CONVÊNIO 41/2009:

Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário:
Adequação de produtos aos Princípios e Critérios e Promoção Comercial

RELATÓRIO FINAL

São Paulo – 2011

Relatório Final de Execução

Convênio 41/2009 - Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário: adequação de produtos aos Princípios e Critérios e Promoção Comercial

Agosto de 2009 a Junho de 2011

Este relatório apresenta um panorama geral das atividades desenvolvidas no projeto e uma avaliação completa dos resultados obtidos, partindo dos impactos diretos sobre os empreendimentos, passando pelos acúmulos obtidos pelas instituições parceiras, e destacando, por fim, a importante contribuição do projeto para a construção do Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário.

Todo esse processo de avaliação foi conduzido através de contato com os empreendimentos e com a participação direta dos parceiros diretamente envolvidos no projeto e outros parceiros do FACES que fazem parte da Comissão Gestora Nacional do SCJS. Ele permitiu o aprimoramento da metodologia desenvolvida e a sua incorporação nas primeiras ações que estão dando vida prática ao SCJS.

1 – Introdução

Apresentamos então um sumário das ações realizadas no âmbito do Convênio 41/2009, ao longo desses quase dois anos de parceria entre FACES do Brasil e SEBRAE. Foram realizadas dez oficinas de assessoria, envolvendo diretamente 157 trabalhadores e trabalhadoras de empreendimentos econômicos solidários - EES, e indiretamente cerca de 1500 trabalhadores e trabalhadoras membros desses 10 EES, localizados nas cinco regiões do país: nos estados da

Bahia, Acre, Rondônia, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Mato Grosso do Sul, em nove municípios distintos.

O projeto também incluiu duas ações comerciais com os grupos produtivos envolvidos no projeto: na Exposustentat, em São Paulo (de 03 a 05 de novembro de 2011) e na II Mostra Nacional de Economia Solidária, em Salvador (de 12 a 14 de dezembro de 2011). Ainda no âmbito de sua execução, foram realizadas três reuniões gerais com toda a equipe envolvida e diversas reuniões de articulação em eventos de caráter nacional ou regional, disseminando neles a proposta de comércio justo e solidário – CJS e do Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário – SCJS.

O processo de articulação das oficinas do projeto, em parceria com cinco das principais redes de cooperativas e empreendimentos econômicos solidários do Brasil - ACS Amazônia (Associação de Certificação Socioparticipativa da Amazônia), ANTEAG (Associação Nacional de Trabalhadores e Empresas de Autogestão), REDE CERRADO, UNICAFES (União Nacional das Cooperativas da Agricultura Familiar e Economia Solidária) e UNISOL (União e Solidariedade das Cooperativas Empreendimentos de Economia Social do Brasil) - foi um dos fatores de sucesso do projeto. Esse trabalho integrado permitiu, por um lado, que a construção coletiva da metodologia de auto-avaliação e dos processos formativos do projeto fossem elaborados e consolidados de forma articulada à realidade dos empreendimentos. Por outro lado, essa integração garantiu que os empreendimentos selecionados para o projeto pudessem representar uma expressão significativa da realidade e diversidade dos pequenos produtores da economia solidária brasileira.

Outro aspecto importante refere-se ao fato que o presente convênio foi fruto de um processo coletivo de construção da política pública de apoio ao comércio justo e solidário no Brasil, intitulada: Sistema Nacional de Comércio Justo e

Solidário – SCJS. Processo que tem contado com a participação do SEBRAE, do FACES do Brasil, do Ministério do Trabalho e Emprego e do Ministério do Desenvolvimento Agrário desde o seu início. Nesse contexto, para a sua execução o projeto teve como grande desafio articular-se aos processos nacionais de construção de políticas públicas, com o objetivo de buscar garantir a multiplicação dos resultados obtidos, e ao mesmo tempo criar métodos e instrumentos que estivessem adaptados às diferentes realidades e contextos locais e regionais do país e dos empreendimentos.

