Lojas**
2. Clique sobre a loja desejada.
3. Indique a quantidade que deseja adquirir de cada item.
4. Clique sobre o carrinho de compras .
5. Clique em **Finalizar Compras**.
6. Preencha as informações para entrega do produto.
7. Indique a forma de pagamento.
8. Clique em **Confirmar Pedido de Compras**

5.2.2 Transacionando na Vitrine do Sistema de Intercâmbio Solidarius

As demandas feitas a partir da vitrine do SIS apenas abrem uma negociação entre quem compra e quem vende para ajustar preços e prazos.

1. Clique em **Vitrine de Intercâmbios**
2. Indique a quantidade que deseja adquirir de cada item.

3. Clique sobre o ícone de enviar pedido .
4. Preencha as informações para entrega do produto.
5. Clique em **Confirmar Pedido de Compras**

Se houver produtos de membros diferentes da comunidade, os pedidos serão enviados separadamente para cada qual. No seu fluxo de compras ficarão todos os pedidos registrados separadamente.

6. Créditos Solidarius

- Os Intercâmbios Solidários de uma Nova Economia

Créditos Solidarius não são moedas nem dinheiro. Eles são registros de valor econômico que possibilitam mediar intercâmbios econômicos solidários no seio de uma comunidade que deles se vale. Para maiores detalhes sobre a metodologia, leia o Manual do Sistema de Intercâmbios Solidarius. Aqui vamos explicar apenas como utilizar a Ferramenta.

6.1 Movimentar a Conta de Créditos

A movimentação de créditos solidarius é feita em um ambiente específico, que você deverá acessar indicando sua conta de créditos e sua senha específica para a sua movimentação.

1. Clique em **Movimentar Créditos Solidários**. Será aberta uma nova janela.

2. Indique o número e a senha da conta que deseja movimentar
3. Clique em **OK**.

No canto superior esquerdo da tela você tem o bloco **Minhas Contas**. Ali aparece a sua conta, a data de abertura, o status da conta (ativa ou inativa), o país de referência de suas transações, se a conta está validada (sim ou não), o seu **Saldo** e a possibilidade de encerrar a conta. Clicando no ícone você pode converter o saldo de Créditos Solidarius (CS) para a moeda de referência em seu país.

Uma conta está **Ativa** quando opera normalmente. Uma conta fica **Inativa** quando suas operações ficam suspensas por motivo de seu titular ter infringido as normas de conduta do sistema, ou haver graves indícios de que isso tenha ocorrido. E permanecerá assim até que se apure os fatos.

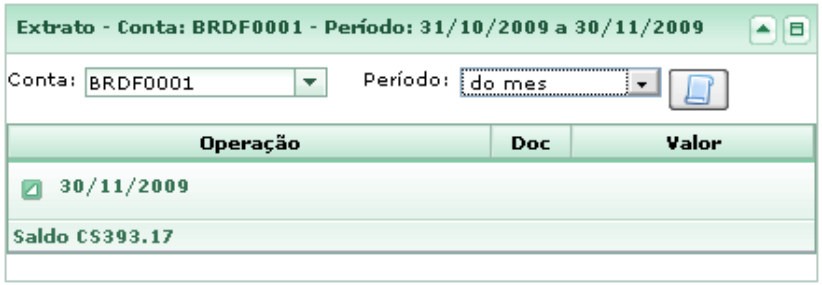
Uma conta é **Validada** quando os dados de documentação de seu titular foram confirmados pela seção nacional do Fundo. Enquanto não sejam confirmados a conta está apta a receber créditos, efetuar transferências e pagamentos. Mas seu titular não pode apresentar projetos ou participar de votações sobre projetos.

Para encerrar sua conta, primeiramente é preciso zerar o seu saldo. Isso pode ser feito gastando-se os créditos ou transferindo-os para outro participante da comunidade.

Como já explicamos Créditos Solidarius não são dinheiro nem moeda, mas registros de valores de intercâmbios solidários. Você pode trocar os créditos que possua por produtos e serviços que a comunidade de intercâmbios oferece.

6.2 Consulta de Saldo e Extrato

No canto inferior direito da tela você tem o bloco **Extrato.** No SIS você pode consultar os extratos de todos os participantes uma vez que todas as transações são transparentes para a comunidade.



