

PROGRAMA VIDA MELHOR URBANO

MANUAL DE ORIENTAÇÃO METODOLÓGICA

PRESSUPOSTOS CONCEITUAIS E PROCEDIMENTOS PRÁTICOS



FUNDAÇÃO LUÍS EDUARDO MAGALHÃES
Centro de Modernização e Desenvolvimento da Administração Pública



Governo do
Estado da Bahia

CRÉDITOS

AUTORIA

Gabriel Kraychete

REVISÃO ORTOGRÁFICA

Cristina Nascimento

DIAGRAMAÇÃO E PROJETO GRÁFICO

André Duque e Guto Chaves

VALIDAÇÃO

Secretaria de Desenvolvimento Social e Combate à Pobreza

GOVERNO DO ESTADO DA BAHIA

Jaques Wagner

Governador do Estado da Bahia

SECRETARIA DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL E COMBATE A POBREZA - SEDES

Paulo César Lisboa

Secretário Estadual de Desenvolvimento Social e Combate à Pobreza

EQUIPE TÉCNICA VIDA MELHOR URBANO

Ápio Vinagre Nascimento

Coordenador do Programa – SEDES

Marta Rodrigues Sousa de Brito Costa

Assessora da Coordenação

Siciliana Carvalho Chaves

Assessora da Coordenação

Teresinha Lage Bugarim

Assessora da Coordenação

CASA CIVIL

Carlos Palma de Melo

Secretário Chefe da Casa Civil

André Santana

Coordenação do Programa – Casa Civil

FUNDAÇÃO LUIZ EDUARDO MAGALHÃES

Vera Lúcia Oliveira de Queiroz

Superintendente Geral

Maria Virginia da Costa Lino

Superintendente de Desenvolvimento Institucional

EQUIPE DE GESTÃO DO PROJETO

Jandaira Bonfim

Coordenadora Geral

Eliane Gomes

Supervisora Administrativo Financeira

Adriana Lobo

Articuladora

Elisama Melhor

Articuladora

Jéssica Jabar

Articuladora

Joana Angélica Rocha

Articuladora

F981 Fundação Luís Eduardo Magalhães
Programa Vida Melhor Urbano - Manual de orientação metodológica:
pressupostos conceituais e procedimentos práticos/Gabriel Kraychete . –
Salvador: FLEM, 2014.
113p.

ISBN 978-85-88322-29-5

1. Programa Vida Melhor Urbano 2. Economia dos setores populares
3. Economia solidária 4. Economia - Aspecto social I. Título.

CDU: 334.7

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	6
I - Economia dos setores populares e inclusão socioprodutiva: bases conceituais e políticas públicas	10
II - Estudo de viabilidade dos empreendimentos da economia dos setores populares: objetivos e metodologia apropriada	28
• Como fazer o estudo de viabilidade dos empreendimentos da economia popular e solidária...	34
• Exercícios	56
III – O trabalho nas Unidades de Inclusão Socioprodutiva – UNIS	62
• Assistência técnica urbana: fluxos e funções	64
• Instrumentos auxiliares	66
• Indicador da Situação Sócio Econômica do Empreendedor Popular – ISEP	77
• O Sistema Vida Melhor Urbano	78
Referências	80
Anexos: Informações complementares	83
• Microempreendedor individual	84
• Bolsa Família	85
Apêndices	90
• Respostas dos Exercícios	91
• Revisão de matemática	95
• Dicionário de termos econômicos	101
Notas	103

INTRODUÇÃO

Esta publicação apresenta os pressupostos conceituais e metodológicos do Programa Vida Melhor Urbano, implementado pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Social – SEDES do Governo do Estado da Bahia. O Programa Vida Melhor tem por objetivo incluir socioprodutivamente, pelo trabalho decente, pessoas em situação de pobreza e com potencial de trabalho, com vistas à sua emancipação¹.

Concebido em 2011 enquanto iniciativa estadual consonante com os esforços do Governo Federal em prol da erradicação da pobreza extrema, o seu público é formado por pessoas preferencialmente inscritas no Cadastro Único para Programas Sociais (CadÚnico), com idade entre 18 e 60 anos, e que auferem renda familiar per capita mensal de até meio salário mínimo. Na Bahia, são 8,4 milhões de pessoas inscritas no cadastro, sendo 52% na área rural e 48% na zona urbana. Dessas, 4,7 milhões estão na faixa etária de 18 a 60 anos.

Nos espaços urbanos, além do apoio aos empreendimentos associativos, um grande diferencial do Programa Vida Melhor é a promoção de ações especificamente direcionadas para os empreendimentos individuais ou familiares que integram a economia dos setores populares. O Programa contém ações inovadoras, criando, de forma pioneira, as Unidades de Inclusão Socioprodutiva (UNIS)² e um serviço público de assistência técnica aos empreendimentos da economia popular urbana.

Numa realidade como a brasileira e da Região Metropolitana de Salvador (RMS) em particular, há uma economia dos setores populares que é responsável pela sustentação da vida de milhares de pessoas. Diferentemente da economia tradicional, a unidade de análise para a compreensão e identificação dos empreendimentos da economia dos setores populares não é a micro ou a pequena empresa, mas a unidade domiciliar. Muitos desses empreendimentos populares escapam às estatísticas econômicas. Um censo econômico, por exemplo, não capta o trabalho de mulheres que, dentro de casa, produzem e vendem alimentos, produtos de limpeza ou confecções. Nestas circunstâncias a visão convencional da economia tem pouca utilidade.

No Brasil, milhões de trabalhadores nunca tiveram um emprego assalariado com carteira assinada. Na RMS, historicamente, o trabalho por conta própria corresponde a cerca de 20% da População Economicamente Ativa (PEA), abrangendo, em 2011, quase 400 mil pessoas. Considerando-se como trabalho precário os trabalhadores por conta própria, os trabalhadores domésticos, os assalariados sem carteira e os empregados não remunerados, tem-se um contingente superior a 830 mil pessoas. Somados aos desempregados, tem-se mais de 1,1 milhão de pessoas, que correspondem a cerca de 53% da PEA. Esse é o quadro, apesar das mudanças positivas que ocorreram nos últimos anos, com a diminuição do desemprego e criação de novos postos com carteira de trabalho assinada.

Por sua magnitude e caráter estrutural, a reprodução dessas formas de trabalho já não pode ser explicada como um fenômeno residual ou transitório. A sua permanência expressa uma matriz de desigualdade e pobreza que se mantém ao longo da história. É pouco provável que os 400 mil trabalhadores por conta própria e os 280 mil desempregados na RMS venham a ser integrados ao emprego regular assalariado por meio dos investimentos no “circuito superior da economia”.

Guimarães Rosa ensinava que “*só se sai do sertão é tomando conta dele adentro*”. Pode-se dizer, que para superar essa economia dos setores populares é preciso adentrá-la. Em termos práticos, isso amplia o horizonte de percepção das políticas de inclusão socioprodutiva para além das possibilidades de geração de emprego assalariado regular. É exatamente nesse ponto que reside um dos grandes diferenciais do Programa Vida Melhor Urbano, com políticas especificamente orientadas para a economia dos setores populares.

Os pressupostos conceituais, procedimentos e instrumentos práticos que inspiraram a concepção do Programa Vida Melhor Urbano, foram construídos a partir da atividade de pesquisa e extensão desenvolvida pela Universidade Católica do Salvador (UCSAL), no âmbito da economia dos setores populares, em interação com ações dos movimentos sociais, de organizações não governamentais e de projetos governamentais. A concepção do Programa, portanto, resulta de um processo de construção de conhecimentos comprometidos com uma prática social transformadora, envolvendo a universidade, os movimentos sociais e instituições governamentais. Cabe, portanto, reconhecer e registrar os principais passos desse percurso.

A partir do início dos anos 2000, a formulação conceitual da economia dos setores populares ganha um significado prático, concomitantemente com a maior visibilidade do tema da economia solidária no âmbito dos movimentos sociais, das universidades e em diferentes esferas governamentais, inclusive com a criação da Secretaria Nacional de Economia Solidária - SENAES, vinculada ao Ministério do Trabalho.

Em 1999, tem início, na UCSal, o programa de pesquisa e extensão voltado para a Economia dos Setores Populares. Neste mesmo ano, esse tema é debatido, de forma pioneira, num seminário realizado na UCSal, que reuniu os principais teóricos e pesquisadores do nosso país vinculados ao emergente tema da economia popular solidária³. Desse seminário resultou o livro Economia dos Setores Populares: entre a realidade e a utopia, que se constituiu numa referência para todos que se preocupam com o tema.

Entre 2000 e 2001, a UCSal, instigada pela Comissão de Articulação e Mobilização dos Moradores da Península de Itapagipe (CAMMPI), realiza uma pesquisa sobre o perfil dos trabalhadores que exercem uma atividade de forma individual ou familiar nos bairros situados naquela região da cidade. O formulário de pesquisa elaborado pela UCSal conjuntamente com a CAMMPI, forneceu o conteúdo para dois instrumentos básicos que vieram a ser utilizados pelo Programa Vida Melhor Urbano: a

Ficha de Cadastro e a Ficha Complementar com informações dos empreendedores atendidos. Estas Fichas compõem o sistema informatizado de ranqueamento dos empreendimentos atendidos e de indicadores de resultados das ações do Programa.

O material didático elaborado para o curso de extensão em Viabilidade Econômica e Sustentabilidade dos Empreendimentos da Economia Popular Solidária⁴, realizado pela Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares (ITCP-UCSal), contém a metodologia para o estudo de viabilidade dos empreendimentos da economia dos setores populares, considerando a lógica e as características peculiares desses empreendimentos. Esse material, serviu de base para a caracterização do trabalho e para o treinamento dos técnicos e agentes do Programa Vida Melhor Urbano. O material didático elaborado pela UCSal, contém uma planilha eletrônica utilizada como um instrumento auxiliar para a realização do estudo de viabilidade. Esta planilha, com algumas adaptações, constituiu-se numa ferramenta de trabalho dos agentes de desenvolvimento, sendo posteriormente incorporada ao Sistema Informatizado do Programa Vida Melhor Urbano – SIVME.

Em 2006, instigada pela Secretaria do Trabalho do Governo do Estado da Bahia, e tendo por referência a pesquisa realizada em parceria com a CAMMPI, a UCSal formula, pela primeira vez, o desenvolvimento de ações, sob a forma de assistência técnica, especificamente orientadas para os empreendimentos da economia dos setores populares. Essas ações, foram integradas ao Projeto Viva Nordeste, implementado no Bairro do Nordeste de Amaralina, em Salvador. Tratava-se de realizar estudos de viabilidade dos empreendimentos individuais e familiares, por meio de agentes de desenvolvimento, utilizando a metodologia desenvolvida pela UCSal no âmbito do Programa Economia dos Setores Populares. Define-se, pela primeira vez, o perfil e as funções dos agentes, que deveriam ser moradores do próprio bairro, conferindo ao Projeto uma capilaridade compatível com a realidade peculiar dos empreendimentos populares. Delineava-se, assim, um primeiro esboço do que viria a ser, cinco anos depois, o serviço de assistência técnica promovido pelo Vida Melhor Urbano.

Em 2009, a Secretaria de Desenvolvimento Urbano do Estado da Bahia (SEDUR) e a Companhia de Desenvolvimento Urbano (CONDER), incorporam ações de fomento à economia dos setores populares ao Projeto de Desenvolvimento Integrado em Áreas Urbanas Carentes do Estado da Bahia. Essas ações foram implementadas por um período de dois anos, em três regiões da cidade do Salvador e numa área do município de Feira Santana. A ITCP UCSal, forneceu a metodologia para o treinamento dos técnicos e agentes e para o desenvolvimento das ações junto aos empreendimentos econômicos populares. A execução desse Projeto retroalimentou o processo de construção de conhecimentos, instrumentos e práticas, que forneceram o lastro para a concepção do Programa Vida Melhor Urbano.

Deve-se destacar, que a execução do Programa Vida Melhor Urbano envolve um conhecimento em construção. Este processo, vem tendo continuidade com as reflexões dos coordenadores, técnicos e agentes das UNIS sobre os ensinamentos proporcionados pela prática que vivenciam junto aos empreendimentos populares.

Retomado o fio da meada deste percurso, o item I, desta publicação apresenta a análise conceitual da economia dos setores populares e suas implicações práticas para a formulação de políticas públicas voltadas para a inclusão socioprodutiva. O Item II, contém a metodologia do estudo de viabilidade, considerando as características peculiares dos empreendimentos da economia dos setores populares. O Item III, apresenta os fluxos, instrumentos e procedimentos práticos concernentes ao trabalho das UNIS. Em Anexo, constam informações complementares sobre programas sociais. Espera-se, assim, que esta publicação contribua e tenha um sentido não apenas para a capacitação dos técnicos e agentes das UNIS, mas para todas as pessoas comprometidas com um processo de afirmação cidadã do trabalho.



I - Economia dos setores populares e inclusão socioprodutiva: bases conceituais e políticas públicas

*“Sertão é isso: o senhor empurra para trás, mas de repente ele volta a rodear o senhor dos lados; sertão é quando menos se espera”.
A gente tem que sair do sertão! Mas só se sai do sertão é tomando conta dele adentro...”*

Grande Sertão: Veredas
Guimarães Rosa

BASES CONCEITUAIS E LÓGICA PECULIAR

Por economia dos setores populares, entendem-se as atividades que possuem uma racionalidade econômica ancorada na geração de recursos (monetários ou não) destinados, a prover e repor os meios de vida e na utilização de recursos humanos próprios, agregando, portanto, unidades de trabalho e não de inversão de capital.⁵ Essa economia dos setores populares abrange tanto as atividades realizadas de forma individual ou familiar como as diferentes modalidades de trabalho associativo, formalizadas ou não (KRAYCHETE, 2000).

Essa designação pretende expressar um conjunto heterogêneo de atividades, tal como elas existem, sem idealizar os diferentes valores e práticas que lhes são concernentes. Não se trata, portanto, de adjetivar essa economia, mas de reconhecer que os atores que a compõem e que a movem são essencialmente populares.

Num país como o Brasil, e em outras economias latino-americanas, que nunca conheceram os índices de assalariamento das economias capitalistas centrais, a análise da economia dos setores populares suscita políticas públicas voltadas para a inclusão socioproductiva que não se restringem às tradicionais expectativas de geração de trabalho por meio do crescimento do emprego regular assalariado.

Convém esclarecer, que economia dos setores populares e economia informal não são sinônimos. O conceito de informal encobre realidades muito distintas: coloca num mesmo plano o trabalho de uma mulher que produz e vende alimentos num bairro popular e as práticas de contratação ilegal de trabalhadores ou de sonegação fiscal, inclusive aquelas realizadas por empresas de médio e grande portes. Assim, o conceito de informal não contribui para a percepção da lógica peculiar que caracteriza as condições de trabalho de parcelas significativas da população. Se pretendemos desenvolver ações para um processo de transformação social, o uso do termo informal mais camufla do que revela a realidade que se busca compreender e transformar.

Talvez seja instigante fazer referência a um tipo de notícia tão trivial e frequente nos jornais de nossas cidades. Uma primeira notícia informa que aproximadamente 356 agentes da Prefeitura de Salvador, realizaram a “Operação Ordem na Casa”, para retirar os ambulantes que comercializavam sem licença na orla, entre o Porto da Barra e a Praia de Ipitanga. “Pelo menos dez caminhões com materiais dos ambulantes foram encaminhados para o depósito da Secretaria Municipal de Serviços Públicos.” Em outra fonte, pode-se ler que “aumentam as reclamações contra os vendedores ambulantes, que são prejudiciais ao comércio, que vendem ilicitamente suas mercadorias e, por isso, são perseguidos pelas autoridades municipais”. A primeira notícia foi publicada no jornal A Tarde⁶, em outubro de 2010. A segunda não se refere a nenhum fato ocorrido em cidades como Recife, Salvador ou São Paulo. Trata-se de um relato da França do século XVII, em relação ao qual Braudel (1985, p.65) assinala que “a venda ambulante é sempre uma maneira de contornar a ordem estabelecida do sacrossanto mercado, de zombar das autoridades”.

Conforme Braudel (1985; 1996), economia de mercado e capitalismo não são a mesma coisa. O verdadeiro lar do capitalismo residiria numa camada superior da hierarquia do mundo dos negócios, na qual reina o direito do mais forte, “circulam os grandes predadores e vigora a lei da selva”. Como indica Wallerstein (1987), Braudel reformula a relação entre mercado e monopólio, atribuindo aos monopólios o papel de elemento-chave do sistema capitalista. O que caracterizaria o jogo superior da economia seria a possibilidade de transitar de um monopólio para outro. Segundo Braudel (1996), o segredo da vitalidade do capitalismo estaria na sua flexibilidade, na sua capacidade de mudar de rumo, um privilégio que tem a ver com o peso dos seus capitais, com as suas capacidades de empréstimo, com sua rede de informações e com os vínculos de regras e cumplicidades entre uma minoria poderosa, mesmo que dividida pelo jogo da concorrência. Desfrutando do privilégio de poder escolher, o capital volta-se, alternada ou simultaneamente, para os lucros do comércio, da indústria, da especulação financeira, dos empréstimos ao Estado etc.

A atividade produtiva pressupõe a divisão do trabalho e, portanto, a existência das trocas. A produção de mercadorias não é uma invenção do capitalismo. Sem o mercado — lugar das trocas de bens que resultam do trabalho — não haveria economia no sentido corrente da palavra, mas uma vida fechada na auto-suficiência. Não há cidades sem divisão do trabalho e sem mercados. O capital universaliza a produção de mercadorias. Ontem, como hoje, portanto, haveria uma economia de mercado, constituída por diferentes modalidades de trabalho responsáveis por um volume significativo de produção e trocas de bens e serviços, sem que assumam uma configuração capitalista inevitável.

Como indica Coraggio (2000), este conjunto de atividades ocorre a cargo da reprodução da população, independentemente do seu caráter de força de trabalho para o capital. Essa matriz de observação, contribui para a percepção de atividades econômicas numa margem extensa e inferior da economia, que se movimentam rentes ao chão, que escapam às estatísticas, mas que não são menos relevantes para a população, sobretudo, quando se considera a crescente inaptidão da economia capitalista em absorver a força de trabalho através do emprego assalariado.

Essa economia dos setores populares, possui uma racionalidade econômica própria. Diferentemente da empresa capitalista que — na busca do lucro, da competitividade e da produtividade — dispensa trabalhadores, a racionalidade econômica dos empreendimentos populares está subordinada às necessidades da reprodução da vida da unidade familiar (CORAGGIO, 1998).

Para os empreendimentos populares, por exemplo, a perda do emprego de um dos membros da família representa um “custo” adicional a ser assumido pelo próprio negócio. É o caso, por exemplo, de mulheres que trabalham por conta própria e que tomaram microcrédito para a compra de matérias-primas. Com o desemprego do marido ou dos filhos, o dinheiro do empréstimo foi redirecionado para as despesas básicas do consumo familiar. Entretanto, diferentemente do que as empresas fazem com os trabalhadores, a família não dispensa os seus membros, mesmo que comprometendo a “lucratividade” do empreendimento. Há uma solidariedade, que seria irracional do ponto de vista

da empresa, mas que tem efetivo sentido do ponto de vista da sustentação da vida do trabalhador e sua família. Esta realidade não é compreendida por modelos de contabilidade convencional, nem pela lógica do mercado ou do cálculo econômico convencional.

Muitos desses empreendimentos populares escapam às estatísticas econômicas. Um censo econômico, por exemplo, não capta o trabalho de mulheres que, dentro de casa, produzem e vendem alimentos, produtos de limpeza ou confecções.

Diferentemente do que ensinam os manuais de administração e economia, os empreendimentos da economia dos setores populares não separam o dinheiro do negócio das despesas domésticas. Na gestão cotidiana do negócio dificilmente uma mulher, no seu trabalho, vai separar o uso do açúcar comprado para fazer o “geladinho” que ela produz para vender, do açúcar que ela usa no café da manhã da família. O mesmo açúcar é um custo variável para o negócio, mas um bem de consumo para família. Nessas situações a visão convencional da economia tem pouca utilidade.

Para muitos empreendimentos da economia dos setores populares os denominados bens de consumo duráveis, representam instrumentos e meios de trabalho. É o caso, por exemplo, do fogão e da geladeira para um grande número de mulheres que, dentro de casa, produzem e vendem alimentos. Como fazer a depreciação desses equipamentos nos termos de um estudo de viabilidade convencional? Não há como tratar de forma adequada tais empreendimentos como se fossem micro ou médias empresas tradicionais.

Embora representem meios de trabalho, a compra destes equipamentos é feita pagando-se juros elevados em grandes redes varejistas. Provavelmente o pagamento de um empréstimo não depende apenas dos recursos do empreendimento em si, mas do conjunto do orçamento familiar. É provável que o empréstimo seja pago com outras rendas da família, da mesma forma que, no cotidiano, retira-se recursos do empreendimento para as despesas da família.

Assim, a referência para a compreensão e fomento aos empreendimentos da economia dos setores populares não é a micro ou a pequena empresa, mas a unidade domiciliar (CORAGGIO,2000).

As condições de vida de cada unidade doméstica são influenciadas por diferentes modalidades de trabalho e de renda: trabalho assalariado com ou sem carteira, trabalho por conta própria (individual ou familiar), trabalho para o próprio consumo, trabalho não remunerado, trabalho associativo, programas de transferência de renda etc. Nem sempre é possível identificar qual a renda principal, na medida em que cada renda pode ser complementar de outra igualmente precária.

Atualmente, a economia dos setores populares — seja sob a forma do trabalho individual ou familiar, seja através das diferentes modalidades de trabalho associativo — existe de forma dispersa e fragmentada. A sua capacidade de poupança própria é lenta e quase sempre insuficiente. Poupanças monetárias são realizadas a custo do sacrifício do consumo ou da qualidade de vida imediata. Nos

espaços urbanos, as pessoas que compõem essa economia enfrentam a precariedade do trabalho, da renda, da moradia e do consumo.

Dadas as condições atuais, os empreendimentos da economia dos setores populares não dispõem de condições para superar as principais dificuldades e fragilidades que enfrentam. Não é pequena a parcela destes empreendimentos que só se “viabiliza” e se reproduz através da manutenção e reprodução da precariedade.