Nessa articulação com os processos nacionais, foi importante a interação das atividades do projeto com alguns projetos e políticas públicas específicas, em andamento no período. Para permitir essa interação, o primeiro aditamento concedido ao projeto foi muito importante. Por um lado, para a redefinição e rearticulação com as redes parceiras, inclusive para recompor as contrapartidas do projeto, após os longos períodos ocorridos entre a aprovação do projeto, a assinatura do convênio e o depósito dos recursos. Por outro lado, esse aditamento também foi fundamental para propiciar a articulação desse projeto com o início das atividades do projeto de assessoria a outros 140 EES, para a auto-declaração ao SCJS, no âmbito do Projeto Nacional de Comercialização Solidária, executado pelo Instituto Marista de Solidariedade – IMS, em parceria com o Faces do Brasil, com financiamento da Secretaria Nacional de Economia Solidária do Ministério do Trabalho e Emprego – SENAES-MTE. Como informado em relatórios anteriores, essa articulação entre projetos demandou a organização de um processo de planejamento integrado entre os dois projetos, incluindo a realização de reuniões de planejamento de atividades, as quais foram fundamentais para potencializar os resultados do presente projeto.

Além disso, essa integração de estratégias propiciou que a metodologia, os métodos e os instrumentos desenvolvidos no presente projeto pudessem passar

por um aprimoramento ainda maior, e também permitiu a ampliação do reconhecimento do referencial metodológico produzido pela Comissão Gestora Nacional – CGN na implementação do Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário - SCJS, na modalidade de avaliação de conformidade denominada auto-declaração.

Nesse sentido, ressalta-se que própria a assinatura do Decreto Presidencial no. 7.358, de 17 de novembro de 2011, que institui oficialmente o Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário - SCJS, mudou sensivelmente o ambiente político em que o projeto se desenvolveu, propiciando um maior alcance e interferindo em sua execução, como indicado anteriormente.

Além disso, as oficinas realizadas posteriormente a assinatura do Decreto também foram redesenhadas, para ganhar um novo significado estratégico.
Com essa intenção, foram realizadas as duas oficinas na Coopercuc e Unacoop, que permitiram consolidar o instrumental metodológico de assessoria, e a assessoria à distância realizada na Univens, cujos resultados puderam subsidiar diretamente às propostas de multiplicação da metodologia. A estratégia foi sistematizada e avaliada em reunião final do projeto, ocorrida de forma integrada ao planejamento das oficinas que estão sendo realizadas com os outros 140 empreendimentos econômicos solidários - EES a se adequarem ao Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário - SCJS.

Outra atuação importante refere-se a participação do Faces do Brasil nas instâncias de construção do SCJS, para a disseminação dos resultados do projeto.

Finalmente, com o segundo aditamento do projeto foi também possível no período viabilizar a segunda ação comercial (que não estava prevista no projeto), que promoveu a participação e comercialização de produtos de de empreendimentos envolvidos no projeto na II Mostra Nacional de Economia Solidária, realizada em Salvador. Essa ação pôde ser viabilizada devido a

parcerias que compuseram com novos recursos para a realização das ações comerciais do projeto.

Outra parceria importante para os resultados obtidos no projeto esteve relacionada as atividades de comunicação e promoção do SCJS, para a qual contamos com um profissional (coordenador), cedido como contrapartida econômica para as ações do projeto. Essa parceria garantiu a manutenção das ações de divulgação e incidência política realizada no projeto, fundamental como indicado anteriormente, no momento de início da institucionalização do Sistema.

2 - Avaliação geral

A avaliação do projeto foi realizada em duas etapas: preenchimento de questionário de avaliação à distância e reunião presencial de avaliação com redes parceiros e convidados. O questionário, preenchido previamente pelas redes parceiras, subsidiou o debate realizado em reunião presencial realizada com a equipe executora, parceiros e convidados externos ao projeto.