Para ver um **extrato**, selecione a conta desejada e o período e clique no ícone . Na última linha é apresentado o **saldo** atual da conta.

São apresentados o saldo atual e as transações realizadas, indicando-se a Data da Operação, a Conta Origem da operação, a Conta de Destino da operação, a descrição da operação, o número do Documento e o Valor da operação.

6.3 Pagamentos e Transferências

No canto superior direito da tela você tem o bloco de **Operações**. Você pode efetuar pagamentos e receber transferências com créditos solidarius.

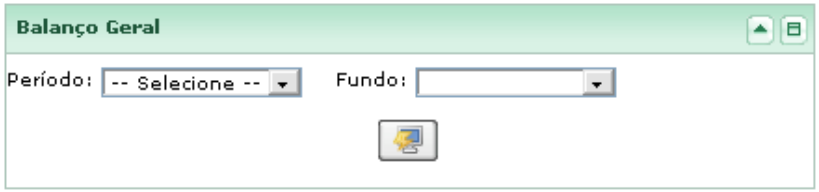
Use pagamento quando a operação envolve a transferência de algum bem ou prestação de algum serviço.

Use transferência quando se trata apenas da movimentação de créditos (empréstimos, doações, etc.) sem que haja algum produto ou serviço envolvido na transação.

1. Indique o Número da Conta de Destino, o Valor a ser creditado e o Motivo da Operação.
2. Clique em **Fazer Pagamento** ou **Fazer Transferência**.
3. Verifique se estão corretos o nome do Beneficiado e o Valor a ser creditado.
4. Clique em **Confirma** ou **Cancelar** para, respectivamente, concluir a operação ou abortá-la.

6.4 Balanço Geral

No canto inferior direito da tela você tem o bloco de **Balanço Geral**. O Balanço Geral permite ver todas as transações feitas no sistema por todos os participantes, inclusive por você mesmo.



1. Selecione o **Período** e a **Seção do Fundo**
2. Clique em **Prosseguir**.

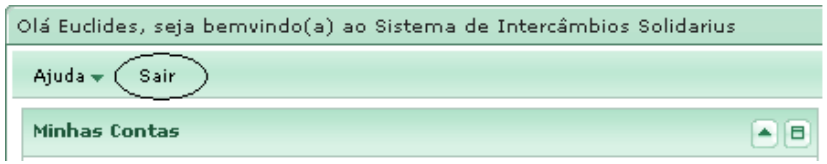
Selecionando **Fundo Mundial de Economia Solidária**, você tem como resultado uma nova janela. Clicando nas abas dessa janela você pode consultar a situação do **Fundo Mundial e Seções Nacionais**, todas as **Contas do SIS**, todas as **Operações do SIS** realizadas pelos seus participantes e **Operações das Seções Nacionais do Fundo**.

Vejamos o que cada aba dessas apresenta:

- **Fundo Mundial e Seções Nacionais** – apresenta a situação atual do Fundo:
  - saldo existente nas seções nacionais (contabilizado em moedas nacionais) para os países integrados no Sistema de Intercâmbios;
  - saldo atual do Fundo Mundial (contabilizado em Créditos Solidarius);
  - valor doado pelos participantes a projetos de economia solidária no período do extrato.
  - volume total de créditos solidarius em circulação;
  - Fator de Atualização Monetária, usado no cálculo dos créditos a desembolsar para o recebimento de recursos do Fundo para projetos aprovados.
- **Contas do SIS** - A relação de todos os participantes, o número de sua conta, o país em que reside, e o saldo disponível em sua conta em Créditos Solidarius;
- **Operações do SIS** - A relação de todas as transações no Sistema de Intercâmbios, indicando para cada uma, a Data Operação, a Conta de Origem, a Conta de destino, a Descrição da operação, o número do Documento e o Valor da operação.
- **Operações dos Fundos Nacionais** – A relação de todas as doações ao Fundo, aporte a projetos, pagamentos por despesas bancárias.

6.5 Sair

Após realizar suas operações você deve encerrar a sessão. Para isso clique no link **Sair** que está no canto superior esquerdo da tela.



Sempre feche a sessão ao terminar de movimentar a sua conta.