ECONOMIA POPULAR URBANA: O TRABALHO POR CONTA PRÓPRIA

Embora a expressão *economia dos setores populares* designe um universo distinto daquele representado pelo chamado trabalho informal, o conceito utilizado pelo IBGE (2003) na pesquisa acerca da economia informal urbana,⁷ permite traçar um perfil – parcial e aproximado – dos empreendimentos econômicos populares localizados nas cidades. Pelos critérios do IBGE, estariam incluídas no setor informal as unidades econômicas de produção de trabalhadores por conta própria e de empregadores com até cinco empregados. Conforme os dados desta pesquisa pode-se afirmar que:

- a) Embora o vendedor ambulante apareça como a manifestação mais facilmente visível, ele representa apenas uma pequena parte deste trabalho por conta própria, que abrange uma extensa lista de atividades, desde a produção de alimentos até a construção civil e produções culturais;
- b) Uma pesquisa realizada na Península de Itapagipe (KRAYCHETE, 2001)⁸ indica que cerca de 50% das ocupações relacionavam-se com a produção e venda de alimentos (bar, lanchonete, restaurante, mercearia, padaria, produção e venda de acarajé, “geladinho”, sorvete, etc.). Chama a atenção que quase 12% dos entrevistados dedicavam-se a produção e venda de geladinho⁹;
- c) 44% dos trabalhadores por conta própria possuíam no máximo o primeiro grau incompleto e 10% o primeiro grau completo. Apenas 26% concluíram o segundo grau. Esses dados, somados ao fato de que 43% dos trabalhadores por conta própria situam-se na faixa etária de 40 a 59 anos, sugerem que parcelas significativas desses trabalhadores dificilmente apresentam alguma chance de serem absorvidos pelo emprego regular assalariado;
- d) A remuneração média das atividades por conta própria é inferior à renda média mensal dos trabalhadores assalariados. O rendimento médio das mulheres que trabalham por conta própria corresponde a menos da metade do rendimento médio das mulheres assalariadas;
- e) Quando comparados com os assalariados, os trabalhadores por conta própria concentram-se nos extratos inferiores de renda. Conforme dados do IBGE (2009), 6% dos trabalhadores assalariados recebem uma renda de até meio salário-mínimo. Os trabalhadores por conta própria situados nesse mesmo extrato de renda correspondem a 34% do total. Mais de 60% dos

trabalhadores por conta própria auferem uma renda que equivale, no máximo, a um salário-mínimo. Esses dados não deixam dúvidas sobre as condições de precariedade que marcam o trabalho por conta própria, sobretudo, aquele realizado pelas mulheres;

REPARTIÇÃO DA RENDA POR POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO, RMS – 2009		
FAIXA DE RENDA SALÁRIO-MÍNIMO	ASSALARIADO (%)	CONTA-PRÓPRIA (%)
ATÉ ½	6	34
MAIS DE ½ A 1	25	27
MAIS DE 1 A 2	40	22
MAIS DE 2 A 3	10	6
MAIS DE 3 A 5	10	6
MAIS DE 5 A 10	5	3
MAIS DE 10 A 20	2	2
MAIS DE 20	1	0
TOTAL	100	100

Fonte: IBGE – PNAD 2009

f) Em grande parte, o trabalho por conta própria ocorre no próprio domicílio, sobretudo, quando realizado por mulheres. A pesquisa “Manifestações da autoconstrução em Salvador”¹⁰ revela que cerca de ¼ dos domicílios abrigavam algum tipo de atividade produtiva em suas dependências. O desenvolvimento destas atividades no interior ou exterior imediato à moradia denota a relação entre as condições de habitação e a precariedade das condições de trabalho. Os clientes são os moradores do próprio bairro, constituindo um circuito de pessoas pobres interagindo com outras pessoas pobres;

g) Ao invés de um espaço que viabilize e estimule o desenvolvimento de prósperos empreendedores, o trabalho por conta própria, tal como existe hoje, é fortemente marcado pela precariedade. A quase totalidade destes empreendimentos (94%), não possui constituição jurídica e 57% não fazem nenhum tipo de registro contábil. Em sua maior parte, esses trabalhadores (82%) não contribuem para a Previdência Social. Vivem, portanto, sempre na incerteza do dia de amanhã e enfrentam uma permanente insegurança diante da ameaça de doenças ou acidentes que interrompam o seu trabalho;

h) Embora esse tipo de atividade seja responsável pela geração de postos de trabalho para uma parcela significativa da população, a grande maioria (97%) não recebeu qualquer tipo de assistência técnica, jurídica ou financeira, e apenas 6% tiveram acesso ao crédito¹¹. Apenas 1% recebeu alguma assistência prestada por algum órgão governamental.

ECONOMIA POPULAR URBANA INDICADORES SELECIONADOS, RMS – 2003	
ESPECIFICAÇÃO	EMPREENDIMENTOS (%)
Possui constituição jurídica	6
Possui registro de microempresa	5
Possui licença municipal ou estadual	15
Contribui para o INSS	18
Faz registro contábil sozinho	37
Faz registro contábil com contador	6
Recebeu assistência técnica, jurídica ou financeira	3
De órgão do governo	1
De outras instituições	2
Acesso o crédito	6

Fonte: IBGE (2003)

Diferentemente do que usualmente se pensa, os empreendimentos por conta própria, em sua quase totalidade, constituem-se em atividades permanentes, que funcionam durante todos os meses do ano. Não são atividades passageiras ou eventuais: cerca de 50% dos que trabalham por conta própria exercem a mesma atividade há mais de 5 anos e quase 30% atuam há mais de 10 anos no mesmo ramo.

OS EMPREENDIMENTOS DA ECONOMIA SOLIDÁRIA

A definição contida no Termo de Referência do Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária (MTE, 2004), permite uma delimitação mais objetiva dos empreendimentos associativos populares. Conforme esta definição, são considerados como empreendimentos da economia solidária as organizações que possuem as seguintes características:

- Organizações coletivas (associações, cooperativas, empresas autogestionárias, grupos de produção, clubes de trocas etc.), suprafamiliares, cujos sócios são trabalhadores urbanos e rurais. Os que trabalham no empreendimento devem ser, na sua quase totalidade, proprietários ou coproprietários, exercendo a gestão coletiva das atividades e da alocação dos seus resultados;
- As atividades econômicas devem ser permanentes ou principais, ou seja, a “razão de ser” da organização;
- Organizações que podem dispor ou não de registro legal, prevalecendo a existência real ou a vida regular da organização.

A pesquisa realizada pela Secretária Nacional de Economia Solidária do Ministério do Trabalho e Emprego – SENAES, com a participação do Fórum Brasileiro de Economia Solidária, forneceu uma primeira informação mais abrangente sobre o “estado da arte” dos empreendimentos da economia solidária. Conforme os dados desta Pesquisa (MTE, 2005), de um total de 1.100 empreendimentos

econômicos solidários identificados na Bahia, 100 estão localizados na RMS, reunindo cerca de 4.000 pessoas. Os dados dessa pesquisa permitem afirmar que:

- a) A maior parte dos empreendimentos está organizada sob a forma de associação e grupos informais;
- b) A principal motivação para a formação dos grupos foi a busca de uma alternativa de trabalho face ao desemprego, seguida pela busca de uma fonte complementar de renda, pela possibilidade de obter maiores ganhos através de um empreendimento associativo e pelo desejo de desenvolver uma atividade em que todos são donos;
- c) O trabalho associativo tem sido majoritariamente decorrente do esforço e dos recursos exclusivos dos próprios trabalhadores. Essa dependência de recursos próprios ou de doações, limita o surgimento e o desenvolvimento dos empreendimentos. Diante da ausência de um sistema de financiamento adequado, vários grupos se organizam, mas não conseguem os recursos necessários para o início da atividade. Ou, então, conseguem recursos para os equipamentos, mas não dispõem de capital de giro. A longa demora na obtenção dos recursos necessários ao início da atividade, dilui a capacidade do grupo de se manter coeso. A distância e os percalços entre os passos iniciais para a organização da atividade e a sua entrada em operação constitui-se, numa travessia no deserto, e muitas iniciativas sucumbem durante o percurso;
- d) A maior parte dos empreendimentos adquire os insumos de empresas privadas. São poucos os empreendimentos que adquirem matéria-prima de outros empreendimentos associativos;
- e) Os produtos e serviços dos empreendimentos destinam-se, predominantemente, aos espaços locais;
- f) São poucos os empreendimentos que conseguem pagar as despesas e ter alguma sobra. Embora a obtenção de uma fonte complementar de renda apareça como um dos principais motivos para a organização dos empreendimentos, é plausível supor que essa renda seja a complementação de outra igualmente precária.

Esses dados revelam que apesar dos avanços e da maior visibilidade que adquiriram, os empreendimentos da economia solidária apresentam grandes dificuldades e fragilidades, ainda pouco analisadas.

Tal como existem hoje, esses empreendimentos representam uma alternativa limitada ao desemprego e ao trabalho precário. Sobretudo, quando se considera a dimensão e o perfil da PEA localizada nos espaços urbanos. Embora o número de trabalhadores nos empreendimentos associativos populares corresponda a mais de 4.000 pessoas, deve-se considerar que esse número corresponde a pouco mais de 1% dos desempregados na RMS e à aproximadamente 0,4% do conjunto dos trabalhadores com trabalho precário.

A recente expansão da economia solidária, entretanto, contém uma novidade: mesmo que de forma incipiente e não explícita, a percepção dos movimentos sociais de que os mercados representam uma realidade simultaneamente econômica e social, contesta a visão liberal do mercado como um regulador sem reguladores, e aponta para a resistência e proposições, desde o interior da economia de mercado.

Diferentemente do que ocorria até há pouco tempo, essas iniciativas não se encontram mais à margem, mas na confluência de fatos e análises que perpassam os movimentos sociais. É sintomático que a maior parte dos empreendimentos econômicos solidários tenha alguma relação com os movimentos comunitários, sindical, de luta pela terra, de agricultores familiares etc.

Num país como o Brasil, onde um grande contingente de trabalhadores sempre esteve fora do emprego assalariado regular, a expansão consistente dos empreendimentos da economia solidária soma-se ao processo de inclusão social pelo trabalho decente, convergindo com outras iniciativas, antigas e novas, suscitadas pela vivência de práticas sociais transformadoras.

SUSTENTABILIDADE DOS EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS NOS ESPAÇOS URBANO E RURAL

Os empreendimentos não levitam num espaço vazio, mas localizam-se em determinados territórios. Em que medida estes territórios, como palcos de determinadas relações sociais, restringem ou potencializam as condições necessárias à sustentabilidade dos empreendimentos que neles se situam?

As condições de sustentabilidade dos empreendimentos associativos nos espaços urbano e rural são bem diferentes. A diferença espacial é a mais imediatamente visível, mas esconde uma diferença maior e mais fundamental, ou seja, a relação entre o trabalho e os meios de produção. Os mecanismos de gestão e as condições de sustentabilidade dos empreendimentos são determinados pela relação de propriedade pré-existente dos trabalhadores com os meios de produção.

Os agricultores familiares, antes de iniciarem uma atividade associativa, já exercem um trabalho na condição de *proprietários dos meios de produção*. Eles já possuem a terra e os instrumentos de trabalho. Ou seja, não existe uma separação prévia entre força de trabalho e meios de produção. Os objetos de trabalho (matéria-prima), e os meios de trabalho (ferramentas, equipamentos) pertencem ao agricultor familiar. Nesta situação não se encontram apenas os agricultores familiares, mas também algumas modalidades de produção de artesanato.

Quando os agricultores familiares organizam um empreendimento para a venda coletiva ou para beneficiamento da sua produção, estas novas atividades diferem daquelas que já realizavam com os seus meios de produções individuais. A atividade coletiva constitui-se numa via natural para obterem um ganho maior. A venda para um mercado mais amplo (e não para o atravessador), pressupõe a prática associativa como um meio, para viabilizar tanto um maior volume como a regularidade do

fornecimento. O mesmo ocorre com o beneficiamento da sua produção. Sozinho, o agricultor familiar não teria nem os recursos nem o volume de produção que justificassem este investimento. A compra de uma máquina só se viabiliza se for através de uma atividade associativa. E mais: às vezes tanto a venda coletiva como o beneficiamento precisam da participação de outros trabalhadores, mesmo que não sejam associados.

Nestas circunstâncias, o empreendimento associativo constitui-se numa possibilidade real de melhoria do nível de renda dos agricultores familiares. Ou seja, eles encontram motivos para a cooperação mesmo quando buscam o auto-interesse.¹² Se nada mais funcionar, eles têm a opção de retomarem a forma tradicional em que se inseriam no mercado, nem que seja vendendo para o atravessador local.

Esta situação é bem diferente daquela que caracteriza a organização de empreendimentos associativos nos espaços urbanos. Neste caso, a obtenção de resultados positivos adquire uma urgência bem mais intensa para os associados, sobretudo, quando os mesmos não possuem outra fonte de renda.

Diferentemente dos agricultores familiares, os trabalhadores urbanos quando se propõem a organizar um empreendimento associativo não possuem nenhum meio de produção anterior. Contam apenas com a sua força de trabalho. E, normalmente, a referência de trabalho que possuem não é a de uma atividade associativa, mas a do emprego assalariado ou do trabalho por conta própria.

Em geral, para os empreendimentos associativos de agricultores familiares (e modalidades de artesanato), o aumento do número de sócios é uma condição para a sustentabilidade da atividade. No caso dos empreendimentos urbanos é mais fácil ocorrer o inverso, ou seja, eles tendem a se viabilizar apenas com um número reduzido de sócios.

Vamos considerar, por exemplo, uma cooperativa de produção de alimentos com 20 associadas, localizada na cidade. Para cada associada receber R\$600,00/mês, a atividade teria que gerar um valor de R\$ 12.000,00/mês, apenas para remunerar as associadas. Se produzem salgados vendidos a R\$1,50, e supondo uma margem (otimista) de R\$ 0,50 por unidade vendida, a cooperativa terá que produzir e vender 24.000 salgados/mês apenas para remunerar as 20 associadas. Isto, entre outros fatores, explica a razão pela qual muitos empreendimentos urbanos, em seus momentos iniciais, começam com um grande número de pessoas e, quando entram em operação, contam, efetivamente, com um reduzido número de participantes.

ECONOMIA DOS SETORES POPULARES E DESENVOLVIMENTO

Num país como o Brasil a abordagem conceitual da economia dos setores populares contribui para:

- i) a percepção de uma matriz de desigualdade e pobreza que tende a ser eclipsada pelas expectativas de inclusão produtiva via emprego regular assalariado; ii) a percepção de uma realidade mais extensa e complexa do que aquela circunscrita aos empreendimentos econômicos associativos; e iii) suscita a

construção de políticas públicas inovadoras voltadas para o fomento ao trabalho decente, aí incluído os empreendimentos associativos da economia solidária.

Qual a dimensão dessa economia dos setores populares? Não é pequena. Alguns dados referentes a Região Metropolitana de Salvador – RMS ilustram a dimensão dessa economia. Na RMS um grande contingente de trabalhadores sempre esteve fora das relações de emprego assalariado regular. Nessa Região, segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD, realizada pelo IBGE (2011), a População Economicamente Ativa (PEA) correspondia, em 2011, a cerca de 2 milhões de pessoas. Deste total, 281 mil estavam desempregadas. Considerando como trabalho precário os trabalhadores por conta própria, os trabalhadores domésticos, os assalariados sem carteira e os empregados não remunerados, tem-se um contingente de 833 mil pessoas¹³. Considerando-se a soma dos trabalhadores em ocupações precárias com os desempregados, tem-se um total de mais de 1,1 milhão de pessoas, correspondendo a cerca de 53% da PEA.

POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA, RMS – 2011		
POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA	Nº (1000 PESSOAS)	%
TOTAL	2.076	100
Empregados com carteira	785	38
Militares e funcionários públicos	118	6
Empregados sem carteira	262	13
Trabalhadores domésticos	163	8
Conta própria	376	18
Empregadores	59	2
Produção para o próprio uso e não remunerados	32	1
Desempregados	282	14

FONTE: IBGE, PNAD (2011).

Até os anos 1970, predominava a visão que explicava a pobreza, sobretudo, a pobreza urbana, como algo residual ou transitório a ser superado pelo desenvolvimento da economia capitalista. Não foi isso o que aconteceu. Três décadas depois, cresceu o número de trabalhadores imersos num “circuito inferior” da economia do qual já falava Milton Santos (2004), abrangendo modalidades de trabalho que tendem a se reproduzir com a própria expansão dos setores modernos. Por sua magnitude e caráter estrutural, a reprodução dessas formas de trabalho já não pode ser explicada como um fenômeno residual, transitório ou conjuntural. A sua permanência expressaria uma matriz de desigualdade e pobreza que se mantém ao longo da história. É algo que vem das entranhas, dos “sertões” da nossa formação histórica. Como no dizer de Guimarães Rosa “*Sertão é isso: o senhor empurra para trás, mas de repente ele volta a rodear o senhor dos lados; sertão é quando menos se espera*”.

Sem uma recuperação histórica desse circuito inferior, problemas contemporâneos do trabalho e das desigualdades parecem insondáveis. A expansão capitalista nos diferentes ramos de atividade

foi incapaz de superar esse circuito inferior através da sua inclusão em relações de assalariamento. Não incluiu com o fim do trabalho escravo e com a República Velha. Não incluiu no ciclo industrial de 1930-1980. E não há razão para acreditar que será diferente nestes tempos da chamada globalização.¹⁴ Se isto é verdade, não é mais plausível supor que as possibilidades de trabalho sejam ditadas, exclusivamente, pelos investimentos no “circuito superior” da economia.

Como indica Paul Singer,

hoje está claro (para muito de nós) que: a economia capitalista certamente não tende a empregar todos que precisam de emprego, talvez sequer a metade deles; que ao lado da economia capitalista, continuará existindo, no futuro previsível, uma vasta economia popular, composta por produtores individuais, familiares ou associados, além de cooperativas de produção coletiva, empreendimentos sem fins de lucro etc (SINGER, 2004, p. 13)

Deve-se considerar que cerca de 400 mil trabalhadores, na RMS, retiram o sustento através de empreendimentos individuais ou familiares, e que os integrantes dos empreendimentos associativos totalizam cerca de 4 mil pessoas, correspondendo a menos de 1% do total dos trabalhadores por conta própria. É pouco provável que essas pessoas venham a ser integradas ao trabalho assalariado ou aos empreendimentos associativos.

Existem, portanto, fortes razões para se analisar as condições de existência da economia dos setores populares se o que se busca é o entendimento e a promoção da sustentabilidade dos empreendimentos associativos da economia solidária.

Nos espaços rurais, os empreendimentos da economia solidária são constituídos, sobretudo, por pessoas que, no âmbito de uma mesma unidade domiciliar, exercem diferentes atividades agrícolas e não agrícolas, realizadas de forma individual ou familiar. Em geral, as atividades que os agricultores familiares realizam de forma associativa não são as atividades agrícolas, mas a comercialização ou o beneficiamento da produção advinda de cada unidade de produção familiar.

Nos espaços urbanos, as pessoas que integram os empreendimentos associativos não são os assalariados do setor público ou privado, mas pessoas que, em geral, sempre tiraram o seu sustento das atividades realizadas de forma individual ou familiar. Não possuem a cultura do trabalho associativo. A referência do bom trabalho que possuem é a do emprego assalariado, e a prática que vivenciam é a do trabalho por conta própria. Diante das dificuldades inerentes aos empreendimentos associativos, essas pessoas são atraídas pelas expectativas de um emprego assalariado, mesmo que precário, desde que proporcione uma regularidade na renda.

É bom lembrar, também, que os clientes dos Bancos Comunitários são pessoas que integram essa economia dos setores populares. Apesar destas razões, há certo preconceito, como se os empreendimentos individuais ou familiares urbanos carregassem ou fossem portadores do pecado da produção individual, diferentemente dos agricultores familiares ou dos empreendimentos que,

por serem associativos, seriam intrinsecamente bons. Assim, os empreendimentos individuais ou familiares seriam populares, mas não solidários e, como tais, não estariam em nosso campo de interesse. Desta forma, não nos deixamos interpelar por uma realidade que envolve as condições de existência e de sustentabilidade dos empreendimentos da economia solidária.

A hipótese aqui contida é que uma mudança de qualidade dos empreendimentos da economia dos setores populares não se contrapõe, mas favorece o desenvolvimento dos empreendimentos associativos populares.

Como indica Paul Singer,

a luta contra a pobreza mudou de rumo. Não se trata mais de apenas redistribuir o valor criado pelo capital, mas de criar condições para que a pequena produção possa se expandir, melhorar seus produtos e processos de produção, tendo em vista o aumento do ganho do trabalhador autônomo, individual ou associado. Trata-se também de redistribuir a propriedade como meio para redistribuir a renda. Isto significa batalhar pelo aumento do potencial produtivo da economia popular e pelo aumento do seu poder de mercado, este último pelo fortalecimento do associativismo tanto na produção, como na intermediação comercial e financeira (SINGER, 2004, p 14).

Se o que se busca é a sustentabilidade dos empreendimentos da economia popular solidária, parece plausível que o nosso horizonte de análise inclua a percepção da lógica peculiar da economia dos setores populares.

INCLUSÃO SOCIOPRODUTIVA PELO TRABALHO DECENTE: UMA AMBIÊNCIA NECESSÁRIA

O trabalho decente, tal como definido pela Organização Internacional do Trabalho - OIT, é um trabalho adequadamente remunerado, exercido em condições de liberdade e segurança, sem quaisquer formas de discriminação, capaz de garantir uma vida digna às pessoas que o desenvolvem.

O adjetivo “decente” inclui um critério qualitativo: inclusão produtiva não é qualquer oportunidade de trabalho. Em geral, as pessoas pobres não possuem apenas uma renda precária ou insuficiente, mas estão inseridas em relações injustas de trabalho. Ou seja, estão excluídas de direitos. Para o trabalhador por conta própria sem cobertura previdenciária e sem crédito adequado, uma melhoria das relações de trabalho pressupõe o acesso a direitos econômicos e sociais: financiamento adequado; assistência técnica continuada e apropriada; cobertura previdenciária etc.

A inclusão socioprodutiva através do trabalho decente depende de aportes econômicos e sociais que não são reproduzíveis no interior da economia dos setores populares. Depende de condições culturais, econômicas, tecnológicas, sociais etc, impossíveis de serem alcançadas apenas através do empenho dos trabalhadores e de suas articulações em redes e fóruns. Ou seja, depende também de

condições externas e não apenas da capacidade dos trabalhadores dos empreendimentos individuais, familiares ou associativos saberem tocar e gerir os seus próprios negócios.

Nos espaços urbanos é preciso considerar que, para uma parte significativa dos empreendimentos da economia dos setores populares, o local de trabalho é uma extensão da moradia. Nestes termos, uma mudança de qualidade da economia dos setores populares não pode prescindir de intervenções públicas que incidam sobre as redes de infraestrutura urbana e serviços locais (transporte e vias de acesso, saneamento, coleta de lixo, segurança, áreas de lazer etc.).

Programas direcionados para o microempreendedor individual e a oferta de microcrédito em condições apropriadas são iniciativas que precisam interagir com outras. Ou seja, a transformação da economia dos setores populares em formas de trabalho viáveis e socialmente justas pressupõe uma **ambiência** que remova as principais fontes de privação¹⁵ que envolvem as condições de existência desses empreendimentos. Essas privações não se reduzem aos aspectos econômicos, mas revelam-se nas (im)possibilidades de escolha, de oportunidades e opções, ou seja, nos direitos que podem ser efetivamente exercidos pelos integrantes dessa economia.

É insuficiente pensar isoladamente a sustentabilidade de cada empreendimento, como se a resolução de problemas particulares de cada um resultasse na sustentabilidade do todo. É necessário que haja uma ambiência que contribua para a sustentabilidade do conjunto. Esta ambiência abrange condições culturais, econômicas, tecnológicas, sociais etc, impossíveis de serem alcançadas apenas através do empenho dos trabalhadores que compõem esta economia dos setores populares.

Portanto, se, em geral, a relação entre desenvolvimento local e economia popular solidária é colocada em termos de como os empreendimentos dessa economia podem promover o desenvolvimento local, nas condições atuais, parece que seria mais apropriado subverter os termos dessa relação. Ou seja, a sustentabilidade dos empreendimentos da economia popular solidária pressupõe um processo de desenvolvimento que conjugue, com esta economia, a promoção de outros direitos fundamentais.

Assim, a inclusão socioproductiva pelo trabalho decente requer ações convergentes e complementares de múltiplas instituições e iniciativas nos campos econômico, tributário, social, jurídico e tecnológico. Entendida desta forma, uma mudança de qualidade da economia dos setores populares não se resume a uma questão técnica ou estritamente econômica, mas assume uma feição essencialmente política.