Segue o modelo do questionário:

Questionário de Avaliação e Sistematização dos resultados do Projeto:

Pedimos aos parceiros que respondam às seguintes questões de forma a refletir sobre as oficinas realizadas no âmbito do projeto.
As questões estão separadas em três blocos:

BLOCO A: Avaliação da oficina: metodologias e impactos

- Retrato da comercialização

Como você avalia a forma como foi feita a discussão e retrato da comercialização dos grupos? Na sua opinião, qual era a percepção do grupo sobre suas estratégias de comercialização e sua relação com o comércio justo antes da oficina?
Quais impactos positivos puderam ser percebidos?
Sugestões de melhoria na metodologia:

- Sensibilização para o CJS e o SCJS

Como você avalia a forma como foi apresentada a temática do Comércio Justo e Solidário e

do Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário?
Na sua opinião, qual era o entendimento que o grupo tinha sobre a proposta do CJS e do SCJS antes da oficina?
O grupo ficou sensibilizado (ou mais sensibilizado ainda) para a proposta do CJS depois da oficina?
Sugestões de melhoria na metodologia:

- Auto-avaliação nos princípios e critérios

Como você avalia a metodologia de discussão a respeito da execução dos princípios do comércio justo e solidário (Questões de apoio)?
Na sua opinião qual era a percepção que os grupos tinha sobre os princípios do comércio justo e solidário (quais são e a sua aplicação prática na realidade do grupo) antes da oficina?
Você acha que os grupos perceberam as aplicações práticas dos princípios ao longo da oficina?
Como essa metodologia pode identificar empreendimentos que não estariam de acordo com os princípios e critérios do comércio justo? Baseados na sua experiência, quais questões são cruciais?
Sugestões de melhoria na metodologia:

- Plano de melhoria

Como você avalia a forma como foi realizada a discussão a respeito do plano de ação (melhorias que o grupo percebeu como importantes para serem realizadas) ao longo da oficina?
Na sua opinião foram elencadas ações relevantes para as quais o grupo não havia ainda se atentado?
Sugestões de melhoria na metodologia:

BLOCO B: Construção de plano de ação (para esse bloco recomendamos entrar em contato com os grupos para recolher informações mais atualizadas)

1. Quais elementos do plano foram incorporados aos planejamentos e ações dos empreendimentos e como isso foi/está sendo feito (articuladores)?
2. Quais são as principais dificuldades encontradas em por em prática o plano de ação?
3. O parceiro foi requisitado/está conseguindo dar apoio às ações apontadas pelo empreendimento? Percebe algum tipo de apoio específico que deveria ser realizado?

BLOCO C: Impacto para a sua instituição

1. Qual foi o significado deste projeto para sua instituição?
2. Você acha que a reaplicação da metodologia seria útil para outros empreendimentos membros da sua rede (Unisol, Unicafes, Anteag, Rede Cerrado e ACS Amazônia)?
3. Como a instituição enxergava o CJS antes do projeto? Qual a contribuição trazida pelo projeto?
4. Como a sua organização está enxergando o processo de construção do SCJS daqui para a frente?

A partir das respostas e dos debates foram destacados três grandes eixos de avaliação dos resultados do projeto: 1) os resultados e impactos para as redes parceiras, 2) os resultados para os empreendimentos e 3) os resultados para a construção do Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário – SCJS.

2.1 – Alguns impactos sobre as redes parceiras:

Um dos grandes potenciais multiplicadores desse projeto diz respeito ao fato de que ele foi realizado em parceria com cinco grandes redes de empreendimentos econômicos solidários, que apropriadas do debate e das metodologias tem condições de disseminá-lo para toda a gama de empreendimentos filiados. Para avaliar como isso efetivamente ocorreu entre os parceiros, essa questão foi incluída no questionário de avaliação e posteriormente debatida presencialmente.

Sobre essa questão, a Rede Cerrado, por exemplo, relatou que, apesar de ser integrada por inúmeras organizações e empreendimentos que já atuam segundo os princípios do Comércio Justo e Solidário, o projeto lhe trouxe a possibilidade de debater e ter um olhar mais orgânico, enquanto rede, sobre a temática e suas estratégias de ação.

A ACS Amazônia, por sua vez, relatou que esse projeto foi fruto de um esforço e um trabalho de aproximação de seus membros (com histórico de atuação mais focada na agroecologia) com o debate e o campo de atuação do comércio justo e solidário. Nesse sentido, o projeto permitiu concretizar essa percepção mais clara do processo que estão desenvolvendo junto com os empreendimentos, de longo prazo, de sensibilização e adequação para os princípios do CJS.