6.6 Gerar Créditos Solidarius

Para gerar créditos, partindo do Menu Inicial do Solidarius, proceda do seguinte modo:

1. Clique em **Gerar Créditos**.
2. Indique o valor, se a unidade do valor indicado é créditos solidarius ou moeda nacional e selecione a seção nacional do Fundo para a qual irá fazer a doação. Preencha os demais dados de identificação.
3. Clique em **Efetuar a Doação**.
4. Clique em OK.
5. Anote os dados bancários e outras informações para a realização do deposito.

Os valores devem ser depositados exatamente como apresentados na tela, respeitando-se a casa de centavos. Para doações feitas com meios eletrônicos de pagamento, os Créditos Solidarius correspondentes são gerados com maior velocidade. Para outras modalidades, uma vez identificado o deposito pelos operadores da Seção Nacional do Fundo, os créditos correspondentes serão registrados na conta do doador. O prazo de compensação do depósito pode demorar até 48 horas, a depender da modalidade utilizada para a doação.

6.7 Cotação entre Créditos e Moedas

Para converter os valores de moedas nacionais em Créditos Solidarius e vice-versa, proceda do seguinte modo:

1. Clique em **Cotação**
2. Selecione o tipo de conversão, o país desejado e indique o valor a ser convertido
3. Clique em **Converter**

Será apresentado o resultado da conversão e alguns links adicionais. Para uma análise comparativa das cotações em diversos países veja o link **tabelas comparativas por países** ou a **tabela geral de dados utilizados.**

Sobre a metodologia empregada para a conversão veja-se o *Manual do Sistema de Intercâmbios Solidarius*

6.8 Apresentar Projeto ao Fundo Mundial de Economia Solidária

1. Na seção Créditos Solidarius clique em **Projetos**.
2. Selecione **Apresentar Projeto ao Fundo**
3. Entre com a conta de créditos solidarius a ser debitada, o valor do projeto em créditos, o título do projeto e a sua finalidade. E clique em prosseguir.
4. Verifique se os dados estão corretos e clique em **Enviar**

6.9 Exibir Projetos em Votação e Manifestar seu Voto

1. Na seção Créditos Solidarius clique em **Projetos**.
2. Selecione **Projetos em Votação**
3. Clique no Título do Projeto

Serão apresentados o proponente do projeto, a conta a ser debitada, o valor do projeto, o seu título e finalidade. Clicando-se no nome do autor, tem-se o seu perfil.

6.10 Exibir a Situação Atual da Votação de Projetos

1. Na seção Créditos Solidarius clique em **Projetos**.
2. Selecione **Projetos em Votação**
3. Na coluna 'Votação - Detalhes', clique em **Ver**.

São exibidos, entre outros detalhes, a Data do Envio do projeto, o Tempo Decorrido desde então, o atual Percentual Decisório, o número de Votantes favoráveis, contrários ou em dúvida, as abstenções, a situação da votação por países e a situação da votação por participantes, apresentado-se seus votos e argumentos.

6.11 Votar em Projetos Apresentados

1. Na seção Créditos Solidarius clique em **Projetos**.
2. Selecione **Projetos em Votação**
3. Clique no Título do Projeto
4. Selecione 'Aprovar', 'Rejeitar' ou 'Em Dúvida' e inclua um comentário, se quiser.
5. Clique em **Seguir**.

Enquanto a votação não estiver concluída os participantes podem mudar seus votos. A votação é encerrada quando é alcançado o limite decisório para o número total de votantes e o número total de países.

Até o trigésimo dia após a data de apresentação do projeto o limite decisório é 50%. Após o trigésimo dia o limite é diminuído em 1% ao dia. Assim, no máximo em 80 dias todo projeto apresentado é aprovado ou rejeitado com base nos votos que tenham sido emitidos pelos participantes.

A doação de recursos do Fundo ao proponente do projeto é realizada pelo Operador Nacional do Fundo no país em que o projeto foi apresentado, tendo como contrapartida a doação de Créditos Solidarius pelo proponente à Conta de Projetos acrescido dos créditos referentes à atualização monetária.

6.12 Exibir Projetos Aprovados

5. Na seção Créditos Solidarius, clique em **Projetos**.
6. Selecione **Projetos Aprovados**
7. Na coluna 'Votação - Detalhes', clique em **Ver**.

Serão apresentados os detalhes do projeto e da votação concluída.