ECONOMIA DOS SETORES POPULARES: DO CONCEITO À IMPLEMENTAÇÃO DE POLÍTICAS

Até a década de 1990, atribuía-se pouca importância política às iniciativas populares que se dedicavam à produção e comercialização de bens e serviços. Pode-se dizer que existia um certo preconceito, como se os grupos populares se maculassem ao entrar em contato com o mercado. Ou, então, eram vistos como uma expressão de ações assistencialistas destinadas a amenizar o aumento da pobreza.

Num país como o Brasil, a análise da economia dos setores populares contribui para a percepção de um extenso contingente de trabalhadores inserido em modalidades de trabalho que parecem compelidas ao limbo das relações sociais. Antes, porque ainda não havia sido integrado à expansão das relações de assalariamento e, agora, porque tende a crescer com a própria expansão dos setores modernos. É pouco provável que, numa economia como a brasileira, os milhões de trabalhadores por conta própria residentes nos espaços urbanos venham a ser integrados ao trabalho assalariado ou aos empreendimentos associativos.

Se isto é verdade, não é mais plausível supor que as possibilidades de trabalho sejam ditadas exclusivamente pelos investimentos no “circuito superior da economia”, conforme o termo utilizado por Milton Santos (2004). Há que se ter políticas especificamente orientadas para a economia dos setores populares, considerando os empreendimentos individuais, familiares e associativos.

No dizer de Guimarães Rosa *A gente tem que sair do sertão! Mas só se sai do sertão é tomando conta dele adentro...* Da mesma forma, para se superar o “circuito inferior da economia”, há que adentrá-lo. O grande desafio é como se deixar interpelar por tal realidade e produzir políticas apropriadas que contribuam para um processo de transformação social. É no enfrentamento dessa questão que reside a originalidade do Programa Vida Melhor do governo do estado da Bahia.

Um grande diferencial do Programa Vida Melhor, é promover ações especificamente direcionadas para os empreendimentos individuais ou familiares, localizados nos espaços urbanos, realizados por pessoas com renda familiar per capita até meio salário-mínimo. O programa instalou Unidades de Inclusão Socioproductiva – UNIS, que prestam um serviço público de assistência técnica aos empreendimentos da economia popular urbana.

Guardadas as devidas proporções, pode-se dizer que a caracterização do trabalho de assistência técnica a ser realizado pelos agentes, inspira-se na prática do extensionista junto aos agricultores familiares, ou dos agentes de saúde junto às famílias. Não se trata, portanto, da realização de cursos, mas de encontros de trabalho regulares com os responsáveis pelos empreendimentos. Essa proposição pressupõe a formação, em larga escala, de técnicos e agentes de desenvolvimento, capazes de utilizar e desenvolver instrumentos, conhecimentos e práticas adequadas à realidade específica dos empreendimentos da economia popular urbana.

Uma **característica essencial do perfil dos agentes é ser morador do próprio bairro onde se localizam os empreendimentos**, conferindo ao serviço de assistência técnica uma capilaridade compatível com a realidade peculiar dos empreendimentos da economia dos setores populares.

O trabalho dos técnicos e agentes possui um caráter essencialmente prático, realizando uma formação em “campo” junto aos integrantes dos empreendimentos, abrangendo, entre outras, as seguintes atividades:

- a) Realizar o estudo de viabilidade utilizando uma metodologia apropriada às características específicas e a lógica econômica peculiar dos empreendimentos da economia dos setores

populares, contribuindo para identificar as condições necessárias à obtenção de melhores resultados econômicos, na perspectiva do trabalho decente;

b) Identificar, a partir do estudo de viabilidade, a necessidade de acesso ao financiamento em condições adequadas à realidade de cada empreendimento. O responsável pelo empreendimento terá as informações necessárias para decidir, com segurança, sobre a conveniência de recorrer a uma instituição de microcrédito. A realização do estudo de viabilidade contribui para tornar mais eficiente o uso do microcrédito, tanto para o empreendedor como para a instituição que oferta o crédito;

c) Identificar e estimular as possibilidades de ações coletivas (capacitações técnicas, compras de insumos, organização de feiras, etc.) que potencializem os empreendimentos individuais / familiares;

d) Fornecer as informações para que o empreendedor possa decidir sobre as vantagens e implicações de formalização, sobretudo, a partir da adesão ao programa MEI¹⁶, com o acesso à cobertura previdenciária e outros benefícios;

e) Encaminhar junto ao Estado, nos casos onde o estudo de viabilidade e o diagnóstico socioeconômico da família constatem situações de maior vulnerabilidade, a aquisição e doação de equipamentos necessários ao bom funcionamento dos empreendimentos atendidos;

f) Acompanhar a gestão dos empreendimentos assessorados, confrontar os resultados obtidos com os projetados no estudo de viabilidade econômica, identificar e estimular a implementação dos ajustes que se fizerem necessários, bem como a realização de assessorias técnicas específicas;

g) Estimular a criação e/ou aperfeiçoamento de sistemas de anotações e registros adequados a cada tipo de empreendimento;

Estimando que cada agente atenda quatro empreendimentos individuais ou familiares por dia, que terá um encontro por semana com cada empreendimento, e que cada empreendimento receba um atendimento por um período de quatro meses, chega-se a 20 empreendimentos assessorados por agente no primeiro quadrimestre. Considerando-se o trabalho de 30 agentes, ter-se-ia um total de 600 empreendimentos atendidos. O número de novos empreendimentos a serem atendidos a cada novo quadrimestre, deve permitir um acompanhamento por um determinado período dos empreendimentos atendidos no período anterior. Ou seja, após o estudo de viabilidade, cada empreendimento deve receber um acompanhamento direcionado para o atendimento das demandas de qualificação, financiamento, formalização e equipamentos identificadas na fase anterior.

Além dessas atividades especificamente orientadas para os empreendimentos individuais ou familiares, os agentes devem estar aptos a:

- Fornecer as informações necessárias aos membros da família do empreendedor sobre os programas de capacitação e intermediação de emprego;
- Verificar, junto às famílias dos empreendedores assessorados, as demandas de provimento por parte das Políticas Públicas de Assistência social;

A referência para a compreensão e fomento aos empreendimentos da economia dos setores populares não é a micro ou a pequena empresa, mas a unidade domiciliar.



II - Estudo de viabilidade dos empreendimentos da economia dos setores populares: objetivos e metodologia apropriada

O QUE SE BUSCA VIABILIZAR E (RE)PRODUZIR

Não existe uma produção em geral. A produção, fora do seu contexto, é uma abstração. Qualquer processo de trabalho, seja de uma empresa privada, de um agricultor familiar, de um trabalhador por conta própria ou de um empreendimento associativo, possui os mesmos elementos constitutivos, ou seja: i) a força de trabalho; ii) o objeto de trabalho (matérias-primas) sobre o qual o trabalho atua; e iii) os meios de trabalho (instrumentos de trabalho) através dos quais o trabalho atua.

Na realidade, o que existe são formas concretas de produção que supõem uma determinada combinação de relações técnicas e relações sociais de produção. Um indivíduo que trabalha a terra para a produção de cana-de-açúcar, estabelece determinadas relações técnicas com a terra e com os meios de trabalho. Esta pessoa, entretanto, pode ser um agricultor familiar, um trabalhador assalariado, um escravo etc. Ou seja, concretamente, um mesmo conteúdo técnico toma diferentes formas sociais de produção, que expressam diferentes relações de propriedade dos meios de produção e de apropriação do resultado do trabalho.

A mercadoria resulta do trabalho humano e se destina ao mercado. A produção de mercadorias não é uma invenção do capitalismo. Nem todo produto é mercadoria e nem todo dinheiro é capital.

O que caracteriza o capital não é o uso de máquinas e equipamentos, mas a transformação da força de trabalho em mercadoria. O capital é uma relação social caracterizada pelo uso do trabalho assalariado. Não existe capital sem trabalho assalariado.

Em outras formas sociais de produção a força de trabalho não se constitui numa mercadoria. É o caso, por exemplo, do trabalho realizado de modo individual ou familiar, ou dos empreendimentos associativos da economia solidária. Nestes casos, os trabalhadores vendem as mercadorias que produzem, mas não vendem a sua força de trabalho. Ou seja, temos a produção de mercadorias por uma não mercadoria (KRAYCHETE, 2002).

Para a transformação do dinheiro em capital, o dono do dinheiro terá que encontrar no mercado o *trabalhador livre*, em duplo sentido: livre para dispor de sua força de trabalho; e livre no sentido de despossuído, ou seja, não possuir outra mercadoria a não ser a sua própria capacidade de trabalho, que vende em troca de um salário.¹⁷

Na empresa tradicional, o processo de trabalho ocorre entre coisas que pertencem ao capitalista e, por isso mesmo, requer o controle imposto, abusivo ou refinado, sobre os trabalhadores. A força de trabalho é uma mercadoria, cujo uso o empresário compra em troca de um salário. O empresário decide sobre as técnicas de produção, os mecanismos de controle e de gestão que vai utilizar. As decisões são tomadas visando o maior lucro. As grandes empresas possuem departamentos e gerentes que decidem e prestam contas aos acionistas.

Para os empreendimentos da economia dos setores populares, conceitos típicos da economia capitalista, como salário e lucro, tornam-se inapropriados e perdem o seu significado, pois não expressam as relações sociais de produção que caracterizam aqueles empreendimentos.

Em um empreendimento associativo, por exemplo, instalações, máquinas e equipamentos pertencem ao conjunto dos associados, bem como os resultados do trabalho. Os ganhos econômicos são distribuídos ou utilizados conforme as regras definidas pelos seus participantes. Para que a atividade funcione é preciso que cada um dos trabalhadores assuma, de comum acordo, compromissos e responsabilidades.

Empreendimentos da economia popular solidária: o que se pretende, de fato, viabilizar?

Se o que se busca é um processo de transformação social, o sentido da viabilidade não se reduz ao equacionamento de problemas técnicos, econômicos e comerciais particulares a cada empreendimento. A viabilidade dos empreendimentos da economia popular solidária, não se traduz apenas na produção de bens e serviços, mas na (re)produção de relações de trabalho economicamente viáveis e socialmente justas.

Pensar a viabilidade de um empreendimento da economia popular solidária, portanto, é substancialmente diferente de pensar a viabilidade de uma empresa tradicional. O que se pretende viabilizar (reproduzir de forma ampliada) são relações sociais de produção substancialmente diferentes.

Um empreendimento pode ser eficiente na obtenção de resultados econômicos, mas ineficaz se o que se pretende é viabilizar relações de trabalho emancipadoras. Se isso é verdade, a eficiência econômica não é um fim em si mesmo, mas pressupõe a indagação: eficiência econômica para quais objetivos?

Economia popular solidária: indicadores para qual sustentabilidade?

Os indicadores não são neutros, mas servem a determinados objetivos. Não apenas captam um aspecto de uma determinada realidade, mas conferem um sentido, uma direção e um significado às ações e aos desejos, balizam e sancionam metas e avaliações.

O PIB, como se sabe, é um indicador de crescimento econômico, mas nada nos informa sobre como é dividido o resultado desse crescimento nem, tampouco, qual o seu impacto sobre o meio ambiente e a qualidade de vida das pessoas. Se nos orientarmos, apenas, por um indicador de crescimento econômico, tomando-o como a finalidade essencial da atividade econômica, o resultado pode ser desastroso. Se o objetivo é a melhoria da qualidade de vida, cabe indagar o que está crescendo e para quem.

Todo indicador subordina-se a um objetivo social. Escolher indicadores pressupõe uma escolha entre concepções do que é bom e desejável para o ser humano. Não é uma escolha apenas técnica ou econômica, mas, essencialmente, ética e política.

A rentabilidade de uma atividade não possui o mesmo significado para diferentes sujeitos econômicos. Para a empresa, a taxa de lucro é um indicador essencial que determina as suas decisões. Os empreendimentos da economia solidária possuem outros pressupostos e motivações. Para esses empreendimentos, seria um despropósito teórico e prático utilizar indicadores dos quais se servem os capitais em busca do lucro máximo.

Texto extraído de Kraychete, G. "Economia popular solidária: indicadores para a sustentabilidade." Porto Alegre, Tomo Editorial, 2012

VIABILIDADE DOS EMPREENDIMENTOS POPULARES: UMA METODOLOGIA APROPRIADA

As organizações econômicas populares possuem uma lógica peculiar. Não podem ser avaliadas ou projetadas copiando ou tomando-se por referência os critérios de eficiência e planejamento típicos à empresa capitalista. Tradicionalmente, os instrumentos de gestão, planos de negócio, análise de mercado e estudos de viabilidade reportam-se às características das empresas de médio ou grande porte, distanciando-se das realidades encontradas nos empreendimentos da economia dos setores populares.¹⁸

Em geral, os empreendimentos não são precedidos do estudo de viabilidade, ou, então, quando realizados, estes estudos nem sempre consideram a lógica peculiar de funcionamento desses empreendimentos. Exemplo disso é o tratamento das questões econômicas e do processo de gestão dos empreendimentos associativos como coisas separadas e diferentes, como se existisse uma formação para a eficiência econômica e outra para a gestão democrática.

Se o que buscamos são formas de trabalho economicamente viáveis e emancipadoras, a eficiência

econômica e o modo gestão não podem ser pensados separadamente. Se isto é verdade, seriam pouco eficazes as estratégias de formação que realizam os cursos de associativismo e, em seguida, tratam as questões econômicas seguindo o modelo de um "plano de negócios", como se o empreendimento associativo fosse uma pequena ou média empresa.

O estudo de viabilidade não é algo que é feito num lugar para ser aplicado em outro. Quando realizado exclusivamente por um técnico, sem a participação das pessoas diretamente envolvidas, o estudo de viabilidade tem grandes chances de ter pouca utilidade prática, mesmo porque quem vai tocar o projeto não é o técnico. Desta forma, o estudo transforma-se em mais um documento a ser muito bem guardado e esquecido em alguma prateleira.

As atividades de formação, descoladas da organização e dos processos de trabalho concretos peculiares a cada empreendimento, constituem-se numa abstração.

Na perspectiva aqui apresentada, a realização do estudo de viabilidade envolve, necessariamente, a participação dos integrantes dos empreendimentos individuais, familiares ou associativos. Ou seja, não se trata de um trabalho tecnocrático, realizado por especialistas externos ao grupo, mas de um processo de construção coletiva de conhecimentos, no qual os integrantes dos empreendimentos e assessores descobrem juntos as condições necessárias à sustentabilidade do empreendimento.

Nestes termos, a realização do estudo de viabilidade assume uma perspectiva totalmente distinta de um trabalho exclusivamente técnico, hierarquicamente superior, realizado por terceiros e que desconsidera o contexto cultural e a lógica peculiar de funcionamento dos empreendimentos populares.

ASSESSOR EDUCADOR	ASSESSOR TECNOCRÁTICO
Construção coletiva de conhecimentos. Os trabalhadores e os assessores constroem juntos os conhecimentos sobre as condições necessárias à sustentabilidade do empreendimento.	Trabalho tecnocrático, com soluções meramente técnicas, indicadas por especialistas externos ao empreendimento.
Processo de aprendizado de todos os participantes do empreendimento direcionado para o conhecimento de todos os aspectos da atividade que realizam.	Os integrantes dos empreendimentos ficam na dependência do saber do técnico, considerado hierarquicamente superior.
Tem por referência o processo de trabalho e as características peculiares dos empreendimentos econômicos populares.	Tem por referência os critérios de eficiência e planejamento típicos à empresa tradicional.
A lógica de funcionamento dos empreendimentos populares é componente relevante do estudo de viabilidade.	Desconsidera o contexto cultural e a lógica de funcionamento dos empreendimentos populares.
Fortalecimento das relações de autonomia.	Manutenção de hierarquias saberpoder.

1. COMO FAZER O ESTUDO DE VIABILIDADE DOS EMPREENDIMENTOS DA ECONOMIA DOS SETORES POPULARES

Por empreendimentos da economia dos setores populares, entendem-se tanto os empreendimentos associativos como os empreendimentos individuais ou familiares.

Evidentemente, no caso dos empreendimentos individuais ou familiares, as questões relacionadas à gestão são bem mais simples do que aquelas que caracterizam os empreendimentos associativos.

Os procedimentos aqui indicados para a realização do estudo de viabilidade reportam-se tanto à realidade dos empreendimentos associativos como dos individuais familiares, na medida em que:

- Um dos objetivos do trabalho dos agentes é estimular as atividades em rede a partir dos trabalhos realizados de forma individual ou familiar;
- Sabendo como fazer o estudo de viabilidade dos empreendimentos associativos fica mais fácil fazer o estudo de viabilidade dos empreendimentos individuais ou familiares;
- Os procedimentos adotados são os mesmos, considerando as peculiaridades dos empreendimentos da economia dos setores populares.

OBJETIVOS DO ESTUDO DE VIABILIDADE

O que se busca com o estudo de viabilidade é:

- desenvolver formas de trabalho economicamente viáveis, socialmente justas, e ambientalmente sustentáveis
- fortalecer as relações de autonomia e não de dependência dos integrantes do empreendimento.

Autonomia entendida como capacidade dos integrantes dos empreendimentos individuais, familiares ou associativos decidirem, com segurança e conhecimento de causa, sobre o trabalho que realizam, sobre a organização da produção, as relações que os associados vão estabelecer entre si, os mecanismos de gestão e controle, etc.

O estudo de viabilidade permite:

- identificar as condições necessárias para que o empreendimento tenha êxito
- que todos os participantes conheçam bem o empreendimento, comprometendo-se com suas exigências e implicações.

O que se pretende com o estudo de viabilidade é aumentar a capacidade dos integrantes dos empreendimentos intervirem e influírem na realidade em que se situam. Entendido desta forma, o estudo de viabilidade não é uma questão técnica, mas essencialmente educativa e política.

O estudo de viabilidade de um empreendimento da economia dos setores populares, é um instrumento que instiga a reflexão dos trabalhadores sobre as questões internas e externas ao empreendimento, contribuindo para gerar demandas por políticas adequadas à sua sustentabilidade.

O estudo de viabilidade não se restringe aos aspectos estritamente econômicos. A eficiência econômica não é um fim em si mesmo, mas pressupõe a indagação: eficiência econômica para quais objetivos?

NO QUE CONSISTE O ESTUDO DE VIABILIDADE

O estudo de viabilidade é um processo de aprendizado de todos os participantes do empreendimento direcionado para o conhecimento de todos os aspectos da atividade que realizam.

O estudo de viabilidade dos empreendimentos da economia dos setores populares engloba, simultaneamente, as questões técnicas, econômicas e a construção dos procedimentos necessários para que os trabalhadores realizem uma gestão eficaz do empreendimento, identificando as tarefas, compromissos e responsabilidades a serem assumidos por cada um dos integrantes do empreendimento.

PONTO DE PARTIDA: O CONHECIMENTO DA ATIVIDADE¹⁹

Para fazermos um estudo de viabilidade precisamos conhecer muito bem a atividade a ser estudada.

O ideal é que o estudo de viabilidade seja feito antes de iniciar a atividade. Mas também deve ser feito pelos empreendimentos que já estão operando, na medida em que o estudo contribui para fortalecer o que está funcionando bem, identificar as dificuldades e promover os ajustes que se fizerem necessários.

Uma maneira de conferir e sistematizar o conhecimento sobre a atividade é os integrantes do empreendimento formularem, para si mesmos, uma série de perguntas referentes a todos os aspectos do empreendimento: os investimentos, o processo de trabalho, a comercialização e a forma de gestão.

Da resposta a estas perguntas é que surgirão os números a serem utilizados nas contas da viabilidade econômica. O que precisamos saber é escolher bem as perguntas.

O roteiro de perguntas que segue é apenas uma sugestão. Cada um deve formular as perguntas mais adequadas ao tipo de atividade que realiza. É da maior importância que todas as pessoas diretamente envolvidas participem de todo o processo: formulando as perguntas e buscando as respostas.

QUESTÕES SOBRE O PRODUTO

O que vamos produzir? Qual quantidade se pretende produzir?

Se o empreendimento já está funcionando, qual a quantidade que está produzindo hoje?

Teria capacidade e interesse de aumentar a quantidade produzida? Para quanto?

Aparentemente, são perguntas simples, mas nem sempre se consegue responde-las adequadamente. Em muitos casos, os integrantes dos empreendimentos não sabem exatamente o que vão ou querem produzir e em qual quantidade. Não basta, por exemplo, decidir que deseja produzir confecções. É necessário definir exatamente quais os tipos de peças que serão produzidas (bermudas, calças, peças íntimas, etc).

PERGUNTAS SOBRE OS INVESTIMENTOS

Listar tudo o que é preciso comprar e gastar para instalar o projeto: máquinas; equipamentos; construção; móveis; etc. Caso seja preciso algum treinamento para qualificação técnica dos que vão trabalhar no empreendimento, o valor deste treinamento também deve ser incluído no investimento.

Para conseguir a produção planejada, quais são as máquinas e equipamentos que precisamos comprar?

Observação: é um erro comprar máquinas com capacidade muito maior que a produção planejada. Máquina parada custa dinheiro e vai se estragando.

Vai ser preciso construir algum galpão, sala, etc? Quanto vai custar?

No caso do estudo de viabilidade de um **empreendimento que já está operando**, as perguntas poderiam ser:

Quais são os equipamentos que o empreendimento já tem?

Estes equipamentos são adequados ao tipo de produção do empreendimento?

Como foi decidida a compra dos equipamentos?

Para muitos empreendimentos da economia dos setores populares os denominados bens de consumo duráveis representam instrumentos e meios de trabalho. É o caso, por exemplo, do fogão e da geladeira para um grande número de mulheres que, dentro de casa, produzem e vendem alimentos.

PERGUNTAS SOBRE O PROCESSO DE PRODUÇÃO

Quais as etapas na produção do bem ou serviço, desde o início até a entrega ao cliente?

Quantas pessoas são necessárias para atingir a produção programada? O que cada um vai fazer?

Para realizar a produção quais as matérias-primas necessárias?

Qual a quantidade de matéria-prima para produzir uma unidade do produto? Por exemplo: para produzir camisas, qual a quantidade de tecido, botões, linha, etc, para a produção de uma camisa?

Qual o custo das matérias-primas?

Que tipo de energia vai ser utilizada (elétrica, óleo, lenha)?

A energia a ser utilizada já está disponível ou teremos que obtê-la? Quanto custa para conseguir?

Como economizar energia, água e outros recursos?

O que garante a qualidade do produto ou serviço? Em que momentos do processo deve-se ter mais cuidado para garantir a qualidade desejada?

Como embalar e conservar as matérias-primas e os produtos finais?

No caso dos alimentos, quais as boas práticas que se deve ter para garantir a qualidade da produção?

Quais os riscos de acidentes durante o processo de produção? Quais os cuidados para se evitar acidentes e garantir a segurança das pessoas e dos equipamentos envolvidos?

Quais os cuidados que se deve ter com o descarte do lixo?

É possível reciclar e reaproveitar os materiais?

PERGUNTAS SOBRE A COMERCIALIZAÇÃO

Em geral, os empreendimentos, sobretudo, os associativos, enfrentam muitas dificuldades no momento da comercialização. Antes de iniciar qualquer projeto, é preciso ter um mínimo de segurança sobre a possibilidade de vender a produção planejada. E se essa venda vai ser feita por um preço que dê para pagar todos os custos. O caminho para se obter esse mínimo de segurança é através de uma "pesquisa de mercado". Essa "pesquisa" deve ser realizada de forma bastante prática. O que precisamos saber é:

Para quem vamos vender?