Os representantes da ANTEAG ressaltaram que o projeto atendeu diretamente às demandas de duas das suas cooperativas filiadas em aprofundar a

discussão e qualificação sobre formas diferentes de implementação do comércio justo e solidário.

De forma semelhante, o representante da Unicafes destacou que: "é uma grande oportunidade estar participando deste momento de construção e de aprimoramento das relações internas e mercadológicas para suas cooperativas. [Para a Unicafes] Significa estar refletindo com a sua base sobre um cooperativismo comprometido com a solidariedade econômica e ajuda mútua". Também ressaltou que seria importante a realização de uma reunião de articulação política, com a direção da UNICAFES, para seguir fortalecendo o reconhecimento da importância da temática do comércio justo e solidário junto aos empreendimentos filiados.

A representante da UNISOL apresentou uma avaliação nesse mesmo sentido, ao sugerir que "uma metodologia destas, e testada, pode somar com o trabalho e metodologias que a Unisol tem", e destacou que é importante criar estratégias para seguir reforçando o reconhecimento da direção da Unisol sobre o tema e os resultados desse trabalho, de forma a ampliar a articulação com o trabalho que já é feito pela organização.

2.2 Alguns impactos sobre os empreendimentos

Foi bastante destacado ao longo dos relatórios parciais do projeto os impactos específicos para os empreendimentos que dele participaram, tanto econômico direto (através da participação em feiras e ações comerciais), quanto em termos de formação de seus integrantes (pela possibilidade de formação, debate e aprofundamento do conhecimento a respeito da realidade do comércio justo e solidário e as suas possibilidades e estratégias atuais).

Destacamos neste relatório final, especialmente, os ***Planos de Ações de Melhoria para o CJS***, elaborados pelos empreendimentos nas oficinas, pois eles

tratam de questões/desafios dos empreendimentos, que podem balizar e dar subsídios a políticas públicas e ações de apoio ao comércio justo e solidário. Esses planos foram elaborados, conforme detalhamos nos relatórios, a partir da identificação dos empreendimentos de suas fortalezas, fragilidades, oportunidades e desafios, e sistematizam ações que podem orientar o planejamento interno e também tornar-se demandas a serem apresentadas a instituições de apoio e parceiras. A seguir apresentamos uma categorização das ações de melhorias/demandas que foram sistematizadas nas oficinas, relacionadas a auto-avaliação sobre os princípios do CJS:

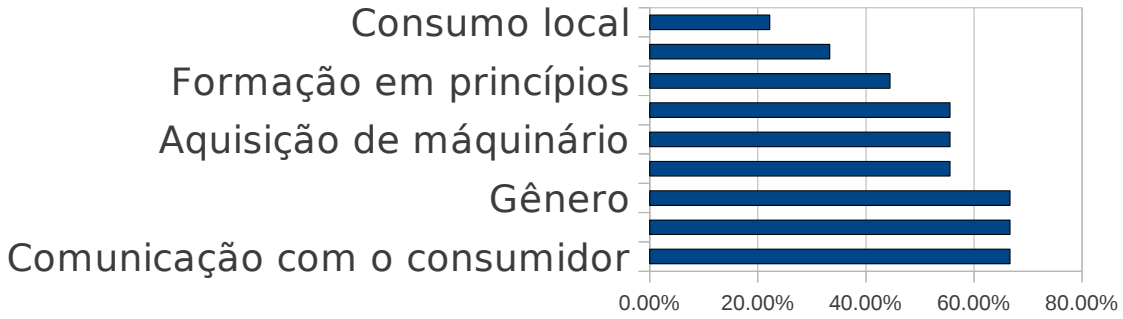

Gráfico 1:
Distribuição dos tipos de ação propostas pelos empreendimentos

É possível perceber que na maioria dos casos a realização de uma discussão sobre o CJS despertou nos empreendimentos uma visão a respeito da importância de melhorar a sua comunicação com o consumidor. Em alguns casos, essa comunicação diz respeito a questões mais básicas de identidade dos produtos, mas em muitos dos casos refere-se à transmissão, para os consumidores, dos princípios que subjazem a forma como os produtores se organizam e produzem.