6.13 Exibir Projetos Rejeitados

1. Na seção Créditos Solidarius, clique em **Projetos**.
2. Selecione **Projetos Rejeitados**
3. Na coluna 'Votação - Detalhes', clique em **Ver**.

Serão apresentados os detalhes do projeto e da votação concluída.

6.14 Convidar ou Validar Novos Participantes no Sistema de Intercâmbios Solidarius

Para convidar ou validar novos membros para participarem da Comunidade de Intercâmbios Solidarius, faça o seguinte:

1. Clique em **Convidar/Validar Participantes**
2. Indique um endereço de email por linha
3. Clique em enviar

Se você não for participante da Comunidade de Intercâmbios, a pessoa para quem você enviou o convite apenas poderá ingressar como usuário do Solidarius, mas não será integrada na Comunidade de Intercâmbios.

Se você possui uma **Conta de Créditos Solidarius**, então você faz parte da Comunidade de Intercâmbios Solidarius. Nesse caso, a pessoa convidada, ao completar o registro e confirmar a própria a inscrição, não apenas estará integrada como usuário do Solidarius mas igualmente na Comunidade de Intercâmbios, gerando-se automaticamente uma conta de créditos solidarius para ela.

Se você não possui uma Conta de Créditos Solidarius e ao fazer o seu registro inicial informou que desejava tê-la, solicite a algum membro da comunidade de intercâmbios que valide a sua conta, conforme indicado acima – enviando a validação para o seu email.

Validar a integração de um novo membro na comunidade de intercâmbios exige responsabilidade perante à comunidade, pois você conhece a pessoa e sabe que ela realmente está de acordo com os princípios e valores assumidos pela Comunidade de Intercâmbios e que conhece a lógica de funcionamento dos intercâmbios econômicos solidários. Você deve orientá-la nas primeiras semanas até que ela se familiarize com os procedimentos.

Ao ser ativada por um membro da Comunidade a Conta de Créditos está habilitada a receber créditos e a fazer pagamentos e transferência. Mas seu titular ainda não pode apresentar projetos ao Fundo ou votar em projetos apresentados.

Após essa validação por um membro da comunidade, os dados do novo participante ainda necessitam ser confirmados pelo Gestor da Seção Nacional do Fundo para que a conta seja totalmente credenciada. Será necessário a comprovação de identidade e de documento pelo novo participante para que o credenciamento ocorra. Cada seção nacional tem os seus procedimentos.

7. O Painel de Controle do Solidarius

- Administrando sua utilização dos Recursos do Sistema com a facilidade de dois cliques.

Quando você entra com seu login e senha e abre a sua página inicial do Solidarius, vê no centro da página o seu painel de controle. Além de apresentar seus recursos e atividades ele oferece acesso direto a diversos áreas do sistema.

O painel está dividido em três seções: Intercâmbios, Ofertas, Redes e Projetos. Ao clicar no botão , de informações, referente a cada informação, você é conduzido diretamente para aquele item específico para poder interferir sobre ele.

Por exemplo, ao clicar sobre o botão correspondente a vendas pendentes, na seção de intercâmbios, você é conduzido diretamente à área de fluxo de vendas e as vendas pendentes são exibidas, para que você tome as providencias devidas.

Outro exemplo, quando você vê no painel de controle na seção de ofertas que algum produto ou serviço está com estoque zero e clica sobre o botão correspondente, é aberto imediatamente a área de a atualização de ofertas. Assim você pode ver qual produto ou serviço está zerado e tomar as providencias devidas.

Mais um exemplo. Se na seção de Redes & Projetos você vê que existe algum projeto de financiamento aguardando o seu voto, basta clicar no botão de informação correspondente para abrir a janela de votação para que você possa votar se é favor, contrário ou está em dúvida em relação àquele projeto.

Assim, você não precisa ficar navegando pelas várias áreas do portal para ver se vendas foram realizadas, a quantas andam seus estoques, se há projetos aguardando sua votação ou coisas do gênero. Basta consultar o Painel de Controle. Legal, não é?