Para o consumidor final?

Comerciantes?

Associações ou cooperativas?

Onde vamos vender o produto ?

Na própria comunidade ?

Na cidade mais próxima ?

Em outras cidades ?

Em mais de um desses lugares ?

Como vamos vender? Uma só pessoa ficará encarregada pelas vendas?

No caso dos empreendimentos associativos, o trabalho de quem fizer as vendas será remunerado? como? (salário fixo, comissão, parte fixa mais comissão)

Quais são os preços de um produto semelhante ao nosso nos locais em que pretendemos vendê-lo?

Qual será o nosso preço de venda? (com base nos preços praticados no mercado)

A venda será feita a granel ou em embalagens menores? Qual o preço da embalagem?

Qual o preço do frete para cada uma das localidades pesquisadas?

Como avaliar a satisfação do cliente?

PERGUNTAS SOBRE IMPOSTOS E LEGISLAÇÃO

Teremos que pagar algum imposto? Quais ?

PERGUNTAS SOBRE A GESTÃO E A ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

Quem vai participar do empreendimento?

Quais as implicações, compromissos e responsabilidades do empreendimento para cada um dos envolvidos?

No caso de beneficiamento de produtos agrícolas, a matéria-prima vai ser fornecida pelos próprios sócios? Como será o pagamento: somente após o beneficiamento e a venda do produto final, ou antecipadamente?

Que anotações (registros físicos e financeiros) são necessários?

Como serão feitas estas anotações? Quem vai ser o responsável pelas anotações?

No caso das atividades associativas ou em rede, como será realizada a prestação de contas aos associados?

Qual será a forma de remuneração dos associados? (remuneração fixa, por hora de trabalho, por produção, diária, remuneração de acordo com as sobras obtidas, etc). Atenção: para os empreendimentos associativos essa pergunta deve ser muito bem refletida pelo grupo.

E no caso de haver prejuízo?

ATENÇÃO: não temos obrigação de saber tudo. Quando tivermos dúvidas, devemos procurar quem nos possa ajudar. Nesta fase, é muito importante visitar e conhecer a experiência de outros empreendimentos que tenham uma produção semelhante a nossa.

CONCLUSÕES

A elaboração do estudo de viabilidade, estimula o levantamento e a sistematização de informações indispensáveis para a gestão e à busca da sustentabilidade dos empreendimentos da economia dos setores populares.

Essas informações também são relevantes para os empreendimentos que não fizeram o estudo antecipadamente, e que já estejam operando.

Nas atividades associativas ou em rede, os números que entram nas contas dependem das “regras do jogo”, definidas pelo grupo. Por exemplo: o número que entra na conta será diferente conforme a decisão do grupo sobre a forma de remuneração dos associados, se será uma retirada fixa, por produção, por hora trabalhada, se a sobra será dividida igualmente entre todos, etc.

2. AS CONTAS NECESSÁRIAS: CONCEITOS BÁSICOS²⁰

A estrutura de cálculo do estudo de viabilidade econômica é a mesma para todas as atividades. O que faz a complexidade das contas é a complexidade da atividade.

Para facilitar o entendimento, vamos considerar uma atividade bem simples que:

- trabalha um só produto;
- vende, imediatamente e à vista, o que produz;
- tem um processo de produção de ciclo curto;
- trabalha regularmente, durante todo o ano;

Para melhor compreensão, vamos ilustrar as contas utilizando o exemplo de um empreendimento que produz bermudas.

Vamos admitir que os integrantes do empreendimento tenham pesquisado nos locais onde pretendem vender a bermuda qual é o preço médio pelo qual um produto semelhante está sendo vendido e que, com base nesta pesquisa, tenham decidido vender cada bermuda por R\$ 10,00.

Preço de venda da bermuda: R\$10,00

Observação: em geral, o preço de venda dos produtos dos empreendimentos populares deve estar próximo dos preços de venda de produtos semelhantes. Assim, para estimar o preço de venda dos seus produtos, os empreendimentos precisam saber qual é o preço médio pelo qual um produto semelhante está sendo vendido.

Frisamos que os números aqui apresentados servem apenas para ilustrar os cálculos. Ou seja, são propositadamente simplificados e não têm nenhuma correspondência com os preços verdadeiros. O mais importante, é a compreensão da lógica das contas necessárias.

CÁLCULO DOS INVESTIMENTOS

Listar tudo o que é preciso comprar e gastar para instalar o projeto (máquinas, equipamentos, móveis, etc.)

Vamos admitir que sejam necessários os seguintes investimentos:

QUADRO 1 - INVESTIMENTOS				
ITEM	QUANT.	UNID.	PREÇO UNITÁRIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Máquina	1	UNID.	1.500,00	1.500,00
Outros equipamentos	1	UNID.	400,00	400,00
Diversos				100,00
TOTAL DO INVESTIMENTO				2.000,00

Cada um dos itens que compõe o quadro de investimentos, deve indicar as respectivas quantidades e valores unitários. O item “diversos” corresponde a uma quantia para pequenas compras que não tenham sido listadas.

CUSTOS VARIÁVEIS

Os custos variáveis, são aqueles que aumentam ou diminuem na mesma proporção da quantidade produzida e vendida. Exemplos de custos variáveis: matéria-prima, embalagem, tinta, rótulos, combustível, etc. A comissão de venda paga a um vendedor e os impostos que incidem sobre a venda do produto também estão incluídos nos custos variáveis.

Para calcular os custos variáveis os integrantes do empreendimento precisam:

- conhecer o modo como se faz o produto;
- decidir como fará a venda;
- saber se terá que pagar algum imposto.

Vamos supor que o empreendimento tenha um vendedor que receberá uma comissão de 5% sobre o valor de cada peça vendida, e que os impostos correspondem a 5% do valor das vendas.

Lembrando que, no nosso exemplo, o preço de venda da bermuda é de R\$ 10,00, temos:

QUADRO 2 - CUSTO VARIÁVEL UNITÁRIO	
ITEM	CUSTO POR BERMUDA
Tecido	R\$4,00
Outros itens	R\$2,00
Comissão do vendedor (5% x R\$10,00)	R\$0,50
Impostos (5% x R\$10,00)	R\$0,50
TOTAL DO INVESTIMENTO	R\$7X,00

Dica para calcular os custos variáveis: analisar detalhadamente como é feita a produção, anotando tudo o que é gasto. Em geral, a dificuldade não está na conta, mas em encontrar o número certo para se fazer a conta. Esta dificuldade será tanto menor quanto maior for a experiência e o conhecimento dos integrantes do empreendimento sobre o processo de produção específico de cada produto.

OS CUSTOS FIXOS

São os custos que existem independentemente do nível de produção e de venda do empreendimento. Exemplos: aluguel, retiradas fixas mensais, manutenção, depreciação, etc.

Como são fixos, não adianta calculá-los por unidade produzida, conforme fizemos com os custos variáveis. Sendo fixos, eles permanecem iguais todos os meses. Dessa forma, fica mais fácil calculá-los pelos seus valores mensais.

Vamos supor que, feitas as contas, chegou-se à conclusão que os custos fixos do empreendimento somam R\$ 300,00 por mês.

QUADRO 3 - CUSTO FIXO MENSAL	
ITEM	CUSTO FIXO MENSAL R\$
Aluguel	100,00
Água	35,00
Depreciação	25,00
Luz	40,00
Telefone	80,00
Manutenção	20,00
TOTAL	300,00

O QUE É E COMO CALCULAR A DEPRECIAÇÃO

Máquinas e equipamentos têm um tempo de vida útil, após o qual apresentam problemas ou não mais funcionam. A depreciação é a reserva que precisamos fazer para que, após um determinado período de uso, tenhamos dinheiro para trocar as máquinas e equipamentos, que já estão muito usados, por outros mais novos.

Para calcular a depreciação, precisamos saber:

- o **preço de compra** da máquina;
- a sua **vida útil**, ou seja, a quantidade de anos durante os quais ela consegue operar bem;
- o seu **valor residual**, ou seja, por quanto pode ser vendida essa máquina quando a sua vida útil chegar ao fim.

Observação: para estimar a vida útil de uma máquina, podemos pedir informações ao fabricante e também visitar outras atividades que já utilizem um equipamento semelhante.

Vamos admitir que a máquina de costura tenha uma vida útil de 5 anos. Para determinar o seu valor residual, basta saber o preço, hoje, de uma máquina igual a nossa com cinco anos de uso. Vamos admitir que esse valor seja de R\$ 500,00.

QUADRO 4 - DEPRECIAÇÃO	
MÁQUINA	
Preço de compra	R\$ 1.500,00
Menos valor residual	R\$ 500,00
Igual perda de valor	R\$ 1.000,00
Vida útil	5 ANOS
Perda de valor anual (R\$ 1.000,00/5 anos)	R\$ 200,00
Perda de valor mensal (R\$200,00/12 meses)	R\$ 16,67
OUTROS EQUIPAMENTOS	
Preço de compra	R\$ 500,00
Menos valor residual	R\$ 200,00
Igual perda de valor	R\$ 300,00
Vida útil	3 ANOS
Perda de valor anual (R\$ 1.000,00/5 anos)	R\$ 100,00
Perda de valor mensal (R\$200,00/12 meses)	R\$ 8,33
DEPRECIAÇÃO	R\$ POR MÊS
Máquina	R\$ 16,67
Outros Equipamentos	R\$ 8,33
TOTAL POR MÊS	R\$ 25,00

O QUE É E COMO CALCULAR OS CUSTOS COM MANUTENÇÃO

Os gastos com manutenção são aqueles a serem feitos com a manutenção das máquinas e equipamentos (lubrificantes, consertos, etc.). O valor da manutenção das máquinas depende do tipo de máquina, da quantidade de horas trabalhadas, das condições locais de instalação e do manuseio das máquinas.

O próprio fabricante pode informar o custo de manutenção das máquinas e equipamentos. Na falta total de informações, o valor de 0,5% a 1% do valor das máquinas e equipamentos deve cobrir esses gastos. No nosso exemplo, vamos destinar 1% desse valor para as despesas de manutenção.

Atenção: alguns itens dos custos fixos não implicam num pagamento regular, que ocorra todos os meses. É o caso, por exemplo, da manutenção de máquinas e equipamentos. O mesmo ocorre com a reserva para depreciação. É comum considerar qualquer sobra como sendo “lucro” desconhecendo-se a necessidade de fazer essa reserva. O cálculo da reserva para depreciação permite visualizar que nem todo o dinheiro que sobra no fim do mês é um ganho líquido.

Remuneração de pessoal é custo fixo ou variável?

O salário é uma das formas de remuneração do trabalho. As empresas privadas normalmente contratam os trabalhadores em troca de um salário. Em geral, as empresas consideram o salário do pessoal que trabalha na produção como sendo um custo variável (se a produção aumenta, empregam mais pessoas; se diminui, mandam embora uma parte do pessoal). Para as empresas, a capacidade de trabalho do trabalhador é uma simples mercadoria. O salário é o preço que o empresário paga por esta mercadoria.

Num empreendimento associativo, diferentemente das empresas tradicionais, não existe um patrão, que fica com o lucro e paga um salário aos trabalhadores. Quando o empreendimento é associativo, as formas de remuneração do trabalho são decididas pelo conjunto dos associados, conforme os critérios por eles definidos.

O grupo, por exemplo, pode decidir que: i) a remuneração será de acordo com as sobras, que serão divididas segundo os critérios estabelecidos pelos associados; ii) haverá uma remuneração fixa mensal para todos os associados; iii) apenas algumas funções receberão uma remuneração fixa; iv) os associados receberão por hora trabalhada ou por unidade produzida; v) o grupo contratará uma ou mais pessoas pagando um salário etc. Ou, então, pode haver uma combinação entre estas diferentes formas de remuneração.

O estudo de viabilidade vai refletir a forma de remuneração decidida pelos integrantes do empreendimento. O importante é que, no caso dos empreendimentos associativos, o grupo combine previamente a forma de remuneração a ser adotada, com critérios bem claros e entendidos por todos.

No caso de um empreendimento associativo, o número que entrará na conta será diferente conforme a decisão do grupo

Se o grupo decidir que os associados vão receber uma remuneração mensal previamente estabelecida, o valor desta remuneração deve ser incluída no cálculo do custo fixo.

Se o grupo decidir que a remuneração dos associados depende das sobras, neste caso a remuneração de pessoal não será incluída no custo fixo mensal. Se o grupo decidir que a remuneração será um valor por unidade produzida, esta remuneração deve ser incluída no cálculo do custo variável.

Ao incluir a remuneração do pessoal no custo fixo, é importante que o grupo reflita com antecedência como vai agir no caso de uma grande diminuição das vendas, quando o dinheiro disponível para pagamentos também diminui.

No caso de empreendimentos individuais ou familiares a situação mais comum é que não haja custo fixo com pessoal, sobretudo, entre os empreendimentos que serão beneficiados pelo Programa Vida Melhor.

CUSTO TOTAL MENSAL

O custo total mensal é igual ao custo fixo mensal mais o custo variável mensal.

Os custo fixo mensal já foi calculado no Quadro 3. Falta transformar os custos variáveis por unidade produzida (encontrado no Quadro 2), em custo variável mensal.

O custo variável mensal vai depender da quantidade produzida mensalmente. Vamos admitir que, como resultado da pesquisa de mercado, o empreendimento decidiu produzir 110 bermudas.

Já calculamos anteriormente o custo variável por unidade produzida (Quadro 2). Para encontrarmos o custo variável mensal basta multiplicar o custo variável unitário pela quantidade mensal a ser produzida. Produzindo 110 bermudas por mês, o custo variável mensal será de:

QUADRO 5: CUSTO VARIÁVEL MENSAL		
CUSTO VARIÁVEL UNITÁRIO (A)	QUANTIDADE MENSAL (B)	CUSTO VARIÁVEL MENSAL (C = A X B)
R\$ 7,00	110	770,00

Agora, já podemos montar um quadro resumindo o custo total mensal.

QUADRO 6: CUSTO TOTAL MENSAL	
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 770,00
CUSTOS FIXOS	R\$ 300,00
CUSTO TOTAL	R\$ 1.070,00

CÁLCULO DA RECEITA

A receita é o valor que o grupo vai receber em pagamento pela venda da produção.

$$\text{RECEITA} = \text{PREÇO} \times \text{QUANTIDADE VENDIDA}$$

Como já vimos, o empreendimento pretende produzir 110 bermudas por mês.

Então, a receita prevista será de:

QUADRO 7: CÁLCULO DA RECEITA			
PRODUTO	PREÇO DE VENDA (A)	QUANT (B)	RECEITA MENSAL (A + B)
BERMUDA	R\$ 10,00	110	R\$ 1.100,00

O RESULTADO DA ATIVIDADE

O resultado da atividade é a diferença entre receita total e o custo total mensal.

$$\text{Resultado da Atividade} = \text{Receita} - \text{Custos}$$

Se a diferença for negativa, a atividade apresentará prejuízo e os responsáveis pelo empreendimento devem rever todos os pontos para verificar em quais condições a atividade pode apresentar um resultado positivo.

Se a diferença for positiva, isso indica que, considerando as condições estabelecidas de custos, preço de venda, e quantidade vendida, a atividade apresentará uma sobra.

QUADRO 8: RESULTADO DA ATIVIDADE	
RECEITA MENSAL	R\$ 1.100,00
- CUSTO MENSAL	R\$ 1.070,00
= SOBRA MENSAL	R\$ 30,00

No nosso exemplo, é o valor desta sobra que vai permitir a remuneração dos participantes do empreendimento. Deve-se observar que essa sobra será obtida apenas se forem cumpridas todas as condições até aqui consideradas, ou seja:

- Produzir 110 bermudas por mês;
- Vender toda essa produção ao preço de R\$ 10,00;
- Manter os custos dentro dos limites considerados nesse estudo.

Atenção: esse é o momento de outra reflexão essencial: somos capazes de produzir e vender toda a produção que planejamos? Vamos rever o projeto para metas mais modestas? Ou, pelo contrário, vamos ampliar o nosso projeto?

Observação: todos esses cálculos são aproximados. Não há necessidade de grande precisão. Mas não devemos usar números otimistas no cálculo dos custos. É melhor fazer o estudo de viabilidade com números mais pessimistas do que enfrentar prejuízos futuros.

Resumo das contas para calcular o Resultado Mensal da atividade

$$\text{Receita Mensal} = \text{Preço} \times \text{Quantidade Mensal}$$

$$\text{Custo Variável Mensal} = \text{Custo Variável Unitário} \times \text{Quantidade Mensal}$$

$$\text{Custo Total Mensal} = \text{Custo Fixo Mensal} + \text{Custo Variável Mensal}$$

$$\text{Resultado Mensal} = \text{Receita Mensal} - \text{Custo Total Mensal}$$

PONTO DE EQUILÍBRIO: UM CONCEITO IMPORTANTE

Ponto de equilíbrio, é a quantidade mínima que precisa ser produzida e vendida para que o empreendimento consiga pagar todos os seus custos. Ou seja, produzindo no ponto de equilíbrio a atividade não apresenta prejuízo, mas também não obtém sobra.

O Ponto de equilíbrio corresponde ao nível de produção em que a receita total se iguala ao custo total (custos fixos mais custos variáveis).

O cálculo do ponto de equilíbrio permite que todos os integrantes do empreendimento avaliem se o empreendimento será capaz de produzir e vender esta quantidade mínima.

Ponto de equilíbrio expresso em quantidade/mês

Para calcularmos o Ponto de Equilíbrio temos que conhecer:

- o preço de venda
- os custos variáveis
- os custos fixos

Qual é a lógica do cálculo do Ponto de Equilíbrio? Para entendê-la basta decompor o preço de venda. Vamos retomar o exemplo da produção de bermudas.

O preço de venda da bermuda é de R\$ 10,00.

Deste preço, R\$ 7,00 destinam-se ao pagamento dos custos variáveis.

Do preço de venda, depois de abatido o custo variável unitário, sobram R\$3,00. É o que se denomina de **margem de contribuição**. E tem este nome porque é com esta margem que vamos pagar os custos fixos.

O **preço de venda** de cada produto deve ser suficiente para pagar o **custo variável unitário**. Entretanto, o preço de venda de uma unidade do produto não é suficiente para cobrir os **custos fixos**. Cada unidade vendida contribui para “pagar” apenas uma parte dos custos fixos. Assim, o pagamento dos custos fixos depende de se conseguir vender outras unidades. É a soma das margens de contribuição obtidas pela venda dessas outras unidades que vai totalizar o montante necessário para cobrir os custos fixos do empreendimento.

Margem de Contribuição é a quantia em dinheiro que sobra do preço de venda após retirar o valor do custo variável unitário.

$$\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO} = \text{PREÇO DE VENDA} - \text{CUSTO VARIÁVEL UNITÁRIO}$$

Em nosso exemplo, a venda de cada bermuda deixa R\$ 3,00 de margem de contribuição para ajudar a pagar os custos fixos mensais. Veja a conta no quadro abaixo.

QUADRO 9 - CÁLCULO DA MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	
PREÇO DE VENDA	R\$ 10,00
MENOS: CUSTO VARIÁVEL POR UNIDADE	R\$ 7,00
IGUAL A: MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 3,00

Se o custo fixo é R\$ 300,00, e se da venda de cada bermuda sobram R\$3,00 para pagar o custo fixo, então, para calcular a quantidade de peças que precisa ser produzida e vendida no ponto de equilíbrio basta dividir o valor total do custo fixo mensal pela margem de contribuição de cada bermuda.

QUADRO 10: CÁLCULO DO PONTO DE EQUILÍBRIO	
CUSTO FIXO MENSAL	R\$ 300,00
DIVIDIDO PELA: MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 3,00
IGUAL A: PONTO DE EQUILÍBRIO	100 BERMUDAS

No ponto de equilíbrio, a soma das margens de contribuição é igual ao valor dos custos fixos.

No nosso exemplo, somando-se 100 margens de contribuição de R\$ 3,00 tem-se R\$300,00, que é igual ao custo fixo.

Isto significa que as primeiras 100 bermudas produzidas e vendidas se destinam apenas a pagar os custos do empreendimento. As sobras começarão a surgir das vendas que ultrapassarem esta quantidade mínima.

Se o custo fixo é R\$ 300,00/mês e se cada bermuda deixa uma margem de R\$ 3,00, temos que:

- a venda de 80 bermudas por mês totaliza uma margem de R\$ 240,00. Resultado: prejuízo de R\$ 60,00/mês

- a venda de 110 bermudas por mês totaliza uma margem de R\$ 330,00. Resultado: sobra de R\$ 30,00/mês
- a venda de 100 bermudas por mês totaliza uma margem de R\$ 300,00. Resultado: receita total = custo total = 0

Conclusão importante: a cobertura dos custos totais de uma atividade econômica não depende apenas do preço de venda e dos custos, mas depende, também, da quantidade vendida.

ATENÇÃO: se a margem de contribuição de uma mercadoria for negativa, isto significa que o preço de venda não é suficiente para pagar os custos variáveis. E ainda restam os custos fixos para serem pagos. Sendo assim, o resultado sempre será deficitário, o empreendimento sempre terá prejuízo ao produzir e comercializar esta mercadoria.

OBSERVAÇÃO: se qualquer componente dos custos for maior do que o planejado, isto significa que o ponto de equilíbrio será mais alto; ou seja, vai aumentar a quantidade mínima que deve ser produzida para que os custos mensais sejam cobertos. Uma variação no preço de venda também vai modificar o ponto de equilíbrio, para mais ou para menos.

RESUMO DAS CONTAS PARA CALCULAR O PONTO DE EQUILÍBRIO	
Margem de Contribuição = Preço de Venda – Custos Variáveis	
Ponto de equilíbrio = (unid/mês)	$\frac{\text{Custo fixo mensal (R\$/mês)}}{\text{Margem de Contribuição (R\$/unid)}}$

Esta fórmula apresenta o ponto de equilíbrio em unidades, ou seja, uma quantidade mínima a ser produzida e vendida. Mas o ponto de equilíbrio também pode ser calculado em R\$/mês. É o que veremos em seguida.

48 Ponto de Equilíbrio expresso em R\$/mês

Se o ponto de equilíbrio é uma quantidade mínima a ser vendida por mês, ele também pode ser expresso como um valor mínimo de venda mensal, ou seja, uma receita mensal mínima. Basta multiplicar a quantidade no ponto de equilíbrio pelo preço de venda do produto. Isso nos permite criar uma nova forma de expressar o ponto de equilíbrio: é o nível da venda mensal (em R\$ por mês) cujo valor é igual ao valor dos custos totais da atividade. Para este valor de venda mensal, não há perdas nem ganhos. Ou seja, a receita total mensal menos o custo total mensal será igual a zero.

O Ponto de Equilíbrio expresso em R\$ por mês, ou seja, como uma receita mínima mensal, é um conceito que vai nos ser muito útil mais adiante, quando calcularmos o ponto de equilíbrio para atividades que trabalham com mais de um produto.

A margem de contribuição expressa como um % do preço de venda

Conforme já definimos, a margem de contribuição de um produto é a parcela que sobra do seu preço de venda depois de abatidos os custos variáveis.