Destacando que além de agregar valor no produto, a prática do CJS traz o benefício de conscientizar e formar os consumidores e a sociedade.

Ademais, apesar de os grupos produtivos envolvidos no projeto estarem relativamente consolidados, a organização interna para a democracia e, em menor grau, a formação para melhores práticas de gestão e sobre os próprios princípios do comércio justo e solidário, são desafios constantes para um número relativamente grande de empreendimentos, especialmente quando se considera a importância da difusão do conhecimento e da informação para todos os trabalhadores(as) que compoẽm o empreendimento.

Há também duas questões importantes que dizem respeito a apoios externos que são requisitados pelos empreendimentos: a necessidade de desenvolvimento tecnológico e a necessidade de aquisição de maquinário e equipamentos. Para o desenvolvimento tecnológico foram identificados como importantes potenciais parceiros as universidades e os institutos de pesquisa. A grande maioria dos empreendimentos apontaram que o desenvolvimento de tecnologias permitirá diminuir o impacto ambiental do seu processo produtivo. Outra motivação, citada em menor número de EES, refere-se a aspectos diretamente relacionados a ganhos econômicos.

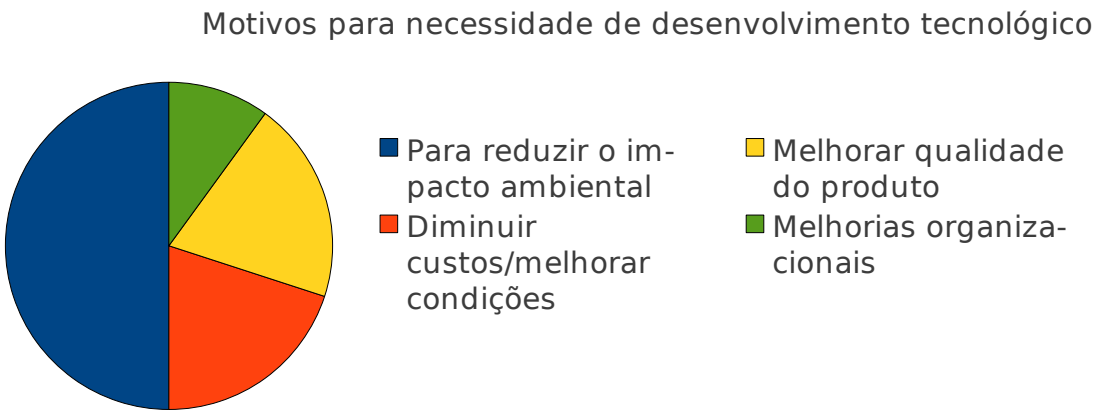

Gráfico 2: Motivações para desenvolvimento tecnológico

Realizando análise semelhante, para os empreendimentos que destacaram ações de melhoria que envolvem a aquisição de maquinário, percebemos que na metade dos casos essas ações destinam-se a melhorias nas condições de produção. Seja com o objetivo de diminuir o esforço físico dos trabalhadores (as), de garantir uma maior produtividade ou de incorporar etapas da cadeia produtiva, sob o atual controle de terceiros.