Meus Recursos & Atividades

Intercâmbios	
5	Vendas Pendentes
27	Vendas Concluídas
3	Vendas Canceladas
0	Compras Pendentes
0	Compras Concluídas
2	Compras Canceladas
Ofertas	
Loja	Visível a todos na Internet
14	Produtos e Serviços Ofertados
8	Produtos e Serviços não exibidos
4	Produtos e Serviços com estoque zero
13	Produtos e Serviços voltados ao publico em geral
0	Produtos e Serviços voltados somente ao Sistema de Intercâmbios
Redes & Projetos	
2	Redes Colaborativas Publicadas
3	Redes Colaborativas Privadas
39	Parceiros de suas Redes e/ou de seus Projetos
16	Número de Projetos Compartilhados
9	Número de compartilhamentos de Projetos
9	Projetos de viabilidade em elaboração ou finalizados
8	Projetos seus de viabilidade publicados
5	Empreendimentos Divulgados no Buscador
0	Iniciativas de Consumo Divulgadas no Buscador
0	Projetos de financiamento seus aguardando votação
0	Projetos de financiamento aguardando seu voto
Convites efetuados	
60	Convites ainda não aceitos
12	Convites aceitos

8. Suporte e Comunicação

- Contatando a Equipe Técnica do Portal e Colaborando no seu Desenvolvimento.

As ferramentas do Solidarius podem ser utilizadas gratuitamente. Isso significa que o serviço de suporte é uma cortesia da empresa Solidarius – Soluções para Redes Solidárias Ltda. aos usuários. O atendimento é feito conforme o fluxo de demandas e a resposta pode não ser imediata.

Somente recorra ao suporte após haver lido o manual e as ajudas disponíveis.

Há dois canais de comunicação principais com a equipe do Portal Solidarius. O canal **Fale Conosco** e o canal **Comunicar uma Falha**.

8.1. Fale Conosco

Para pedir informações ou solicitar algum serviço relacionado ao Portal, proceda do seguinte modo:

1. Clique em **Fale Conosco**
2. Preencha o formulário.
3. Clique em **Enviar**.

8.2. Comunicar uma Falha

O provimento gratuito de Tecnologia da Informação disponibilizado no Portal é gratuito e é oferecido na expectativa de melhor atender aos usuários, mas falhas podem ocorrer como informado nos Termos de Uso do Serviço. Se você encontrou uma falha qualquer, seja de tradução ou de funcionamento, por exemplo, pode informá-la identificando a página em que a falha foi encontrada e o que ocorreu, qual mensagem de erro apareceu e qual navegador de Internet você estava utilizando naquele momento. Essas informações são importantes para a equipe poder trabalhar sobre o problema.

1. Clique em **Comunicar uma Falha**
2. Preencha o formulário.
3. Clique em **Enviar**

8.3 Colaborar com o desenvolvimento do Portal Solidarius

Para manter e aprimorar os serviços oferecidos no Portal, toda contribuição é bem-vinda.

A principal contribuição que os usuários podem realizar é na agregação de conteúdo. Isso pode ser feito agregando-se dados sobre empreendimentos ou grupos de consumo no Buscador; publicando planos de sustentabilidade de empreendimentos, ampliando assim a diversidade de planos à disposição da comunidade; por exemplo. Outra colaboração importante é a tradução da interface, de documentos e da ajuda do Solidarius para outros idiomas.

Índice

Introdução

1. Eu também quero entrar!
1.1. Selecionando o Idioma
1.2 Como fazer o Cadastro de Acesso e Validar a sua Conta
1.3 Esqueci a minha senha!
1.4 Estou logado! E agora?
1.5 Atualizar seu Cadastro
1.6 Convidar Novos Participantes

2. Encontrar e ser Encontrado!

2.1 Divulgar um Empreendimento
2.2 Divulgar Iniciativa de Consumo
2.3 Atualizar Dados de Empreendimentos ou Grupos de Consumo Divulgados no Buscador
2.3 Excluir Empreendimento ou Iniciativa de Consumo
2.4 Pesquisando a Base de Dados do Buscador
a) Busca Simplificada
b) Busca Avançada
c) Busca em Cadeias Produtivas
d) Busca de Projetos