Sendo assim, podemos dizer que a margem de contribuição de um produto corresponde a um percentual em relação ao seu preço de venda. Tomemos o exemplo da nossa produção de bermudas como referência:

	PREÇO DE VENDA UNITÁRIO	R\$10,00
MENOS	CUSTO VARIÁVEL UNITÁRIO	R\$ 7,00
IGUAL	MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 3,00

A margem de contribuição é de R\$ 3,00 por unidade, que corresponde a 30% do preço de venda. Ou seja:

$$(R\$3,00 / R\$10,00) \times 100 = 30\%$$

$$\% \text{ MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO} = 30\% \text{ DO PREÇO DE VENDA}$$

Assim, a Margem de Contribuição também pode ser expressa como um percentual da Receita Total. Se a quantidade vendida for de 100 bermudas por mês, temos que:

	RECEITA TOTAL	R\$ 1.000,00	RECEITA TOTAL = PREÇO X QUANTIDADE = 100 X R\$10,00 = R\$1000,00
MENOS	CUSTO VARIÁVEL TOTAL	R\$ 700,00	CUSTO VARIÁVEL TOTAL = CUSTO VARIÁVEL UNITÁRIO X QUANTIDADE = R\$7,00 X 100 = R\$700,00
IGUAL	MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO TOTAL	R\$ 300,00	

$$(R\$300,00 / R\$1000,00) \times 100 = 30\%$$

$$\% \text{ MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO} = 30\% \text{ DA RECEITA TOTAL}$$

A noção de Margem de Contribuição como um percentual do preço de venda ou da Receita Total vai ser útil para o cálculo do ponto de equilíbrio para atividades que trabalham com mais de um produto, como veremos em seguida.

Ponto de equilíbrio para atividades com mais de um produto

Até aqui consideramos que o empreendimento produz apenas bermudas. Vamos admitir que, além das bermudas, também se produza camisas e sungas. O custo fixo é o mesmo, ou seja, R\$300,00/mês

Para facilitar as contas, vamos admitir que os três produtos tenham o mesmo preço de venda, mas com custos variáveis diferentes, resultando no seguinte quadro:

QUADRO 12: MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO EM % DO PREÇO DE VENDA			
	BERMUDA	CAMISA	SUNGA
Preço de venda unitário (R\$)	10,00	10,00	10,00
MENOS: custo variável unitário (R\$)	7,00	7,50	8,00
IGUAL A: margem de contribuição (R\$)	3,00	2,50	2,00
Margem de contribuição (em % do preço)	30%	25%	20%

Uma constatação importante: quanto maior for o percentual da margem de contribuição, menor será a quantidade a ser produzida e vendida para atingir o ponto de equilíbrio, como pode ser observado no quadro a seguir.

QUADRO 13 - PONTO DE EQUILÍBRIO DE CADA PRODUTO EXPRESSO EM QUANTIDADE/MÊS			
	BERMUDA	CAMISA	SUNGA
Custo Fixo Mensal (R\$)	300,00	300,00	300,00
Dividido pela margem de contribuição (R\$)	3,00	2,50	2,00
é igual ao ponto de equilíbrio (quantidade)	100	120	150

Cada bermuda contribui com 30% do seu preço de venda para pagar os custos fixos. Se o grupo produzisse apenas bermudas, bastaria produzir 100 peças para pagar os custos fixos. Assim, ao preço de R\$10,00 cada bermuda, a receita no ponto de equilíbrio seria de R\$1000,00.

A sunga apresenta a menor Margem de Contribuição (20%). Se o grupo produzisse apenas sungas, teria que produzir 150 peças para pagar os custos fixos. A receita no ponto de equilíbrio seria de R\$1.500,00.

CONCLUSÃO: cada produto apresenta uma margem de contribuição diferente. Portanto, em atividades que trabalham com mais de um produto, o ponto de equilíbrio depende da quantidade de cada produto que o empreendimento planeja vender por mês.

Para demonstrar o cálculo, suponhamos que os integrantes do empreendimento planejam produzir e vender mensalmente as seguintes quantidades de cada peça: 30 bermudas, 132 camisas e 240 sungas.

O quadro abaixo calcula a Margem de Contribuição Total e a Receita Total que resultariam de uma venda mensal com estas quantidades.

QUADRO 14 – PLANEJAMENTO MENSAL DAS VENDAS						
(A)	(B)	(C)	D	E = (C – D)	(B X E)	(B X C)
Produto	Quantidade Peças	Preço R\$/unid	Custo variável R\$/unid	Margem de Contribuição R\$/unid	Margem Total R\$/mês	Receita Total R\$/mês
Bermudas	30	10,00	7,00	3,00	90,00	300,00
Camisas	132	10,00	7,50	2,50	330,00	1.320,00
Sungas	240	10,00	8,00	2,00	480,00	2.400,00
TOTAL					900,00	4.020,00

O quadro revela que a quantidade de bermudas, camisas e sungas vendidas proporcionam uma Receita Total de R\$4.020,00 e uma margem de contribuição total de R\$ 900,00.

No item 6.3 indicamos que a margem de contribuição pode ser expressa como um percentual do preço ou, o que vem a ser o mesmo, a margem de contribuição total pode ser expressa como um percentual da receita total.

Assim,

$$(R\$ 900,00 / R\$4.020,00) \times 100 = 22,38\%$$

$$\% \text{ MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO} = 22,38\% \text{ DA RECEITA TOTAL}$$

Os 22,38% que encontramos corresponde exatamente a esta margem de contribuição expressa em percentual. Entendida a origem deste percentual, ele também pode ser utilizado para o cálculo da receita no ponto de equilíbrio. Basta dividir o valor do custo fixo pelo percentual da margem de contribuição.

Com isso, chegamos a outra fórmula para o cálculo do ponto de equilíbrio:

Ponto de equilíbrio (unid/mês)	=	$\frac{\text{Custo fixo mensal (R\$/mês)}}{\% \text{ margem de contribuição}}$
Ponto de equilíbrio (unid/mês)	=	$\frac{R\$ 300,00}{0,2238}$
Receita no Ponto de equilíbrio (R\$/mês) = R\$ 1.340,00		

Esta regrinha vai nos ser extremamente útil quando estudarmos o ponto de equilíbrio das lojas comerciais que trabalham com muitos produtos. É o que veremos no próximo item.

Resumindo os 4 passos para calcular o Ponto de Equilíbrio

1. Estimar a quantidade a ser produzida e vendida de cada peça;
2. Calcular a Margem de Contribuição Total e a Receita Total para as quantidades que planeja

produzir e vender de cada peça (ver exemplo desta conta no Quadro 14);

3. Calcular o % da Margem de Contribuição em relação à Receita Total;

4. Dividir o custo fixo pelo % da Margem de Contribuição;

Atenção: como cada peça apresenta uma Margem de Contribuição diferente, qualquer mudança nas quantidades planejadas implicará numa mudança do Ponto de Equilíbrio.

Ponto de equilíbrio em atividades comerciais com mais de um produto

É o caso de um grupo cuja atividade seja uma loja que compra e vende vários produtos. Neste caso, é preciso encontrar o ponto de equilíbrio da atividade considerando as vendas de todos os produtos ao mesmo tempo. Ou seja, o cálculo do ponto de equilíbrio deve indicar qual a receita mínima da atividade (o valor mínimo das vendas mensais) para cobrir todos os custos. Para isso, utilizaremos a mesma fórmula que já vimos acima.

Ponto de equilíbrio (unid/mês)	=	$\frac{\text{Custo fixo mensal (R\$/mês)}}{\% \text{ margem de contribuição}}$
--------------------------------	---	--

- Primeiro passo: calcular o custo fixo mensal.
- Segundo passo: calcular a Margem de Contribuição Total.

$$\text{Margem de Contribuição Total} = \text{receita mensal} - \text{custo variável mensal}$$

No caso de uma loja que compra para revender, o custo variável corresponde ao valor que a loja pagou pela mercadoria que vai revender.

No caso de uma atividade que já está funcionando, a consulta às anotações facilita estas contas. Basta levantar uma média destes valores para os últimos meses.

No caso de uma atividade nova, torna-se necessário fazer uma estimativa dos produtos que vamos vender, com suas respectivas quantidades, custo e preço de venda.

Com estas informações, podemos calcular a receita no ponto de equilíbrio. Basta fazermos duas contas:

- calcular a margem de contribuição como um percentual da receita. Para isto, basta dividir o valor da margem de contribuição pelo valor da receita;
- dividir o valor do custo fixo pelo percentual da margem de contribuição que encontramos na conta anterior. O resultado será o valor da receita no ponto de equilíbrio.

Observação: se o empreendimento trabalha com muitos produtos, basta fazer as contas com os produtos que são responsáveis pela maior parte das vendas (selecionar, por exemplo, os produtos que somam 80% das vendas).

Ponto de equilíbrio: produção individual e venda coletiva

Em alguns empreendimentos associativos a produção é realizada individualmente por cada associado e apenas a comercialização é coletiva. É o caso, por exemplo, de muitas associações de artesãos ou de associações de agricultores que realizam a venda coletiva dos produtos dos associados. Uma situação muito comum é a associação buscar compradores, juntar a produção dos associados e repassar o valor da venda para os associados após o pagamento efetuado pelo cliente. Neste caso, a associação não possui custos variáveis.

A realização da venda coletiva, entretanto, implica em certos custos fixos para a associação, a exemplo de vendedor, aluguel, telefone, etc. Normalmente estes custos são cobertos através de uma parte do preço de venda do produto que o associado deixa para a associação. O ponto de equilíbrio, portanto, corresponde a quantidade mínima que a associação precisa vender para pagar os seus custos. No ponto de equilíbrio, a receita da associação deve ser igual ao valor dos custos fixos. Para calcular a quantidade mínima a ser comercializada basta dividir o custo fixo pelo valor que a associação recebe por unidade comercializada.

Ponto de equilíbrio (unid/mês)	=	$\frac{\text{Custos da comercialização}}{\text{Remuneração da associação por unidade vendida}}$
--------------------------------	---	---

Vamos ilustrar esta conta com o exemplo de uma associação de artesãos que produza bolsas, nas seguintes condições;

- Cada artesão produz uma bolsa por dia
- Cada artesão trabalha 20 dias por semana
- O preço de venda da bolsa é de R\$15,00
- Do preço de venda de cada bolsa, 20% ficam para associação

PRODUTO	PREÇO DE VENDA R\$	REMUNERAÇÃO DA ASSOCIAÇÃO EM %	REMUNERAÇÃO DA ASSOCIAÇÃO EM R\$	REMUNERAÇÃO DA ARTESÃO R\$
Bolsa	15,00	20	3,00	12,00

Vamos admitir que os custos fixos da associação sejam de R\$1.200,00, conforme o quadro abaixo.

CUSTO FIXO MENSAL DA ASSOCIAÇÃO COM A VENDA COLETIVA	
Itens	R\$
Aluguel	300,00
Vendedor	250,00
Telefone	200,00
Contador	150,00

Transporte	150,00
Diversos	150,00
TOTAL	1.200,00

Ponto de equilíbrio = R\$ 1200,00 / R\$3,00 = 400 bolsas

Ou seja, a associação precisa comercializar pelo menos 400 bolsas por mês para cobrir os seus custos fixos. Se cada artesã produz uma bolsa por dia, é preciso que a associação tenha, pelo menos, vinte associados para alcançar este nível de produção.

Deve-se observar, entretanto, que é muito arriscado trabalhar com este nível mínimo de vendas. Qualquer imprevisto pode comprometer as contas da associação.

Como fazer para a associação aumentar a sua receita?

- reduzir os custos fixos;
- aumentar o número de peças vendidas;
- aumentar a parte do valor de venda de cada peça que fica com a associação;
- aumentar o preço de venda;
- uma combinação entre estas alternativas.

Nem sempre é possível aumentar o preço de venda, pois o mesmo já pode estar no limite dos preços praticados no mercado. Por outro lado, aumentar o valor pago para a associação, significa diminuir a receita dos associados. Não sendo possível reduzir os custos fixos, aumentar o preço de venda, nem a parte deste preço que fica para a Associação, a única forma de aumentar a receita da Associação é aumentar o número de peças vendidas.

Neste caso, se cada artesão trabalha durante 20 dias no mês, produzindo uma bolsa por dia, a condição para aumentar o número de peças vendidas (mais de 400 unidades), é envolver um maior número de artesãos na comercialização coletiva.

No quadro abaixo, apresentamos qual seria o resultado da venda coletiva no ponto de equilíbrio e com o aumento do número de associados.

RESULTADO DA VENDA COLETIVA COM AUMENTO DO NÚMERO DE ASSOCIADOS				
Número de associados	Produção (unid)	Receita da Associação R\$	Custo da Associação R\$	Saldo da Associação R\$
20	400	1.200,00	1.200,00	0,00
25	500	1.500,00	1.200,00	300,00
30	600	1.800,00	1.200,00	600,00

Com 20 artesãs, cada uma produzindo uma bolsa por dia, a produção mensal será de 400 bolsas. Se, de cada bolsa vendida, R\$3,00 vão para a associação, a receita mensal da associação será de R\$ 1.200,00 (R\$3,00 x 400 bolsas). O aumento do número de trabalhadores que participa da venda coletiva permite maiores ganhos para a associação. Cabe ao conjunto dos associados definir o que será feito com os ganhos adicionais. Por exemplo:

- criar uma reserva para situações imprevistas;
- distribuir entre os associados;
- diminuir o percentual do preço de venda destinado a Associação;
- uma combinação entre estas alternativas, etc.

Observem, mais uma vez, a conclusão a que chegamos no início do nosso estudo sobre o ponto de equilíbrio: a cobertura dos custos totais de uma atividade econômica não depende apenas do preço de venda e dos custos mas, também, da quantidade vendida. E, em muitos empreendimentos associativos, a única forma de aumentar a quantidade vendida é aumentando o número de associados.

Considerações finais sobre o estudo de viabilidade

- O estudo engloba, simultaneamente, as questões técnicas, econômicas e os procedimentos necessários para que os trabalhadores realizem a gestão do empreendimento.
- No caso das atividades associativas, não se trata de uma capacitação para a eficiência econômica e outra para a gestão democrática e eficaz. Os números que entram nas contas dependem das decisões dos integrantes dos empreendimentos sobre os mecanismos de gestão da atividade que realizam.
- Para que o empreendimento tenha sucesso é essencial a participação consciente de todos os envolvidos. Eles precisam ter todas as informações necessárias para que possam avaliar e decidir, com conhecimento de causa, sobre as implicações e responsabilidade de cada um em relação às várias atividades previstas. Este é o maior desafio para o sucesso do empreendimento.

ATENÇÃO! O estudo de viabilidade não é para ser feito apenas uma vez. É útil que seja (re)feito com alguma regularidade, inclusive para comparar os resultados previstos com os efetivamente alcançados na prática.

Se houver qualquer mudança nos preços, custos ou nos tipos e quantidades vendidas de cada bem ou serviço, as contas devem ser necessariamente refeitas.

3. EXERCÍCIOS

a) Revisão de conceitos

Questão 1

Uma Associação tem um caminhão para serviços de frete. A associação cobra pelo frete o preço de R\$ 3,00 por km.

O caminhão roda, transportando carga, 500 km por mês.

Assim, a associação obtém uma receita mensal de $R\$ 3,00 \times 500 \text{ km} = R\$ 1.500,00$.

O preço do combustível é de R\$ 2,00 e o caminhão roda 4 km com um litro de combustível. Portanto, o preço do combustível por km rodado é de $R\$ 2,00/4 = R\$ 0,50$.

Rodando 500 km por mês, o gasto mensal do caminhão com combustível será de $500 \text{ km} \times R\$ 0,50 = R\$ 250,00$.

O salário do motorista é de R\$ 1.500,00 por mês.

Dessa forma, a Associação tem uma receita mensal de R\$ 1.500,00 e um gasto mensal de R\$ 1.750,00 (combustível mais salário do motorista), tendo um prejuízo de R\$ 250,00.

a) Quais são as iniciativas que podem ser tomadas para este caminhão não apresentar prejuízo?

b) Qual a iniciativa que você considera a mais adequada?

Questão 2

Um grupo de mulheres está querendo produzir e vender bolsas de crochê. Elas começaram a fazer uma lista dos itens necessários para instalar o negócio e tocar a produção. Segue, abaixo, a lista que elas fizeram.

- Máquina de costura
- Zíper
- Material elétrico (para a instalação da máquina)
- Gasto mensal com energia
- Máquina de corte
- Forro de Cetim
- Armário de metal
- Aluguel de uma sala
- Argola para bolsa

- Reserva para depreciação
- Etiquetas para as bolsas
- Cadeiras
- Alça para bolsa
- Gasto com manutenção
- Tesoura de aço Média
- Pano para fazer o forro
- Tesoura para Picotar
- Mesa de Madeira
- Saco para embalar
- Linha Grossa de crochê

Para fazer o estudo de viabilidade, elas têm que classificar cada um destes itens separando o que é investimento, custo fixo e custo variável. Desta forma, também fica mais fácil ver se está faltando alguma coisa. Vamos ajudar as costureiras a fazer esta classificação, colocando, no quadro abaixo, os itens correspondentes.

INVESTIMENTOS	CUSTO VARIÁVEL	CUSTO FIXO

b) Revisão das contas

Questão 1

Dona Julia produz, com a ajuda de sua filha, 700 unidades de sabonetes por mês. Dona Julia gasta R\$ 2,53 para produzir um sabonete, considerando o custo da matéria-prima e da embalagem. O custo fixo mensal é de R\$320,000 e o preço de venda de cada sabonete é de R\$ 4,55. Com base nestas informações, preencha o quadro abaixo.

Preço de venda unitário	R\$
Custo variável unitário	R\$
Margem de Contribuição	R\$
Custo Fixo (Mensal)	R\$
Ponto de Equilíbrio	UNID.
Receita mensal	R\$
Custo variável mensal	R\$
Custo total	R\$
Resultado	R\$

Questão 2

Dona Maria tem um pequeno negócio. Na feira do bairro, ela vende bala, doce, salgadinho, água mineral e refrigerante na sua barraquinha. A feira acontece na sexta, sábado e domingo.

Para começar o seu negócio, Dona Maria precisou dos seguintes investimentos:

	ITENS	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO
1	Barraquinha de feira	1	R\$ 350,00
2	Isopor grande	2	R\$ 125,00
3	Pote para balas e bombons	6	R\$ 15,00
4	Geladeira*	1	R\$ 800,00

*A geladeira ela já tinha em casa e serve tanto para o negócio como para as coisas do lar.

Dona Maria mora relativamente perto do local da feira, mas ela tem que montar e desmontar sua barraquinha todos os dias que trabalha. Ela paga R\$5,00 de frete por dia.

Conversando com Dona Maria, chegamos às seguintes informações sobre a depreciação:

	ITENS	VIDA ÚTIL (MESES)	VALOR RESIDUAL
1	Barraquinha de feira	60	R\$ 50,00
2	Isopor grande	12	-

3	Pote para balas e bombons	12	-
4	Geladeira	60	R\$ 300,00

Dona Maria trabalha com os seguintes produtos: pipoca doce, bala, chicletes, chocolates, bombom, salgadinho, refrigerante e água mineral - copo

Perguntamos a Dona Maria como e por quanto ela compra cada produto da lista acima e ela respondeu o seguinte:

1. Pipoca doce – ela compra um pacote com 10 sacos por R\$ 5,00
2. Bala – ela compra um saco que vem 60 unidades por R\$ 3,50
3. Chicletes – ela compra uma caixa com 40 unidades por R\$ 4,20
4. Chocolates – ela compra uma caixa com 20 unidades por R\$ 15,80
5. Bombom – ela compra um saco com 80 unidades por R\$ 18,60
6. Salgadinho – ela compra três pacote com 10 sacos por R\$ 20,00
7. Refrigerante – ela compra uma caixa com 12 unidades por R\$ 10,40
8. Água mineral – copo – ela compra uma unidade por R\$ 0,25

Por fim, perguntamos a Dona Maria como e por quanto vende cada produto, e qual a quantidade vendida por mês? A resposta dela foi:

1. Pipoca doce – ela vende o saco por R\$ 0,60 – uma média de 15 por semana.
2. Bala – ela vende a unidades por R\$ 0,10 – diz vender até 80 balas no mês.
3. Chicletes – ela vende a unidades por R\$ 0,30 – ela vende 60 unidades no mês.
4. Chocolates – ela vende a unidades por R\$ 1,00 – vende 30 unidades no mês.
5. Bombom – ela vende a unidades por R\$ 0,50 – vende 35 unidades no mês.
6. Salgadinho – ela vende o saco por R\$ 1,50 – chega a vende 20 unidades no mês.
7. Refrigerante – ela vende a lata por R\$ 1,50 – vende 200 latas no mês
8. Água mineral – copo – ela vende a unidade por R\$ 0,50 – vende 350 copos no mês.

Com essas informações responda as seguintes perguntas:

1. Qual o valor do investimento total do negócio de Dona Maria?

2. Qual o custo fixo mensal de Dona Maria?
3. Qual a margem de contribuição de cada produto?
4. Qual o valor da receita total mensal de Dona Maria?
5. Qual o resultado da atividade?

Questão 03

Joana é manicure e desenvolve a sua atividade na sala da sua residência. Ela trabalha de segunda a sábado, os dias de maior movimento são a sexta e o sábado, atende em média 45 pessoas por mês e cobra R\$ 12,00 pelo serviço (pé e mão).

Os investimentos feitos por Joana foram os seguintes:

	ITENS	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO
1	Esterilizador	1	R\$ 100,00
2	Sofá	1	R\$ 600,00
3	Toalhas	8	R\$ 15,00
4	Tesoura de unha	3	R\$ 10,00
5	Alicate Inox de unha	3	R\$ 20,00
6	Espátula Inox para unha	6	R\$ 2,50
7	Banco c/ gaveta	1	R\$ 30,00

Em uma conversa com Joana, sobre a depreciação dos investimentos levantamos as seguintes informações:

	ITENS	VIDA ÚTIL (MESES)	VALOR RESIDUAL
1	Esterilizador	36	R\$ -
2	Sofá	60	R\$ -
3	Toalhas	12	R\$ -
4	Tesoura de unha	6	R\$ -
5	Alicate Inox de unha	6	R\$ -
6	Espátula Inox para unha	12	R\$ -
7	Banco c/ gaveta	36	R\$ -

Para realizar o serviço, Joana utiliza os seguintes itens:

- O esmalte custa em média R\$ 3,00 e o frasco contém 9 ml e dá para fazer 18 serviços (pé e mão).

- O frasco com 100 ml de Acetona custa R\$ 1,60 e ela consome 2 ml para fazer um serviço.
- O saco de Algodão com 90 g custa R\$ 3,40 e em média um saco rende 15 serviços.
- A Base custa em média R\$ 3,00 e o frasco contém 9 ml e dá para fazer 18 serviços (pé e mão).
- Em cada serviço é gasto uma Lixa e um Palito, cada um custa R\$ 0,20.

Além disso, Joana percebeu que ao realizar o serviço em sua casa, a conta de energia subiu em R\$ 40,00 e passou a gastar mais R\$ 9,75 com material de limpeza. Joana também gasta R\$ 20,00 a cada 15 dias com serviço para amolar os alicates e as tesouras.

Com essas informações responda as seguintes perguntas:

1. Qual o valor do Investimento Total de Joana?
2. Qual o custo fixo mensal de Dona Maria?
3. Qual o custo variável do serviço?
4. Qual a margem de contribuição do serviço?
5. Qual o valor da receita total mensal?
6. Qual o resultado da atividade?