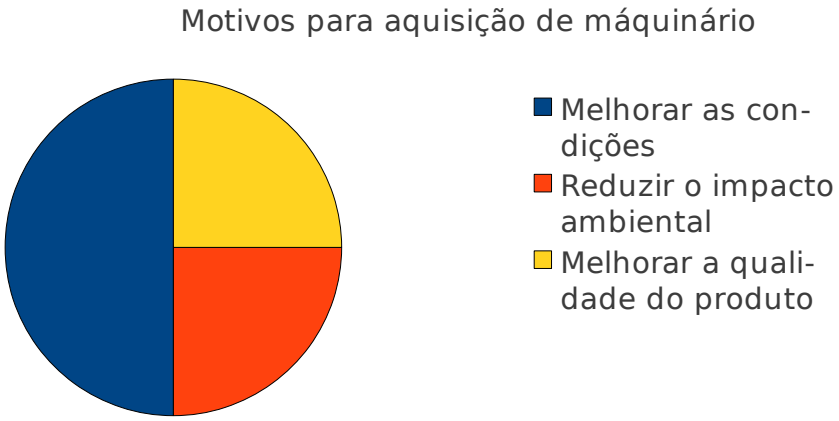

Gráfico 3: Motivações para aquisição de maquinário

Por fim, outra questão que vale um olhar detalhado refere-se a frequente indicação de ações de melhoria relacionadas à questão de gênero (indicada por sete dos empreendimentos com os quais trabalhamos). Aprofundando essa análise, um olhar mais atento permite distinguir que, dentre os grupos que elencaram a necessidade desse tipo de ação de melhoria, apenas alguns referem-se a ações que interferem na organização interna e na distribuição de funções no interior do empreendimento em si, enquanto a grande maioria deles refere-se a necessidade de realização de campanhas direcionadas às famílias e às relações familiares de seus membros, como indica o gráfico abaixo. Cabe ressaltar que essa é uma reflexão importante para a proposição e definição de critérios mínimos e progressivos relativos a gênero, para que um grupo de produtores possa ser considerado praticante do comércio justo e solidário.

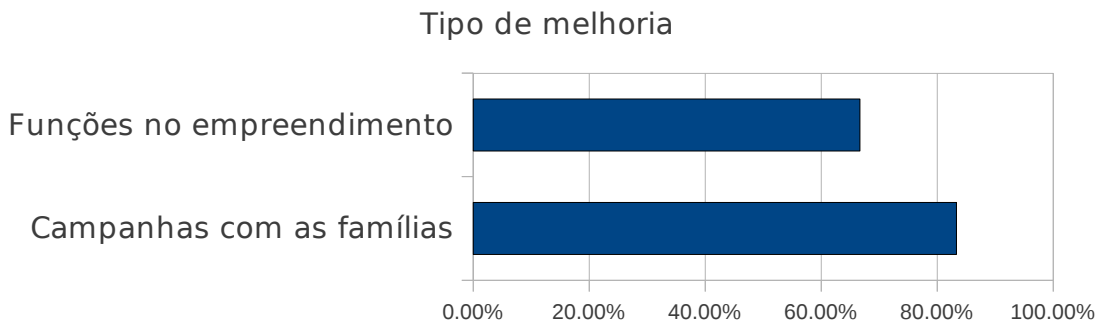

Gráfico 4: Focos das ações de melhorias relacionadas à questão de gênero

Passemos, então, para a análise dos desafios e experiências dos EES na implementação dos seus planos de melhoria, relatados nas avaliações das redes parceiros.

Segundo avaliado pela ACS Amazônia, o grupo da Feira de Orgânicos de Rio

Branco, após a oficina do projeto, a partir da sensibilização realizada, retomou a prática de realizar reuniões periódicas, e deu início a reorganização do seu regimento interno. O grupo encaminhou também suas reivindicações junto ao poder público local e comprou jalecos (aventais) para padronizar e identificar os feirantes orgânicos, melhorando a sua comunicação com o consumidor.

No caso do empreendimento Amor Peixe, segundo a avaliação da Rede Cerrado, a incorporação do plano de melhoria a seu planejamento estratégico refletiu-se no encaminhamento de demandas relacionadas à reestruturação de seu local de trabalho (com o apoio da prefeitura local), incluindo um plano de captação de água da chuva.

Além disso, para outros empreendimentos, como no caso da Coopran, a oficina permitiu que fosse realizadas revisões na sua forma de ação, chegando inclusive, como no caso da Apaeb, a orientar processos de revisão dos procedimentos eleitorais e de democracia interna.

Ainda há relatos de empreendimentos que tiveram mais dificuldade em avançar, como a Ecocitrus, que se propôs um desafio muito grande em seu Plano de Melhoria. A cooperativa definiu que irá implementar uma nova planta produtiva com articulação junto a outros grupos de produtores locais, para o qual a oficina do projeto pôde contribuir na mobilização.

Essa é também a situação da Justa Trama (que inclui também a Univens), cujo plano de melhoria foi incorporado ao planejamento estratégico da cadeia solidária, mas que ainda não tiveram avanços maiores, especialmente devido às dificuldades geradas pela distância geográfica entre os diferentes elos da cadeia produtiva, espalhados pelo Brasil.