3. Sustentabilidade: Sem ela tudo se perde!
- Como elaborar Planos de Sustentabilidade para Empreendimentos Solidários

3.1 Como utilizar o Banco de Projetos
3.2 Visualizar um Plano de Sustentabilidade já publicado
3.3 Copiar um Plano de Sustentabilidade já publicado
3.4 Gerenciando os seus Projetos de Sustentabilidade
3.5 Criar um novo projeto
3.6 Abrir um Projeto de Viabilidade para Editá-lo
3.7 Visualizar um projeto da pasta Meus Projetos
3.8 Renomear um Projeto da Pasta Meus Projetos
3.9 Copiar um Projeto da Pasta Meus Projetos
3.10 Compartilhar um Projeto de Sustentabilidade com um Número Restrito de Parceiros
3.11 Desabilitar o Compartilhamento de um Projeto
3.12 Publicar um Projeto de Sustentabilidade de Empreendimento
3.13 Excluir um Projeto de Viabilidade de Empreendimento
3.14 Editar Iniciativa de Consumo
3.14.1 Indicações Gerais
3.14.2 Lista de Aquisição Mensal
3.14.3 Demonstração de Resultados de Iniciativa de Consumo
3.15 Editar Empreendimento
1. Indicações Gerais
2. Capacidade de Oferta do Empreendimento
3. Investimento Fixo
4. Custo Fixo
5. Custo do Trabalho
6. Custo de Materiais Diretos
7. Custo de Materiais de Manutenção
8. Custo de Aquisição por Unidade
9. Custo de Comercialização
10. Preço de Venda por Unidade
11. Receita Operacional Mensal
12. Gestão de Resíduos
13. Demonstração de Resultados e Projeto Final
3.15.14 Monitoramento da Sustentabilidade e Atualização de Dados

4. Redes Colaborativas de Economia Solidária
- Como Organizar Cadeias Produtivas de Economia Solidária.

4.1 Banco de Redes
4.1.1 Como Acessar o Banco de Redes
4.1.2 Visualizar uma Rede já publicada
4.1.3 Copiar uma Rede já publicada
4.2 Gerenciando Minhas Redes
4.2.1 Criar uma Nova Rede
4.2.2 Abrir uma Rede para Editá-la
4.2.3 Renomear uma Rede
4.2.4 Copiar uma Rede
4.2.5 Publicar uma Rede
4.2.6 Excluir uma Rede
4.3 Diagnósticos de Redes
4.3.1 Consumo Final
4.3.2 Fluxo Material
4.3.3. Fluxo de Valores
4.3.4 Cadenciamento por Empreendimentos/Iniciativas
4.3.5 Cadenciamento por Grau de Conectividade

6.3.6 Cadenciamento por Produtos/Serviços/Insumos
4.4 Sugestões para Crescimento e Consolidação de Redes
4.4.1 Cadenciamento e Divisão de Demanda

5. O Comércio Eletrônico Solidário
- Comprando, Vendendo e Intercambiando Solidariamente.

5.1. Minhas Ofertas
5.1.1 Adicionar Oferta
5.1.2 Atualizar Oferta
5.1.3 Ver Ofertas na Loja
5.1.4 Ver Ofertas da Vitrine
5.1.5 Atualizar Loja
5.1.6 Enviar Arquivos – Upload
5.1.7 Apagar Arquivos Enviados
5.1.8 Fluxo de Vendas
5.2 Minhas Compras
5.2.1 Comprando na Loja Eletrônica
5.2.2 Transacionando na Vitrine do Sistema de Intercâmbio Solidarius

6. Créditos Solidarius
- Os Intercâmbios Solidários de uma Nova Economia

6.1 Movimentar a Conta de Créditos
6.2 Consulta de Saldo e Extrato
6.3 Pagamentos e Transferências
6.4 Balanço Geral
6.5 Sair
6.6 Gerar Créditos Solidarius
6.7 Conversão de Valores entre Créditos e Moedas
6.8 Apresentar Projeto ao Fundo Solidarius
6.9 Exibir Projetos em Votação e Manifestar o seu Voto
6.10 Exibir a Situação Atual da Votação de Projetos
6.11 Votar em Projetos Apresentados
6.12 Exibir Projetos Aprovados
6.13 Exibir Projetos Rejeitados
6.14 Convidar ou Validar Novos Participantes no Sistema de Intercâmbios Solidarius

7. O Painel de Controle do Solidarius
- Administrando sua utilização dos Recursos do Sistema com a facilidade de dois cliques.

8. Suporte e Comunicação
- Contatando a Equipe Técnica do Portal e Colaborando no seu Desenvolvimento.

8.1. Fale Conosco
8.2. Comunicar uma Falha
8.3 Colaborar com o desenvolvimento do Portal Solidarius