III - O Trabalho nas Unidades de Inclusão Socioprodutiva – UNIS

1. Assistência técnica urbana: fluxos e funções

PROCESSO 1. DIAGNÓSTICO LOCAL DAS ÁREAS DE ATUAÇÃO DE CADA UNIS²¹

COMPETÊNCIA	PROCEDIMENTOS
Coordenador + Técnicos + Agentes	Identificação e articulação com as lideranças comunitárias e organizações locais (associações, Centros de Referência de Assistência Social - CRAS, cooperativas, grupos produtivos, igrejas, escolas etc);
Coordenador + Técnicos	Levantamento e sistematização da realidade local: população; atividades econômicas; projetos sociais em execução; principais demandas e dificuldades das comunidades.
Coordenador + Técnicos + Agentes	Realizar visitas exploratórias nas áreas de atuação.
Coordenador	Elaborar diagnóstico local: sistematização das informações obtidas.
Coordenador + Técnicos	Identificar as áreas prioritárias de atendimento, conforme critério de maior vulnerabilidade social e econômica.
Coordenador + Técnicos	Definir as áreas de atuação dos agentes de desenvolvimento.

PROCESSO 2. CADASTRAMENTO

COMPETÊNCIA	PROCEDIMENTOS
Coordenador + Técnicos + Agentes	Realizar reuniões comunitárias (escolas, associações, grupos produtivos, lideranças, equipamentos públicos) para divulgação do Programa para a população local.
Agentes	Realizar visita aos empreendedores (busca ativa) e preencher o formulário 01 de cadastramento.
Agentes	Atender as demandas espontâneas e preencher o Formulário 01 de cadastramento.
Agentes	Lançar os dados do formulário 01 - cadastro dos empreendedores - no Sistema Vida Melhor Urbano (SIVME).

PROCESSO 3. RANQUEAMENTO E SELEÇÃO DOS EMPREENDEDORES

COMPETÊNCIA	PROCEDIMENTOS
SIVME	Ranqueamento automático gerado pelo SIVME.
Coordenador	Seleção dos empreendedores por meio do SIVME.

PROCESSO 4. ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA

COMPETÊNCIA	PROCEDIMENTOS
Agentes	Cada agente atende a sua carteira de empreendedores.
Agentes	Cada agente realiza os encontros com os empreendedores para a elaboração do estudo de viabilidade e orientações sobre o negócio.
Agentes	Registro das informações complementares do empreendedor no formulário 02 - perfil dos empreendimentos atendidos.
Agentes	Lançamento das informações do estudo de viabilidade e do perfil do empreendedor no SIVME.

PROCESSO 5. IDENTIFICAÇÃO DAS DEMANDAS DOS EMPREENDEDORES

COMPETÊNCIA	PROCEDIMENTOS
Técnicos + Agentes	Identificar as demandas de melhoria do negócio durante o processo de construção do estudo de viabilidade econômica (qualificação, financiamento, equipamento, formalização)

PROCESSO 6. ELABORAÇÃO DO PARECER TÉCNICO

COMPETÊNCIA	PROCEDIMENTOS
Agente	Interpretar os números e analisar as informações do estudo de viabilidade para a elaboração do parecer técnico inicial.
Técnico	Analisar as informações do estudo de viabilidade para a elaboração do parecer técnico final.

PROCESSO 7. ENTREGA DO PARECER TÉCNICO

COMPETÊNCIA	PROCEDIMENTOS
Coordenador + Técnicos + Agentes	Realizar reuniões com os empreendedores para a entrega coletiva do parecer técnico por arranjos produtivos / área de atendimento.
Agentes	Contato individual com cada empreendedor para análise específica e esclarecimentos adicionais sobre o respectivo parecer técnico.

PROCESSO 8. ATENDIMENTO DAS DEMANDAS IDENTIFICADAS A PARTIR DO ESTUDO DE VIABILIDADE

NATUREZA DA DEMANDA	PROCEDIMENTOS
Qualificação	Articular parceiros locais que realizam ações de qualificação para o encaminhamento dos empreendedores e para utilização de espaços na comunidade para a realização de cursos específicos. Mobilizar e organizar os empreendedores em grupos por arranjos produtivos.
Microcrédito	Orientar e encaminhar os empreendedores para as instituições de microfinanças. Promover plantões de atendimento na UNIS e/ou instituições parceiras.
Formalização	Orientar e encaminhar os empreendedores para o acesso às informações sobre formalização. Promover plantões de atendimento na UNIS e/ou instituições parceiras.
Equipamentos	Mobilizar os empreendedores e realizar a transferência dos equipamentos em encontros coletivos ou individualmente.

PROCESSO 9: ESTÍMULO À REALIZAÇÃO DE AÇÕES COLETIVAS

Coordenador + Técnicos + Agentes	Incentivar a formação de Fundo de Crédito Rotativo Solidário e ações coletivas que promovam ganhos econômicos e sociais. Apoiar as redes já existentes com transferência de kit's de equipamentos e qualificação.
-------------------------------------	--

PROCESSO 10: AVALIAÇÃO DE RESULTADOS

Coordenador + Técnicos + Agentes + equipe externa.	Realizar avaliação com equipe externa após 12 meses de acompanhamento. O agente participa no apoio à equipe externa. Atualizar os indicadores qualitativos através de visitas aos empreendedores e aplicação do formulário 2 (Perfil dos empreendimentos). Elaborar novo estudo de viabilidade com visitas aos empreendedores. Considerar empreendedores com demandas atendidas e não atendidas. Lançar as informações no SIVM.
--	---

2. Instrumentos auxiliares

A) FICHA DE CADASTRO 01

1.0 IDENTIFICAÇÃO DAS UNIS	
UNIS	DATA DA ENTREVISTA
NOME DO AGENTE	
ASSINATURA DO AGENTE	
ASSINATURA DO TÉCNICO RESPONSÁVEL	

2.0 IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDEDOR/A	
EMPREENDEDOR(A)	CPF
APELIDO	SEXO [] F [] M
Nº NIS	[] Não Possui [] Não Sabe
Nº NIS FAMILIAR	DATA DE NASCIMENTO
IDADE	COR/RAÇA [] Negra [] Branca [] Amarela [] Parda [] Indígena
(caso não saiba o Nº do NIS, informar o nome da Responsável pela Unidade Familiar, referida no Cadúnico)	
NOME DA MÃE OU CÔNJUGE	CPF

2.1 ENDEREÇO RESIDENCIAL	
RUA	NÚMERO
BAIRRO	CEP
REFERÊNCIA	
MUNICÍPIO	TEL
	CEL

2.2 ESCOLARIDADE DO EMPREENDEDOR
[] Pré-escola
[] Classe de alfabetização
[] Ensino fundamental 1ª a 4ª séries, elementar (primário), primeira fase do 1º grau
[] Ensino fundamental – duração 9 anos
[] Ensino fundamental especial
[] Ensino médio, 2º grau, médio 2º ciclo (científico, clássico, técnico, normal)
[] Ensino médio especial
[] Ensino fundamental EJA – séries iniciais (Supletivo 1ª a 4ª série)
[] Ensino fundamental EJA – séries iniciais (Supletivo 5ª a 8ª série)
[] Ensino médio EJA (Supletivo)
[] Superior, Aperfeiçoamento, Especialização, Mestrado, Doutorado
[] Alfabetização para adultos (Mobral, etc)
[] Nenhum

2.3 O EMPREENDEDOR FAZ PARTE DE COMUNIDADES/POVOS TRADICIONAIS? QUAIS?
[] Não faz parte
[] Indígenas
[] Terreiros de candomblé
[] Pescadores / marisqueiras
[] Quilombolas

3.0. CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO			
Qual(is) a(s) atividade(s) que realiza por conta própria? (listar as atividades do negócio)	Local(is) onde realiza o trabalho por conta própria? (endereço se realizado em endereço fixo fora do empreendimento)	Há quanto tempo?	Fonte de renda principal ou complementar?

4.0 CARACTERIZAÇÃO SÓCIO ECONÔMICA DA FAMÍLIA		
Unidade Familiar (nomes)	Classificação da ocupação da família	
	Tipo de ocupação	Pessoas que Trabalham na atividade do empreendimento
4.1 QUANTAS PESSOAS MORAM NO SEU DOMICÍLIO? 4.2 QUANTAS CRIANÇAS (0 A 13 ANOS) MORAM NA SUA CASA? 4.3 QUADRO DE IDENTIFICAÇÃO DA UNIDADE FAMILIAR E CONFIGURAÇÃO DE TRABALHO/PROFISSIONAL:	Empregador	
	Trabalhador por conta própria	
	Empregado SEM carteira	
	Empregado COM carteira	
	Trabalhador não remunerado (fora do empreendimento)	
	Militar ou servidor público	
	Estagiário / Aprendiz	
Relação de Parentesco		

4.1 QUANTAS PESSOAS MORAM NO SEU DOMICÍLIO?
4.2 QUANTAS CRIANÇAS (0 A 13 ANOS) MORAM NA SUA CASA?
4.3 QUADRO DE IDENTIFICAÇÃO DA UNIDADE FAMILIAR E CONFIGURAÇÃO DE TRABALHO/PROFISSIONAL:

PARENTESCO 01 – O PRÓPRIO | 02 – CÔNJUGE - COMPANHEIRO | 03 – FILHO (A) | 04 – ENTEADADO(A) | 05 – NETO (A) OU BISNETO (A) | 06 – PAI OU MÃE | 07 – SOGRO(A) | 08 – IRMÃO OU IRMÃ | 09 – GENRO OU NORA | 10 – OUTRO PARENTE | 11 – NÃO PARENTE

4.4 QUANTAS PESSOAS NÃO FAMILIARES TRABALHAM NO EMPREENDIMENTO COM REMUNERAÇÃO? _____		
4.5 EXISTEM OUTRAS FONTES DE RENDA DOMICILIAR (SE SIM INDIQUE A QUANTIDADE)		
OUTRAS FONTES DE RENDA	SIM	NÃO
	QTD.	
Ajuda/Doação financeira regular		
Aposentadoria, pensão		
Seguro Desemprego		
Pensão Alimentícia		
Aluguel		
Outros:		
TOTAL		
4.6 O EMPREENDEDOR RECEBE O BENEFÍCIO DO BOLSA FAMÍLIA?		
[] Sim [] Não (caso responda não, passe para questão 4.7)		
4.7 MOTIVO PELO NÃO ACESSO AO BENEFÍCIO?		
a) Nunca fez [] b) Em andamento [] c) Bloqueado/Suspensão [] d) Cancelado []		
4.8 A SUA RESIDÊNCIA É		
a) Própria [] b) Alugada [] c) Cedida []		
4.9 O SEU DOMICÍLIO POSSUI:		
4.9.1 Saneamento básico? [] Sim [] Não		
4.9.2 Energia elétrica instalada? [] Sim [] Não		
4.9.3 O seu domicílio tem água encanada para pelo menos, um cômodo? [] Sim [] Não		
4.9.4 Quantidade de cômodos na residência: [] 1 a 3 cômodos [] 3 cômodos [] 4 cômodos [] mais de 4 cômodos		
4.9.5 No seu domicílio ou na propriedade existe banheiro ou sanitário? [] Sim [] Não		
4.10 EXISTEM PESSOAS NA SUA RESIDÊNCIA COM NECESSIDADES ESPECIAIS QUE LIMITE AS SUAS ATIVIDADES HABITUAIS (COMO TRABALHAR, IR A ESCOLA, BRINCAR, ETC)? QUANTAS?		
[] nenhuma [] uma pessoa [] duas pessoas [] mais de três pessoas		

B) FICHA DE CADASTRO COMPLEMENTAR 02
PERFIL DOS EMPREENDIMENTOS ATENDIDOS

1. INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES – PERFIL EMPREENDEDOR (A)
<p>1.1 Onde o empreendedor (a) realiza o trabalho por conta própria?</p> <p><input type="checkbox"/> No seu domicílio <input type="checkbox"/> Próprio <input type="checkbox"/> Alugado</p> <p><input type="checkbox"/> Na casa de clientes</p> <p><input type="checkbox"/> Loja/Oficina/Barraca <input type="checkbox"/> Próprio <input type="checkbox"/> Alugado</p> <p><input type="checkbox"/> Veículo <input type="checkbox"/> Próprio <input type="checkbox"/> Alugado</p> <p><input type="checkbox"/> Via Pública</p>
<p>1.2 Por que está realizando este trabalho por conta própria?</p> <p><input type="checkbox"/> Desejo de não possuir patrão <input type="checkbox"/> Tradição familiar <input type="checkbox"/> Como fonte complementar de renda</p> <p><input type="checkbox"/> Tinha experiência <input type="checkbox"/> Não encontrou emprego <input type="checkbox"/> outra razão</p>
<p>1.3 Qual a origem dos recursos para iniciar o negócio – (investimentos)?</p> <p><input type="checkbox"/> Indenização <input type="checkbox"/> Empréstimo bancário <input type="checkbox"/> Poupança <input type="checkbox"/> Agiotas <input type="checkbox"/> Empréstimo de parentes</p> <p><input type="checkbox"/> Não precisou de recursos <input type="checkbox"/> Outros</p>
<p>1.4 Qual a periodicidade que o empreendedor (a) realiza o trabalho?</p> <p><input type="checkbox"/> Durante todo o ano <input type="checkbox"/> Durante alguns meses do ano – Quais? _____</p>
<p>1.5 Quem são os seus principais clientes?</p> <p><input type="checkbox"/> Consumidores finais no próprio bairro <input type="checkbox"/> Empresas pequenas em outros bairros</p> <p><input type="checkbox"/> Consumidores finais de outro bairro <input type="checkbox"/> Grandes empresas <input type="checkbox"/> Empresas pequenas no próprio bairro</p> <p><input type="checkbox"/> Outros. Quais? _____</p>
<p>1.6 Possui algum tipo de anotação sobre o seu negócio? (Este quesito admite múltipla marcação)</p> <p><input type="checkbox"/> Controle de estoques <input type="checkbox"/> Livro Caixa <input type="checkbox"/> Controle de custos <input type="checkbox"/> Outros</p> <p><input type="checkbox"/> Controle de vendas a prazo (fiado) <input type="checkbox"/> Não possui registros</p>
<p>1.7 Qual a forma de pagamento mais utilizada pelo empreendedor (a) para as compras dos produtos?</p> <p><input type="checkbox"/> Cheque <input type="checkbox"/> Dinheiro <input type="checkbox"/> Cartão de crédito à vista <input type="checkbox"/> Outros _____</p> <p><input type="checkbox"/> Cartão de crédito parcelado pagando juros</p>
<p>1.8 Conhecimento do empreendedor (a) sobre a MARGEM DE GANHO com a venda dos <u>principais produtos</u>: (preencher após a realização do EVE)</p> <p><input type="checkbox"/> Sim, conhece <input type="checkbox"/> Não conhece</p> <p><input type="checkbox"/> Não conhece e vende pelo menos 1 produto com preço abaixo do custo de produção</p>
<p>1.9 Conhecimento do empreendedor (a) sobre os CUSTOS DE PRODUÇÃO dos <u>principais produtos</u>: (preencher após a realização do EVE)</p> <p><input type="checkbox"/> Sim, conhece (P:10) <input type="checkbox"/> Não conhece</p>
<p>1.10 O empreendimento é FORMALIZADO COMO MEI – Micro empreendedor individual?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim – CNPJ _____ <input type="checkbox"/> Não</p>
<p>1.10.1 O Empreendedor (a) teve acesso às informações sobre a formalização? (não se aplica para os empreendedores formalizados)</p> <p><input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não se aplica</p>

<p>1.10.2 Motivo pelo qual o empreendimento não é formalizado: (não se aplica para os empreendedores formalizados)</p> <p><input type="checkbox"/> Não tem interesse <input type="checkbox"/> Receio de cancelamento dos benefícios sociais <input type="checkbox"/> Não tem condições financeira</p>
<p>1.11 O empreendedor (a) paga o INSS como autônomo? (não se aplica para os empreendedores formalizados):</p> <p><input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não</p>
<p>1.12 O empreendedor (a) participa de alguma entidade associativa</p> <p><input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Sim Qual? _____</p>
<p>1.13 Realização de ações em rede:</p> <p><input type="checkbox"/> O empreendedor(a) realiza/realizou ações conjuntas com outros empreendedores</p> <p><input type="checkbox"/> O empreendedor(a) Não realiza/realizou ações conjuntas com outros empreendedores, mas tem interesse</p> <p><input type="checkbox"/> O empreendedor(a) Não realiza/realizou ações conjuntas com outros empreendedores, e não tem interesse</p>
<p>1.14 Acesso à qualificação:</p> <p><input type="checkbox"/> Sim, o empreendedor participou/participa de atividades de qualificação</p> <p><input type="checkbox"/> Não, o empreendedor não participou/participa, mas teve acesso às informações para participar de atividades de qualificação</p> <p><input type="checkbox"/> Não, o empreendedor nunca participou e nunca teve acesso às informações referentes às atividades de qualificação</p>
<p>1.14.1 Se sim, qual o curso realizado? _____</p>
<p>1.14.2 Se não, qual o motivo:</p> <p><input type="checkbox"/> Não teve acesso às informações sobre cursos existentes <input type="checkbox"/> Não tem interesse em participar de cursos</p> <p><input type="checkbox"/> Não teve interesse pelos cursos ofertados <input type="checkbox"/> Não tem condições financeiras para o deslocamento</p> <p><input type="checkbox"/> Não tem disponibilidade</p>
<p>1.15 Qual a demanda de cursos de qualificação/aperfeiçoamento para o empreendedor (a)?</p> <p>1ª Opção: _____ 2ª Opção: _____</p>
<p>1.16 Acesso a financiamento/empréstimo: <input type="checkbox"/> Sim, tem acesso <input type="checkbox"/> Não tem acesso</p>
<p>1.16.1 Se sim, qual a modalidade de crédito acessada:</p> <p><input type="checkbox"/> Caixa popular (entre amigos / familiares) <input type="checkbox"/> Crédito Solidário <input type="checkbox"/> Bancos públicos/privados <input type="checkbox"/> Agiota</p>
<p>1.16.2 Se não, qual o motivo:</p> <p><input type="checkbox"/> Não tem interesse <input type="checkbox"/> Possui restrição de crédito <input type="checkbox"/> Não tem condições financeira</p>
<p>1.17 Equipamentos:</p> <p><input type="checkbox"/> Possui equipamentos em quantidade e qualidade, adequados às condições de produção do empreendimento</p> <p><input type="checkbox"/> Não possui em quantidade e qualidade, adequados às condições de produção do empreendimento</p> <p><input type="checkbox"/> A atividade não necessita de equipamentos</p>
<p>1.17 Quais equipamentos você considera importante adquirir para ampliar a renda através do negócio? Por quê?</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

1.19 PERFIL ESCOLAR DOS FAMILIARES E DOCUMENTAÇÃO:	Unidade familiar (nomes)	PARENTESCO														
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	
		Ensino Fundamental 1ª a 4ª séries, elementar (primário), primeira fase do 1º														
		Ensino Fundamental – duração 09 anos														
		Ensino Fundamental especial														
		Ensino médio, 2º grau, médio 2º ciclo (científico, clássico, técnico, normal)														
		Ensino médio especial														
		Ensino Fundamental EJA – séries iniciais (Supletivo 1ª a 4ª série)														
		Ensino Fundamental EJA – séries iniciais (Supletivo 5ª a 8ª série)														
		Ensino médio EJA (Supletivo)														
		Superior, Aperfeiçoamento, Especialização, Mestrado, Doutorado														
		Alfabetização para adultos (Móbil, etc)														
		Nenhum														
		Completo														
Incompleto																
Possui Certidão de Nascimento																
Possui RG																
Possui CPF																
Possui Carteira de Trabalho																

PARENTESCO 01 – O PRÓPRIO | 02 – CÔNJUGE – COMPANHHEIRO | 03 – FILHO (A) | 04 – ENTEADADO(A) | 05 – NETO (A) OU BISNETO (A) | 06 – PAI OU MÃE | 07 – SOGRO(A) | 08 – IRMÃO OU IRMÃ | 09 – GENRO OU NORA | 10 – OUTRO PARENTE | 11 – NÃO PARENTE

- 1.20 Indique abaixo, marcando com um x, se algum membro da família recebe algum benefício ou é atendido por algum programa da Assistência Social. (Este quesito admite múltipla marcação):
- Benefício de prestação continuada – BPC deficiente
 - Benefício de prestação continuada – BPC idoso
 - Programa de atenção Integral à família - PAIF
 - Crianças de 0 a 6 anos em ações sócioeducativas de apoio à família
 - Centros e grupos de convivência para idosos
 - Abrigo para mulheres vítimas de violência
 - Abrigo para crianças e adolescentes
 - Abrigo para pessoas idosas
 - Abrigo/albergue para adultos e família
 - Abrigo/albergue para população adulta em situação de rua
 - Projovem adolescente
 - Projovem Urbano
 - Projovem campo
 - Projovem trabalhador
 - Serviço de referência e apoio a habilitação e reabilitação de pessoas com deficiência
 - Serviço de enfrentamento a violência, abuso, e exploração sexual contra crianças, adolescentes e suas famílias
 - Serviço de acompanhamento social a adolescentes em medida socioeducativa de liberdade assistida
 - Serviço de acompanhamento social a adolescentes em medida socioeducativa de prestação de serviços a comunidade
 - Serviço de orientação e apoio especializado a crianças, adolescentes e famílias
 - Serviço de centro dia (atendimento a pessoa idosa com deficiência)
 - Serviço de atendimento no domicílio de pessoas idosas e pessoas com deficiência
 - Projetos de inclusão produtiva
 - Programa de erradicação do trabalho infantil (PETI)
 - Nenhuma

Questões norteadoras para a elaboração do Parecer Técnico

- a) Quais sugestões devemos repassar para o empreendedor no intuito de fortalecer a sua atividade:
- Os preços de venda estão condizentes com o mercado e cobrem os custos?
 - Os custos fixos e variáveis estão adequados?
 - A quantidade vendida é suficiente?
- b) Quais equipamentos podem melhorar a atividade, tornado-a mais eficiente e rentável para o empreendedor? Por quê?
- c) O microcrédito ajudará a fortalecer o empreendimento, ampliando a renda do empreendedor? O empreendedor tem capacidade de pagar as parcelas de um possível crédito?

REGISTRO DE VENDA - SEMANAL											
EMPREENDEDOR(A):								MÊS:			
PRODUTO	A QUANTIDADE VENDIDA POR DIA (1ª SEMANA)								QTDE. TOTAL SEMANAL	PREÇO (R\$)	TOTAL VENDA SEMANAL (R\$)
	1	2	3	4	5	6	7	8			
TOTAL											

o contexto cultural e a lógica peculiar de funcionamento dos empreendimentos populares. Não se trata apenas de fazer as contas: o importante é compreender o processo de como chegar aos números. Nesse sentido, a própria natureza da metodologia do estudo de viabilidade pressupõe uma capacitação apropriado dos agentes e da equipe técnica como assessores educadores. Nestes termos, a planilha é um instrumento desse trabalho educativo, em contraposição ao que Edgard Morin denomina de uma concepção tecno econômica, que não conhece senão o cálculo como instrumento de conhecimento, ignorando as atividades não monetarizadas, a produção doméstica, o uso de bens comuns e, “sobretudo, o que não pode ser calculado nem medido: a alegria, o amor, o sofrimento, a dignidade, dito de outra forma, o próprio tecido de nossas vidas” (Morin, 2013. p. 30)

3. Indicador da Situação Sócio Econômica do Empreendedor Popular – ISEP

Pressupostos

- Ser coerente com o entendimento de que a inclusão socioproductiva não se restringe ao aumento da renda, mas pressupõe o acesso a direitos e a remoção de situações de privação, incluindo o acesso, pelo empreendedor, ao conhecimento e às informações relevantes para a melhoria da atividade que realiza.
- Ser aplicado em todos os empreendimentos desde o primeiro ciclo, no momento inicial (M0), e ao longo do tempo (Mi = M0 + 1 ano) e (Mii = Mi + 1 ano).
- Expressar o resultado, em diferentes períodos, das ações axiais do Programa para a melhoria da situação sócio econômica do empreendedor popular. Por exemplo: se no marco zero (M0), período inicial de aferição, o indicador foi 50,0 e, em M1, foi 100,0, pode-se dizer que as ações do Programa resultaram numa melhoria de 50% na situação sócio econômica dos empreendedores populares atendidos.
- Ter um sentido e uma utilidade prática para a gestão do programa.