Além disso, no caso da Coopercuc, a cooperativa está iniciando a elaboração de cartilhas sobre comércio justo e solidário para todos os produtores cooperados, e esse tema será pauta em sua próxima assembleia. Para o caso da

Unacoop, foi relatada a organização de evento sobre o tema e a organização de uma feira de comercialização solidária, como estratégias escolhidas para dar sequência ao debate e à maior introdução do tema nas práticas da cooperativa.

2.3 – Alguns impactos na construção do Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário - SCJS

Conforme relatado, o instrumental metodológico desenvolvido no âmbito do projeto consistiu de quatro momentos, que orientaram o trabalho nas oficinas de assessoria aos EES. Cada um desses momentos foi analisado separadamente durante a reunião de avaliação do projeto. A partir dessa avaliação, eles foram ajustados e apresentados como proposta de procedimento para a modalidade de avaliação de conformidade denominada auto-declaração nos eventos e seminários de construção do Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário – SCJS, dos quais o FACES pôde participar.

Apresentamos a seguir a descrição desses momentos orientadores do trabalho de assessoria aos EES para a auto-declaração como modalidade de avaliação de conformidade ao SCJS (juntamente com o instrumental desenvolvido no projeto):

Parte I: Retrato da Comercialização:

Objetivos: Fomentar uma auto-avaliação (diagnóstico) sobre a realidade da inserção comercial do empreendimento no mercado, como subsídio para a análise sobre como o CJS pode contribuir

Descrição das Atividades:

1 - Debate onde todos os participantes discutem coletivamente como é realizada a produção do empreendimento, seus principais produtos e quais são os

principais mercados acessados. Para tal é utilizado um roteiro de questões para conduzir o debate livre, destacando os pontos principais em um quadro.

2 - Definidos os mercados, os participantes são então divididos em subgrupos para discutirem as principais características de cada um desses mercados acessados, podendo perceber quais deles estão mais próximos de enquadrarem-se de acordo com os critérios relacionais do comércio justo e solidário e quais são os benefícios concretos para o empreendimento. Ademais, a partir desse olhar para os mercados, torna-se possível perceber vantagens e desvantagens e elencar ações a serem realizadas para melhorar a inserção em cada mercado. Para tal, foram desenvolvidas uma série de tabelas com as principais questões para apoiar essa reflexão.

3 – Após a discussão em subgrupos, estes deve apresentar o resultado dos debates para a plenária e discuti-los.

Avaliação:

De maneira geral a avaliação é de que a metodologia funcionou bem como visão panorâmica e momento de reflexão conjunta sobre a comercialização, especialmente por ouvir os grupos a partir de uma proposta estruturada e fazer a relação com os princípios do comércio justo e solidário. Uma sugestão realizada é de que, para contribuir mais no desenvolvimento de ações de melhoria na comercialização, é necessário um maior número de informações prévias a esse momento.

Instrumentos utilizados:

O instrumento utilizado foi o retrato da comercialização, que consiste no roteiro de questões e na série de tabelas desenvolvidas.

Retrato da Comercialização

Questões para o debate:

1 - Quais são os produtos oferecidos pelo empreendimento?
2 – Quais são os produtos mais vendidos?
3 - Existe uma análise sobre o custo/benefício da produção de cada um deles? Quais são os mais e os menos rentáveis?
4 - O grupo sabe construir o preço de seu produto considerando o valor hora de remuneração, a matéria prima e todos os insumos utilizados no processo produtivo?
5 - Os produtos são vendidos com marca própria?
6 - A imagem do grupo produtivo, ou seu saber tradicional, são mostrados no rótulo do produto ou nos materiais de comunicação e marketing do mesmo? Caso positivo, como são feitos os acordos?
7 - O produto já possui certificação de diferencial (orgânico/comércio justo)? Vocês têm conhecimento de algum canal de comercialização que reconheça/exija esse tipo de certificação?
8 – Quais são as maiores dificuldades que o grupo apresenta na produção de seus produtos?
9 – Quais são as maiores vantagens que o grupo apresenta na produção de seus produtos?