Os indicadores selecionados

O resultado das ações do programa para a inclusão socioproductiva dos empreendedores pode ser aferido pelos seguintes indicadores, cuja variação nas assinalações positivas expressaria uma melhoria nas condições de acesso aos direitos econômicos e sociais:

- conhecimento do empreendedor sobre os seus custos de produção;
- conhecimento do empreendedor sobre a margem de ganho;
- formalização do empreendimento;
- recolhimento para previdência social;
- participação em ações em rede;

D) PLANILHA AUXILIAR PARA AS CONTAS DO ESTUDO DE VIABILIDADE

Trata-se de um instrumento que facilita a realização dos cálculos necessários ao estudo de viabilidade, considerando as peculiaridades dos empreendimentos da economia dos setores populares. A planilha auxilia a realização das contas para o cálculo dos investimentos, da depreciação, dos custos fixos e variáveis, da margem de contribuição, do ponto de equilíbrio, da receita total e do custo total. A planilha pode ser usada para as atividades de produção de bens e serviços e para as atividades de comercialização e revenda, fornecendo um resumo com os resultados da atividade.

O preenchimento da planilha pelo agente pressupõe o conhecimento detalhado da atividade. Ou seja, é algo que só pode ser feito a partir do conhecimento do empreendedor sobre a atividade que realiza, conforme descrito na metodologia do estudo de viabilidade apresentada do item II deste Manual.

O preenchimento da planilha é feito gradativamente, na medida em que os números vão sendo identificados nos sucessivos encontros do agente com o empreendedor. Ao identificar os números para o preenchimento da planilha, o empreendedor sistematiza o conhecimento que já possui e amplia o seu horizonte de percepção sobre a atividade que realiza.

Neste termos, o preenchimento da planilha, tal como concebida na metodologia aqui apresentada, assume uma feição essencialmente educativa, recusando uma postura tecnocrática, que desconsidera

- f) acesso a qualificação;
- g) acesso a financiamento;
- h) posse de equipamentos apropriados;
- i) renda obtida com o empreendimento.

Estas questões estão contidas em formulário próprio, que capta o perfil dos empreendimentos atendidos.

O indicador de renda será calculado separadamente considerando os valores encontrados no estudo de viabilidade.

4. O Sistema Vida Melhor Urbano - SIVMU

Trata-se de um sistema informatizado que permite:

- Lançar as informações contidas na Ficha de Cadastro 01.
- Realizar, de forma impessoal e automatizada, o ranqueamento dos empreendimentos a serem atendidos.
- Realizar as contas necessárias ao estudo de viabilidade, com questões norteadoras para o parecer técnico.
- Lançar as informações contidas no Formulário Perfil dos empreendimentos atendidos.
- Aferir o impacto do Programa por meio do cálculo do Indicador da Situação Sócio Econômica do Empreendedor Popular.

- ARRIGH, G. O Longo Século XX. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: Editora UNESP, 1996.
- ASSMANN, H.; SUNG, J. M. Competência e sensibilidade solidária. Educar para a esperança. Petrópolis: RJ: Vozes, 2000.
- BRAUDEL, F. Os Jogos das trocas. Lisboa: Rio de Janeiro: Cosmos, 1985.
- _____. O tempo do mundo. São Paulo: Martins Fontes, 1996.
- CARVALHO, I.; SOUZA, G. A produção não-capitalista no desenvolvimento do capitalismo em Salvador. In CARVALHO, I.; SOUZA, G. Bahia de todos os pobres. Petrópolis: Vozes, 1980
- CORAGGIO, J. Economia urbana. La perspectiva popular. Quito: ILDES. FLACSO, 1998.
- _____. Da economia dos setores populares à economia do trabalho. In: KRAYCHETE, G. (Org.). Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia. Petrópolis: Vozes; Rio de Janeiro: Capina; Salvador: CESE-UCSAL, 2000.
- _____. Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria. Disponível em < <http://www.coraggioeconomia.org>.>. Acesso em: 20/05/2006.
- COMPANHIA DE DESENVOLVIMENTO URBANO DO ESTADO DA BAHIA CONDER. Projeto de Desenvolvimento Integrado em Áreas Urbanas Carentes do Estado da Bahia – AE7344/BR. Primeiro Relatório da Consultoria de Fomento à Economia dos Setores Populares, Salvador, 2009.
- DELGADO, G. O setor de subsistência na economia e na sociedade brasileira: gênese histórica, reprodução e configuração contemporânea. In RAMALHO, J.P (org). Desenvolvimento, subsistência e trabalho informal no Brasil. São Paulo: Cortez; Petrópolis, RJ: CAAL, 2004
- GAIGER, L. Sentidos e possibilidades da economia solidária hoje. In: KRAYCHETE, G. (Org.). Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia. Petrópolis: Vozes; Rio de Janeiro: Capina; Salvador: CESE: UCSAL, 2000.
- IBGE. Economia Informal Urbana - 2003. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em 07/05/2006.
- IBGE. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios. Rio de Janeiro. Bahia e Região Metropolitana de Salvador, 1981
- IBGE. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios. Bahia e Região Metropolitana de Salvador, 1993.
- IBGE. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios. Bahia e Região Metropolitana de Salvador. 2003. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 20/05/2005
- IBGE. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, 2009. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>> Acesso em 30/09/2010.
- KRAYCHETE, G. (Org.). Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia. Petrópolis: Vozes; Rio de Janeiro: Capina; Salvador: CESE: UCSAL, 2000.
- _____. A produção de mercadorias por não mercadorias. Bahia Análise & Dados, Salvador, v.1, p. Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia, 2001.

REFERÊNCIAS

_____. Economia popular solidária: paisagens e miragens. Cadernos do CEAS, Salvador, n 228, p. 13-26 out/dez 2007.

_____. Economia dos setores populares: sustentabilidade e estratégias de formação. Rio de Janeiro, CAPINA, OIKOS, 2007.

_____. Economia popular na Península de Itapagipe. O trabalho por conta própria. Disponível em: <<http://www.ucsal.br/itcpucsal>>. Acesso em 30/09/2010.

_____. Economia dos setores populares: bases conceituais para políticas de fomento. Conjuntura & Planejamento, n71. Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia, Salvador: SEI, 2011.

KRAYCHETE, G. e CARVALHO, P. Economia popular solidária: indicadores para a sustentabilidade. Porto Alegre, Tomo Editorial, 2012.

Kraychete, G. e Costa. R. Puxando o fio da meada: viabilidade econômica de empreendimentos associativos. Rio de Janeiro, Capina, 1997

MATTEDI, M.R. Moradia digna x moradia possível na perspectiva do autoconstrutor. Programa Habitar Brasil, Prefeitura Municipal de Salvador, Secretaria de Habitação/SEHAB, 2006.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO (MTE). Termo de Referência do Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária, 2004. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>>. Acesso em 30/09/2010

_____. Sistema nacional de informações em economia solidária. Relatório Nacional 2005. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>>.

_____. Agenda nacional do trabalho decente. Brasília, 2006. Disponível em <http://www.oitbrasil.org.br>>. Acesso em: 30/09/2010.

MORIN, Edgar. A via para o futuro da humanidade. Rio de Janeiro, Bertrand Brasil, 2013

Organização internacional do Trabalho – OIT. Trabalho decente nas Américas: uma agenda hemisférica, 2006-2015. Disponível em :< <http://www.oit>>. Acesso em: 30/09/2010.

SANTOS, M. O Espaço dividido: os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2004.

_____. Pobreza urbana. São Paulo; Recife: Hucitec, 1978.

SEN, A. Desenvolvimento como liberdade. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

SMITH. A. A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

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

INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

a) MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL - MEI

O QUE É

Empreendedor Individual²² é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza. Para ser um empreendedor individual, é necessário faturar no máximo até R\$ 60.000,00 por ano, não ter participação em outra empresa como sócio ou titular e ter no máximo um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria.

A Lei Complementar nº 128, de 19/12/2008, criou condições especiais para que o trabalhador conhecido como informal possa se tornar um Empreendedor Individual legalizado.

Entre as vantagens oferecidas por essa lei está o registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), o que facilitará a abertura de conta bancária, o pedido de empréstimos e a emissão de notas fiscais.

Além disso, o Empreendedor Individual será enquadrado no Simples Nacional e ficará isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL).

DESPESA MENSAL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

O Microempreendedor Individual - MEI tem como despesas legalmente estabelecidas, o pagamento **mensal** de R\$ 33,90 (INSS), acrescido de R\$ 5,00 (Prestadores de Serviço) ou R\$ 1,00 (Comércio e Indústria) por meio de **carnê** emitido através do Portal do Empreendedor. Essas quantias serão atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo.

COBERTURA PREVIDENCIÁRIA

Cobertura Previdenciária para o Empreendedor e sua família (auxílio-doença, aposentadoria por idade, salário-maternidade após carência, pensão e auxílio reclusão), com contribuição mensal reduzida - 5% do salário mínimo, hoje R\$ 33,90.

Com essa cobertura o empreendedor estará protegido em casos de doença, acidentes, além dos afastamentos para dar a luz no caso das mulheres e após 15 anos a aposentadoria por idade. A família do empreendedor terá direito à pensão por morte e auxílio-reclusão.

CONTRATAÇÃO DE UM FUNCIONÁRIO COM MENOR CUSTO

Pode registrar até 1 empregado, pagando 3% Previdência e 8% de FGTS do salário mínimo por mês. O empregado contribui com 8% do seu salário para a Previdência.

ISENÇÃO DE TAXAS PARA O REGISTRO DA EMPRESA

Isenção de taxa do registro da empresa e concessão de alvará para funcionamento.

ALVARÁ

A concessão do Alvará de Localização depende da observância das normas contidas nos Códigos de Zoneamento Urbano e de Posturas Municipais. Por esse motivo, a maioria dos municípios mantém o

serviço de consulta prévia para o empreendedor investigar se o local escolhido para estabelecer a sua empresa está de acordo com essas normas. Além disso, outras normas deverão ser seguidas, como as sanitárias, por exemplo, para quem manuseia alimentos. Assim, antes de qualquer procedimento, o empreendedor deve consultar as normas municipais para saber se existe ou não restrição para exercer a sua atividade no local escolhido, além de outras obrigações básicas a serem cumpridas.

No momento da inscrição o interessado irá declarar que está cumprindo a legislação municipal, motivo pelo qual é fundamental que ele consulte essas normas e declare, de forma verdadeira, que entende a legislação e a obedecerá, sob pena de ter o seu alvará provisório cancelado. Esse alvará provisório tem validade de 180 dias.

O ambulante ou quem trabalha em lugar fixo deverá conhecer as regras municipais antes de fazer o registro, com relação ao tipo de atividade e ao local onde irá trabalhar.

O Sebrae, os escritórios de contabilidade e a própria administração municipal devem estar aptos a prestar as informações necessárias.

COMPRAS E VENDAS EM CONJUNTO

Permite a união para compras em conjunto através da formação de consórcio de fins específicos.

A Lei faculta a união de Empreendedores Individuais com vistas à formação de consórcios com o fim específico de realizar compras. Essa medida possibilita aos empreendedores condições mais vantajosas em preços e condições de pagamento das mercadorias compradas uma vez que o volume comprado será maior.

E A CONTABILIDADE?

A contabilidade formal está dispensada. O micro empreendedor deve zelar pela sua atividade e manter o controle em relação ao que compra, ao que vende e quanto está ganhando.

RELATÓRIO MENSAL DAS RECEITAS BRUTAS

Todo mês, até o dia 20, o Empreendedor Individual deverá preencher (pode ser manualmente), o Relatório Mensal das Receitas que obteve no mês anterior.

b) BOLSA FAMÍLIA²³

QUEM PODE PARTICIPAR

Para fazer parte do Bolsa Família é preciso possuir renda familiar mensal de até R\$ 140 por pessoa e estar cadastrado no Cadastro Único para Programas Sociais.

A renda da família é calculada a partir da soma do dinheiro que todas as pessoas da casa ganham por mês. Esse valor deve ser dividido pelo número de pessoas que vivem na casa, obtendo assim a renda da família por pessoa.

As famílias que possuem renda mensal entre R\$ 70 e R\$ 140 por pessoa só ingressam no Programa se possuírem crianças ou adolescentes de até 17 anos.

As famílias com renda mensal de até R\$ 70,00 por pessoa podem participar do Bolsa Família, qualquer que seja a idade dos membros da família.

Se a família se encaixa em uma das faixas de renda definidas pelo Bolsa Família, deve procurar o setor responsável pelo Programa no município ou o gestor municipal, munido de documentos pessoais (título de eleitor ou CPF), para se cadastrar no Cadastro Único.

O QUE É O CADASTRO ÚNICO PARA PROGRAMAS SOCIAIS?

O Cadastro Único para Programas Sociais, é um instrumento de identificação e caracterização socioeconômica das famílias brasileiras de baixa renda, entendidas como aquelas com renda igual ou inferior a meio salário mínimo por pessoa ou renda familiar mensal de até três salários mínimos.

Depois de cadastradas, tais famílias podem ser selecionadas para participar de programas sociais do governo federal, tais como:

- Programa Bolsa Família
- Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec BSM)
- Assistência Técnica e Extensão Rural (Ater)
- Programa de Fomento a Atividades Produtivas Rurais
- Programa Bolsa Verde
- Programa Água para Todos
- Programa Luz para Todos
- Tarifa Social de Energia Elétrica
- Telefone Popular
- Carta Social
- Minha Casa, Minha Vida
- Aposentadoria para Dona de Casa
- Carteira do Idoso
- Passe Livre para Pessoas com Deficiência
- Isenção de Taxa em Concursos Públicos
- Programa de Erradicação do Trabalho Infantil (Peti)

QUEM PODE SER INCLUÍDO NO CADASTRO ÚNICO?

Todas as famílias com renda familiar por pessoa até meio salário mínimo vigente podem ser incluídas no Cadastro Único.

No cálculo da renda familiar, são considerados os rendimentos do trabalho, de aposentadoria, pensão, seguro-desemprego e do Benefício de Prestação Continuada - BPC. Não são considerados os benefícios de programas de transferência de renda federal, estadual e municipal.

As famílias com renda mensal total até três salários mínimos só devem ser cadastradas por demanda para programas específicos, como os programas de habitação e saneamento que utilizem os registros do Cadastro Único para a seleção das famílias.

O cadastramento não significa a inclusão no Programa Bolsa Família. O Programa Bolsa Família somente é concedido para as famílias com renda familiar por pessoa de até R\$ 140,00.

QUAL É O CONCEITO DE “FAMÍLIA” PARA O CADASTRO ÚNICO?

Para o Cadastro Único, família é unidade nuclear composta por uma ou mais pessoas, eventualmente ampliada por outras que contribuam para o rendimento ou tenham suas despesas atendidas por ela, todas moradoras em um mesmo domicílio.

ONDE FAZER O CADASTRO?

O cadastramento é feito pelo setor responsável pelo Programa Bolsa Família no município. A inclusão de famílias no Cadastro Único é uma atividade permanente e de responsabilidade do gestor do Programa Bolsa Família.

COMO É FEITO O CADASTRAMENTO E A ATUALIZAÇÃO CADASTRAL NO MUNICÍPIO DE SALVADOR/BA?

O atendimento ao público de cidadãos e beneficiários do Programa Bolsa Família no município de Salvador – BA está sendo feito por meio do número 156. É necessário ligar para esse número para obter mais informações sobre o local de cadastramento mais próximo da residência.

QUAIS SÃO OS DOCUMENTOS OBRIGATÓRIOS PARA O CADASTRAMENTO?

- Para o Responsável Familiar: CPF ou título de eleitor;
- Para os demais membros da família: qualquer documento de identificação, como a carteira de identidade, CPF, título de eleitor, certidão de casamento ou nascimento, carteira de trabalho.

O cadastramento de cada família estará vinculado a um Responsável Familiar – RF, maior de dezesseis anos, preferencialmente mulher. O RF será o responsável pelo recebimento do benefício e cumprimento das condicionalidades de todos os membros da família.

O QUE SÃO AS CONDICIONALIDADES DO PROGRAMA BOLSA FAMÍLIA?

As condicionalidades são compromissos que devem ser cumpridos pela família, na área de educação e saúde, para que possa permanecer recebendo o benefício.

Quais são as condicionalidades na área de educação?

- Matricular as crianças e adolescentes de 6 a 15 anos em estabelecimento regular de ensino;
- Garantir a frequência escolar de no mínimo 85% da carga horária mensal do ano letivo, informando sempre à escola em casos de impossibilidade do comparecimento do aluno à aula e apresentando a devida justificativa;
- Informar de imediato ao setor responsável pelo PBF no município, sempre que ocorrer mudança de escola e de série dos dependentes de 6 a 15 anos, para que seja viabilizado e garantido o efetivo acompanhamento da frequência escolar.

Quais são as Condicionalidades na área da saúde?

Para gestantes e nutrizas:

- Inscrever-se no pré-natal e comparecer às consultas na unidade de saúde mais próxima da residência, portando o cartão da gestante, de acordo com o calendário mínimo do Ministério da Saúde;
- Participar das atividades educativas ofertadas pelas equipes de saúde sobre aleitamento materno e promoção da alimentação saudável.

Para os responsáveis pelas crianças menores de 7 anos:

- Levar a criança às unidades de saúde ou aos locais de vacinação e manter atualizado o calendário de imunização, conforme diretrizes do Ministério da Saúde;
- Levar a criança às unidades de saúde, portando o cartão de saúde da criança, para a realização do acompanhamento do estado nutricional e do desenvolvimento e outras ações, conforme calendário mínimo do Ministério da Saúde.

QUEM PODE RECEBER O BPC?

Idosos, com idade de 65 (sessenta e cinco) anos ou mais, cuja renda per capita familiar seja inferior a ¼ (um quarto) do salário mínimo vigente;

Pessoa com deficiência, de qualquer idade, entendida como aquela que apresenta impedimentos de longo prazo de natureza física, mental, intelectual ou sensorial, os quais, em interação com diversas barreiras, podem obstruir sua participação plena e efetiva na sociedade em igualdade de condições com as demais pessoas, cuja renda mensal bruta familiar per capita seja inferior a ¼ (um quarto) do salário mínimo vigente.

Os recursos provenientes de Programas de Transferências de Renda, como o Programa Bolsa Família – PBF também não entram no cálculo da renda mensal familiar, para fins de concessão do BPC;

COMO REQUERER O BPC?

O cidadão poderá procurar o Centro de Referência de Assistência Social – CRAS ou a Secretaria Municipal de Assistência Social ou o órgão responsável pela Política de Assistência Social de seu município para receber as informações sobre o BPC e os apoios necessários para requerê-lo.

c) BENEFÍCIO DE PRESTAÇÃO CONTINUADA - BPC

O QUE É O BENEFÍCIO DE PRESTAÇÃO CONTINUADA?

O BPC é um benefício da Política de Assistência Social, individual, não vitalício e intransferível, que garante a transferência mensal de 1 (um) salário mínimo ao idoso, com 65 (sessenta e cinco) anos ou mais, e à pessoa com deficiência, de qualquer idade, com impedimentos de longo prazo, de natureza física, mental, intelectual ou sensorial, que comprovem não possuir meios para prover a própria manutenção nem de tê-la provida por sua família.

1. RESPOSTAS DOS EXERCÍCIOS. REVISÃO DAS CONTAS

Questão 2 - Barraquinha na feira: revenda de produtos

QUADRO DE DEPRECIÇÃO						
	Itens	Quant.	Valor Unitário de Compra	Vida Útil (meses)	Valor Residual R\$	Depreciação Mensal
1	Barraquinha de feira	1	R\$ 350,00	60	50,00	R\$ 5,00
2	Isopor grande	2	R\$ 125,00	12	-	R\$ 20,83
3	Pote para balas e bombons	6	R\$ 15,00	12	-	R\$ 7,50
4	Geladeira	1	R\$ 800,00	60	R\$ 300,00	R\$ 8,33
					TOTAL	R\$ 41,67

QUADRO DE CUSTO FIXO MENSAL			
Itens			Valor
Frete			R\$ 60,00
Depreciação Mensal			R\$ 41,67
Manutenção			
SUBTOTAL			R\$ 101,67
OUTROS			R\$ -
Número de pessoas			
Remuneração Esperada por Pessoa			
TOTAL DA REMUNERAÇÃO ESPERADA			R\$ -
TOTAL			R\$ 101,67

Atenção: como preencher o quadro de informações do produto / Custo variável unitário

O quadro está dividido em duas partes: a primeira trata das informações sobre a compra do produto e mais as informações de Perda do produto. A segunda, trata das informações sobre a (re)venda do produto. **Fique atento!** A unidade de compra deve ser igual à unidade de venda. Exemplo: se eu compro um pacote com 12 latas de refrigerante e se o que eu vendo são as latas, a minha unidade de compra e venda será a lata.

APÊNDICES

Este quadro deve ser usado por empreendimentos que compram produtos para revender.

QUADRO DE INFORMAÇÕES DO PRODUTO / CUSTO VARIÁVEL UNITÁRIO													
Informações de Compra						Informações de Venda							
Nº	Produto	Quant.	Preço venda	Receita do Produto	Custo Unitário	% perda	Preço Compra	Unid.	Custo Unitário	Quant. vend (mês)	Unid. de venda	Preço de Venda Unit.	Margem de Cont. Unit.
1	Pipoca doce	10	R\$ 0,60	R\$ 36,00	R\$ 5,00		R\$ 5,00	saco	R\$ 0,50	60	saco	R\$ 0,60	R\$ 0,10
2	Bala	60	R\$ 0,10	R\$ 8,00	R\$ 3,50		R\$ 3,50	und	R\$ 0,06	80	und	R\$ 0,10	R\$ 0,04
3	Chicletes	40	R\$ 0,30	R\$ 18,00	R\$ 4,20		R\$ 4,20	und	R\$ 0,11	60	und	R\$ 0,30	R\$ 0,20
4	Chocolates	20	R\$ 1,00	R\$ 30,00	R\$ 15,80		R\$ 15,80	und	R\$ 0,79	30	und	R\$ 1,00	R\$ 0,21
5	Bombom	50	R\$ 0,50	R\$ 17,50	R\$ 18,60		R\$ 18,60	und	R\$ 0,37	35	und	R\$ 0,50	R\$ 0,13
6	Salgadinho	30	R\$ 1,50	R\$ 30,00	R\$ 20,00		R\$ 20,00	saco	R\$ 0,67	20	saco	R\$ 1,50	R\$ 0,83
7	Refrigerante	12	R\$ 0,50	R\$ 175,00	R\$ 10,40		R\$ 10,40	lata	R\$ 0,87	200	lata	R\$ 1,50	R\$ 0,63
8	Água mineral - copo	1	R\$ 0,50	R\$ 175,00	R\$ 0,25		R\$ 0,25	und	R\$ 0,25	350	und	R\$ 0,50	R\$ 0,25
			TOTAL	R\$ 614,50						R\$ 351,85			R\$ 262,65

QUADRO DE RESULTADOS	
Receita Total	R\$ 614,50
Custo Total	R\$ 453,52
Custo Fixo	R\$ 101,67

Custo Variável	R\$ 351,85
Saldo	R\$ 160,98

Questão 3 – Manicure

QUADRO DE INVESTIMENTOS				
	Itens	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
1	Esterilizador	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
2	Sofá	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
3	Toalhas	8	R\$ 15,00	R\$ 120,00
4	Tesoura de unha	3	R\$ 10,00	R\$ 30,00
5	Alicate Inox de unha	3	R\$ 20,00	R\$ 60,00
6	Espátula Inox para unha	6	R\$ 2,50	R\$ 15,00
7	Banco c/ gaveta	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
SUBTOTAL				R\$ 955,00
OUTROS				-
TOTAL				R\$ 955,00

QUADRO DE DEPRECIÇÃO						
	Itens	Quant.	Valor Unitário de Compra	Vida Útil (meses)	Valor Residual R\$	Depreciação Mensal
1	Esterilizador	1	R\$ 100,00	36	-	R\$ 2,78
2	Sofá	1	R\$ 600,00	60	-	R\$ 10,00
3	Toalhas	8	R\$ 15,00	12	-	R\$ 10,00
4	Tesoura de unha	3	R\$ 10,00	6	-	R\$ 5,00
5	Alicate Inox de unha	3	R\$ 20,00	6	-	R\$ 10,00
6	Espátula Inox para unha	6	R\$ 2,50	12	-	R\$ 1,25
7	Banco c/ gaveta	1	R\$ 30,00	36	-	R\$ 0,83
					TOTAL	R\$ 39,86

QUADRO DE CUSTO FIXO MENSAL		
Itens	Valor	
Luz	R\$ 40,00	
Serviço para amolar alicate e tesoura	R\$ 40,00	
Serviço para amolar alicate e tesoura	R\$ 9,75	
Depreciação Mensal	R\$ 39,86	
Manutenção		
SUBTOTAL		R\$ 129,61
OUTROS		R\$ -
Número de pessoas		
Remuneração Esperada por Pessoa		

TOTAL DA REMUNERAÇÃO ESPERADA		R\$ -
TOTAL		R\$ 129,61

PRODUTO: MANICURE PÉ E MÃO		CUSTO PARA PRODUZIR 1 SERVIÇO		
QUANT.: 45	PERÍODO: MÊS			
UNIDADE: SERVIÇO				
Itens	Levantamento dos Preços		Consumo na Produção	
	Quantidade	Preço	Quantidade	Custo
Esmalte	9	3,00	0,5	0,17
Acetona	100	1,60	2	0,03
Algodão	90	3,40	6	0,23
Base	9	3,00	0,5	0,17
Lixa	1	0,20	1	0,20
Palito	1	0,20	1	0,20
Perdas %			SUBTOTAL	
			TOTAL	0,99

Custo variável por unidade produzida:

Produtos	Quantidade Produzida	Preço Venda	Receita do Produto	Custo Variável Unitário	Custo Variável Total	Margem de Contribuição Total	Margem de Contribuição Unitária	Quantidade no Ponto de Equilíbrio
1 Pé e Mão	45	R\$ 12,00	R\$ 540,00	R\$ 0,99	R\$ 44,64	R\$ 495,36	R\$ 11,01	12
2								
TOTAL			R\$ 540,00		R\$ 44,64	R\$ 495,36		

QUADRO DE RESULTADOS	
Receita Total	R\$ 540,00
Custo Total	R\$ 174,25
Custo Fixo	R\$ 129,61
Custo Variável	R\$ 44,64
Saldo	R\$ 365,75

Ponto Equilíbrio R\$ 141,29

2. REVISÃO DE MATEMÁTICA

Em alguns casos, as contas necessárias ao estudo de viabilidade necessitam o entendimento dos seguintes conceitos matemáticos: regra de três simples, percentual e média ponderada.

Regra de três simples

A regra de três é uma forma de resolver equações de proporcionalidade, ou seja, equações que relacionam grandezas (tempo, comprimento, quantidades, etc)²⁴.

Veja os seguintes exemplos:

Numa receita de macarrão caseiro, lê-se: misturar 1 ovo para cada 100g de farinha de trigo. Portanto, para 200 g de farinha, devem ser usados 2 ovos e assim sucessivamente.

A PROPORÇÃO É

$$\frac{1}{100} = \frac{2}{200} = \frac{3}{300} = \dots$$

Uma igualdade entre razões é uma proporção.

$$\frac{1}{100} = \frac{2}{200}$$

$$\frac{1}{100} = \frac{3}{300}$$

$$\frac{1}{4} = \frac{2}{12}$$

As proporções possuem uma propriedade importante, multiplicando seus termos em cruz, obtém-se o mesmo resultado.

$$\frac{1}{100} = \frac{3}{300} \rightarrow \frac{1}{100} \times \frac{3}{300}$$

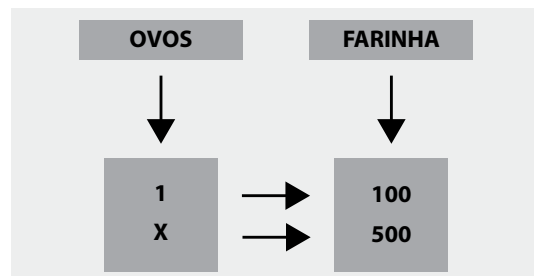
$300 \times 1 = 3 \times 100$

Aplicando a regra de três

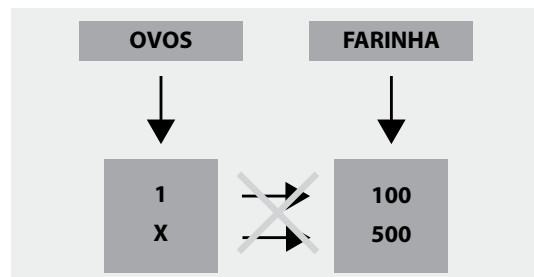
No exemplo da receita de macarrão caseiro, quantos ovos devem ser utilizados para 500g de farinha de trigo?

Lembrando que a proporção é de 1 ovo para cada 100g de farinha de trigo, existem algumas regras para a resolução da proporcionalidade através da regra de três:

1ª regra: colocar as grandezas iguais na mesma coluna:



2ª regra: multiplicar em cruz:



Logo:

$$100 \cdot X = 500 \cdot 1$$

$$X = \frac{500}{100} = 5$$

Resposta: devem-se utilizar 5 ovos para 500g de farinha de trigo.

Esse raciocínio é válido para grandezas diretamente proporcionais (quanto mais farinha, mais ovos).

Porcentagem

Suponha que os integrantes do empreendimento estimem que as vendas terão uma queda em 20%. Isso é muito ou pouco?

Porcentagem é uma razão, isto é, uma relação entre dois números. É uma razão “fixa”, uma fração em que o número 100 está sempre no denominador.

20% é igual a:

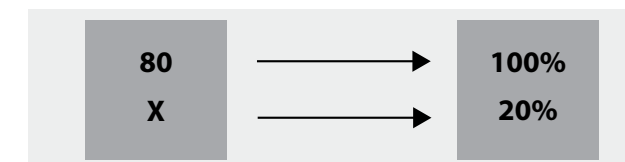
$$\frac{20}{100} = 0,20$$

A porcentagem é representada também pelo símbolo %:

$$20\% = \frac{20}{100}$$

Como é uma razão (relação entre números), a porcentagem varia em função do número a que está relacionada. Ou seja, perder 20% das vendas pode ser muito ou pouco dinheiro, dependendo do tamanho das vendas.

Suponhamos uma venda no valor de R\$ 80,00. Para determinar quanto são 20% de R\$ 80,00 vamos fazer uma regra de três. R\$ 80,00 é o total, ou seja, é 100% da venda. Desejamos saber quanto valem 20%. Alinhe, de um lado, as porcentagens (100% e 20%).



Logo:

$$X = \frac{20 \cdot 80}{100} = 16$$

Assim, uma redução de 20% nas vendas representa uma perda de R\$ 16,00. Então, de R\$ 80,00 você passará a ganhar R\$ 64,00.

Existe outra forma mais rápida de fazer este cálculo. Basta usar o fator de multiplicação.

Calculando acréscimos usando o fator de multiplicação

Para acrescentar 10% a um certo valor, basta multiplicá-lo por 1,10. Para acrescentar 20%, multiplique por 1,20 e assim por diante. Veja a tabela:

ACRÉSCIMO	FATOR DE MULTIPLICAÇÃO
10%	1,10
15%	1,15
20%	1,20
27%	1,27
50%	1,50
52,5%	1,525
61%	1,61

Exemplo de acréscimo de 20% no valor de R\$ 200,00 usando o fator de multiplicação.

$$\text{R\$ 200,00} \times 1,20 = \text{R\$ 240,00}$$

Veja o mesmo exemplo usando a Regra de 3:

$$X = \frac{20 \cdot 200}{100} = \frac{4000}{100} = 40$$

Somando-se os R\$ 40,00 aos R\$ 200,00 tem-se R\$ 240,00.

O resultado é o mesmo, mas o método do fator é mais rápido do que a regra de três.

Calculando descontos usando o fator de multiplicação

O raciocínio é parecido: em vez de somar, diminui-se de 1 a porcentagem descontada (0,10; 0,15, etc).

DESCONTO	FATOR DE MULTIPLICAÇÃO
10%	0,90
15%	0,85
20%	0,80
27%	0,73
50%	0,50
52,5%	0,475
61%	0,39
70%	0,30

Um desconto de 20% sobre um valor de R\$ 80 será de R\$80,00 X 0,80 = R\$ 64,00

$$\text{R\$ 80,00} \times 0,80 = \text{R\$ 64,00}$$

Média ponderada

O conceito de média está relacionado com a soma dos valores de um determinado conjunto, dividindo-se o resultado dessa soma pela quantidade dos valores que foram somados.

Esse procedimento é o que definimos como média aritmética simples e que estamos acostumados a aplicar nas estimativas que fazemos diariamente.

Nos cálculos envolvendo média aritmética simples, todas as ocorrências têm exatamente a mesma importância ou o mesmo peso. Dizemos então que elas têm o mesmo peso relativo.

No entanto, existem casos onde as ocorrências têm importância relativa diferente. Nestes casos, o cálculo da média deve levar em conta esta importância relativa ou peso relativo. Este tipo de média chama-se média aritmética ponderada ou, simplesmente, média ponderada.

Ponderar é sinônimo de pesar. No cálculo da média ponderada, multiplicamos cada valor do conjunto por seu "peso", isto é, sua importância relativa.

Um exemplo do cotidiano.

Você foi à feira e numa barraca comprou 8 kg de tomate a R\$ 1,00 o kg.

Em outra barraca, você comprou 12 kg de tomate, mas pagando mais caro, R\$ 1,20 o kg. Com isso você comprou 8 kg + 12 kg = 20 kg de tomates e gastou nessa compra um total de $8 \times 1,00 = \text{R\$ 8,00}$ mais $12 \times 1,20 = \text{R\$ 14,40}$, ou seja, R\$ 22,40.

Se tivesse comprado todo o tomate por um único preço, quanto você teria pago por kg? Naturalmente, $\text{R\$ 22,40} / 20 \text{ kg} = \text{R\$ 1,12}$ seria o preço pago para cada kg de tomate. Assim:

$$\text{PREÇO MÉDIO} = \text{R\$ 1,12}$$

Uma pergunta para você pensar: Porque o preço que você pagaria por kg não seria a média dos dois preços?

$$\text{Preço Médio} = \frac{\text{R\$ 1,00} + \text{R\$ 1,20}}{2} = \text{R\$ 1,10}$$

VAMOS PENSAR JUNTOS! Se você tivesse pago o preço único de R\$ 1,10 por kg, como você comprou 20 kg, então teria gasto R\$ 22,00 totais. Mas não foi isso que ocorreu! Você gastou um pouco mais, pagou um total de R\$ 22,40 que é igual a R\$ 1,12 / kg x 20 kg.

O valor R\$ 1,10 é a média dos preços. Somente os preços participam dessa média, ela não leva em consideração que você comprou 8 kg ao preço de R\$ 1,00 e 12 kg ao preço de R\$ 1,20. Se você levar em consideração as quantidades que você comprou a um preço e a outro, como você comprou uma quantidade um pouco maior do tomate mais caro, a média dos preços será um pouco maior que R\$ 1,10, valendo R\$ 1,12.

Esse segundo tipo de média é chamada de média ponderada, pois sua obtenção obedece à fórmula.

$$\text{Média Ponderada} = \frac{8\text{kg} \times \text{R\$ } 1,00 + 12\text{kg} \times \text{R\$ } 1,20}{8\text{kg} + 12\text{kg}} = \text{R\$ } 1,12$$

Para obter a média ponderada, multiplicamos (ponderamos) os preços do tomate pela quantidade de tomate comprado a cada preço. A média ponderada, em consequência, será mais próxima do preço do tomate comprado em maior quantidade.

EXERCÍCIOS

Regra de três

1. Uma doceira faz 300 docinhos em 90 minutos. Se ela dispuser de apenas 27 minutos, quantos docinhos conseguirá fazer?
2. Um artesão consegue fazer três bonecos em 18 minutos. Em oito horas de trabalho quantos bonecos este artesão conseguiria produzir?
3. Paguei R\$ 56,00 por 7 kg de determinado tecido. Quanto pagaria por 18 kg desse mesmo tecido?
4. Com 50 kg de milho, obtemos 35 kg de fubá. Quantas sacas de 60 kg de fubá podemos obter com 1 200 kg de milho?
5. Para produzir 20 toalhas, 8 costureiras devem trabalhar durante 15 horas. Quantas costureiras fariam o mesmo trabalho em 10 horas?

Resolução dos exercícios - regra de três.

1	DOCINHOS	MINUTOS	$\frac{300}{X} = \frac{53}{27} \rightarrow 90x = 300,27$ $X = 90$
	300	90	
	X	27	
2	BONECOS	MINUTOS	$\frac{3}{X} = \frac{18}{480} \rightarrow 18x = 3,480$ $X = 80$
	3	18	
	X	480	
3	VALOR (R\$)	TECIDO (KG)	$\frac{56}{X} = \frac{7}{18} \rightarrow 7x = 56,18$ $X = 144$
	56,00	7	
	X	18	

4	MILHO	FUBÁ	$\frac{50}{1200} = \frac{35}{X} \rightarrow 5x = 1200,35$ $X = 840$
	50	35	
	1200	X	

Como queremos sacas de 60 kg, basta dividir 840 por 60. Portanto, serão 14 sacas de 60 kg de fubá.

TOALHAS	COSTUREIRAS	HORAS
20	8	15
20	X	10

Inicialmente parece regra de três composta, mas perceba que a quantidade de toalhas não varia.

Observe que ao diminuir a quantidade de horas será necessário aumentar o número de costureiras, logo temos grandezas inversamente proporcionais.

$$\frac{80}{X} = \frac{10}{15} \rightarrow 10x = 8,15 \rightarrow X = 12$$

3. DICIONÁRIO DE TERMOS ECONÔMICOS

INVESTIMENTOS: tudo que é preciso comprar e gastar para instalar o projeto (máquinas, equipamentos, construção, móveis, etc.).

CUSTO VARIÁVEL UNITÁRIO: corresponde aos gastos que aumentam ou diminuem conforme a quantidade produzida e vendida. Por exemplo: a matéria-prima que entra na produção da mercadoria. Quanto maior a produção, maior será o gasto com matéria-prima. Nos custos variáveis também estão incluídas as despesas de comercialização, a exemplo das comissões e impostos sobre o preço de venda.

CUSTO VARIÁVEL MENSAL: depende da quantidade que planejamos produzir mensalmente. Para encontrarmos o custo variável mensal basta multiplicar o custo variável por unidade pela quantidade mensal a ser produzida.

CUSTOS FIXOS: são aqueles que permanecem constantes, independente da quantidade produzida. É mais fácil calcular os custos fixos pelos seus valores mensais porque são geralmente os mesmos a cada mês, qualquer que seja a produção.

DEPRECIAÇÃO: é a reserva que precisa ser feita para que, após um determinado período de uso, tenhamos dinheiro em caixa para trocar uma máquina ou equipamento que já está muito usado por outro mais novo. As reservas para depreciação devem ser incluídas no cálculo dos custos fixos.

RECEITA MENSAL: é o valor efetivamente recebido pela venda da produção. Para calcular a receita basta multiplicar o preço de venda líquido de uma unidade do produto pela quantidade mensal vendida e recebida. Não confundir receita com o valor da quantidade vendida que muitos chamam

de venda ou faturamento. Receita é o valor do que se pela venda da produção. Venda ou faturamento é o valor de tudo que foi vendido, independentemente de ter sido recebido ou não.

SOBRA (LUCRO) MENSAL: é a diferença entre a receita mensal e o custo mensal. É o que sobra da receita, depois de descontar todos os custos que envolvem a atividade.

PONTO DE EQUILÍBRIO: indica a quantidade mínima que deve ser produzida por mês para que o empreendimento consiga pagar todos os seus custos. Neste ponto, a atividade não apresenta nem lucro nem prejuízo. A receita obtida será igual aos custos. Qualquer produção abaixo do ponto de equilíbrio resultará em prejuízo. Visualizar com antecedência a quantidade mínima a ser produzida e vendida – isto é, o ponto de equilíbrio – é importante para que cada grupo avalie, de forma também antecipada, se tem condições de produzir e vender pelo menos esse mínimo.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO: corresponde à diferença entre o preço de venda e o custo variável por unidade. O resultado dessa diferença é que vai contribuir para pagar os custos fixos (por isso essa sobra é chamada de margem de contribuição). A margem de contribuição é usada no cálculo do ponto de equilíbrio.

NOTAS

¹Vide: <http://www.vidamelhor.ba.gov.br/vida-melhor/>. Consultado em 13/12/2013.

²Em Salvador, as UNIS estão localizadas no Subúrbio, no Nordeste de Amaralina e no Bairro da Paz. Outras duas UNIS atendem aos municípios de Lauro de Freitas/Camaçari e Feira de Santana.

³A organização do seminário foi uma iniciativa da UCSal e das seguintes entidades: Coordenadoria Ecumênica de Serviços – CESE, Centro Ecumênico de Apoio ao Desenvolvimento – CEADe, Cooperação e Apoio a Projetos de Inspiração Alternativa – CAPINA e Centro de Estatísticas Religiosas e Investigações Sociais – CERIS.

⁴Em sua primeira versão (2003 – 2010), esse curso denominava-se “Viabilidade econômica e gestão democrática de empreendimentos associativos”, realizado em parceria com a CAPINA. A partir de 2010, o curso, com a denominação atual, passa a ser realizado pela ITCP UCSal abrangendo a realidade dos empreendimentos individuais e familiares.

⁵O capital aqui entendido não como a existência de máquinas e equipamentos, mas como uma relação social, determinada pela transformação da força de trabalho em mercadoria.

⁶Jornal A Tarde, Salvador, 22/10/2010, Caderno A12.

⁷Salvo quando houver outras indicações, os dados que seguem referem-se a esta pesquisa.

⁸Pesquisa sobre os empreendimentos econômicos populares, realizada em março de 2001, nos bairros mais densamente povoados da Península de Itapagipe. A pesquisa foi promovida pela Comissão de Articulação dos Moradores da Península de Itapagipe, em parceria com a Universidade Católica do Salvador, com o apoio da Coordenadoria Ecumênica de Serviço – CESE.

⁹“Geladinho” é um tipo de picolé caseiro, feito com suco de frutas congelado num saco plástico.

¹⁰MATTEDI, M. R. Moradia digna x moradia possível na perspectiva do autoconstrutor. Apud “Manifestações da Autoconstrução em Salvador”. Programa Habitar Brasil, Prefeitura Municipal de Salvador, Secretaria de Habitação/SEHAB, 2006.

¹¹Apesar da expansão do micro-crédito, tais dados refletem a inexistência de um sistema de crédito adequado às atividades econômicas populares.

¹²Com o risco de reafirmar o óbvio, convém insistir que não se trata de idealizar os empreendimentos da economia popular solidária como se fossem regidos por valores e práticas assentados exclusivamente em relações de solidariedade, e que estas se constituíam na motivação determinante dos seus integrantes para a organização e gestão destes empreendimentos. Os seres humanos não são movidos apenas por necessidades, mas também por desejos. E podem encontrar motivos para a cooperação, mesmo quando buscam o auto-interesse. A suposição restrita e simplificadora de que os empreendimentos da economia popular solidária assentam-se num único princípio motivador e organizador gera a ilusão sedutora de aparentes soluções perfeitas, mas frustrantes, transformando paisagens socialmente vivas e factíveis em miragens. Além disso, como observam ASSMANN e SUNG (2000, p.158) “Quando se busca a ‘solidariedade perfeita’, ou ‘soluções definitivas’, impõe-se sobre as pessoas e grupos sociais um fardo pesado demais para se carregar”

¹³Apenas 30% dos trabalhadores domésticos possuem carteira assinada e mais de 80% dos trabalhadores por conta própria não contribuem para a previdência social.

¹⁴Ver a respeito, a análise de Delgado (2004) sobre a reprodução e configuração contemporânea do setor de subsistência na economia brasileira.

¹⁵Esta formulação inspira-se em Sen (2000).

¹⁶MEI – Micro Empreendedor Individual. Para mais informações, acesse: <http://www.sebrae.com.br/exibeBia?id=1722>

¹⁷“Uma coisa é certa: a natureza não produz, de um lado, donos de dinheiro ou de mercadorias e, de outro, homens que só possuem a sua própria força de trabalho, esta relação não tem qualquer base natural, mas é o resultado de um desenvolvimento histórico...” (MARX, 1980, p.189).

¹⁸Para uma análise das estratégias de formação direcionadas para os empreendimentos da economia dos setores populares ver Kraychete, G. Economia dos setores populares: sustentabilidade estratégias de formação. Disponível em www.ucsal.br/itcpucsal

¹⁹Este item baseia-se em Kraychete, G. e Costa, R. Puxando o fio da meada: viabilidade econômica de empreendimentos associativos. Rio de Janeiro, Capina, 1997.

²⁰Este item baseia-se nas formulações originais contidas em Kraychete, G. e Costa, R. Puxando o fio da meada: viabilidade econômica de empreendimentos associativos. Rio de Janeiro, Capina, 1997.

²¹Este item resulta das Oficinas realizadas nos dias 21 e 27/11/2013, com a participação das instituições gestoras, coordenadores e técnicos das UNIS. As Oficinas tiveram por base a sistematização do fluxo de assistência técnica, indicando os principais pontos críticos a serem equacionados, elaborada pela técnica Elisama Melhor, que atua junto a Coordenação do Programa.

²²Informações extraídas de <http://www.portaldoempreendedor.gov.br>, em 01/11/2011 e 13/12/2013.

²³Informações retiradas de <http://www.mds.gov.br/bolsafamilia>, em 01/11/2011 e <http://bolsafamilia10anos.mds.gov.br/node/149>, em 13/12/2013

²⁴Exemplos retirados de <http://educacao.uol.com.br/matematica>.