Pontos Fortes	Pontos que podem melhorar	Ações de melhoria

10 - Quais os canais de comercialização mais utilizados (feiras, mercados, super mercados, lojas, grupos de consumo, mercado internacional, outros...)?

Tipos de mercados	Produtos Mais Vendidos	Como são construídos os preços?	Quais são os outros atores que comercializam nesse mercado?	Se a produção for maior, esse mercado pode comprar mais?
1)				
2)				
3)				
4)				
5)				
6)				

Tipos de mercados	Como o grupo promove seus produtos nesse mercado?	Como são oferecidas informações para os consumidores? E informações sobre o CJS?	O pagamento é: pré-financiamento, a vista, parcelado ou em consignação? São divididos os riscos de perda?	Há contratos de compra e venda regular? Como foram construídos?
1)				
2)				
3)				
4)				
5)				
6)				

Tipos de mercados	**Vantagens e oportunidades de cada mercado**	**Desvantagens e desafios de cada mercado**	**Ações a serem realizadas**
1)			
2)			
3)			
4)			
5)			
6)			
Consideracões			

Parte II: Formação sobre economia solidária, comércio justo e solidário e o sistema nacional de comércio justo e solidário:

Objetivos: Promover espaços de reflexão e debate sobre os temas citados, com ênfase variada de acordo com a realidade de cada grupo.

Descrição das atividades:

1 – Apresentação de vídeos sobre economia solidária e CJS.

2 – Debate: formação sobre o que é o comércio justo e solidário, seu histórico internacional, suas práticas no Brasil, seus princípios e o desafio da estruturação do Sistema Nacional do Comércio Justo e Solidário. A formação nesse momento é bastante enriquecida pelo debate prévio sobre as práticas comerciais do empreendimento, o que permite que ela se baseie na realidade dos trabalhadores do local. A organização desse momento deve variar de acordo com a característica do grupo produtivo, podendo utilizar dinâmicas de representação teatral dos princípios do CJS ou uma apresentação mais expositiva em *power point*.

3 – A partir do debate sobre o que é o sistema nacional de comércio justo e solidário, apresentar para o empreendimento a função que nele desempenharão as questões de apoio, que serão debatidas pelo grupo na próxima etapa

Avaliação: Foi avaliado que, a depender do grupo, houve uma grande quantidade de informações em pouco tempo, mas que mesmo assim permitiu que o grupo se sensibilizasse com a proposta do comércio justo e solidário, que em geral já era praticada por ele. Dessa forma para a maior parte dos grupos foi um ponto de partida importante para que possa incorporar as questêos na sua prática. Por outro lado, para o caso dos grupos que já estavam familiarizado com o conceito de comércio justo ou já estavam certificados, foi um momento importante de problematização dessa prática e da proposta do sistema nacional de comércio justo e solidário.

Instrumento utilizado: Apresentação em ppt sobre o Comércio Justo e Solidário

Parte III - Auto-avaliação a respeito dos princípios do CJS

Objetivos: propor uma auto-análise do Empreendimento de Economia Solidária com relação aos princípios da economia solidária e do comércio justo e solidário, e apoiar a elaboração de um Plano de Melhoria com base nas dificuldades identificadas. Consolidar a percepção dos princípios do comércio justo e solidário a partir da prática do empreendimento.

Descrição das atividades:

1 – Os participantes devem ser divididos em grupos, para discutirem a responderem as Questões de Apoio para Auto-Avaliação do seu empreendimento, que são apresentadas divididas em eixos: Eixo 1: Gestão e Formação; Eixo 2: Segurança, condições de trabalho e integração da cadeia produtiva; Eixo 3: Meio Ambiente; Eixo 4: Participação de crianças e jovens e relações entre homens e mulheres.

2 – Com a ajuda dos facilitadores, os grupos devem elencar, para cada eixo: pontos fortes; pontos à melhorar e ações de melhoria. Esses pontos e ações servirão de base para um planejamento interno do grupo, ajudando-o a perceber quais são os pontos em que o grupo julga relevante melhorar para estar mais conforme aos princípios do comércio justo e solidário.

3 – Na discussão em plenária os grupos devem socializar o resultado de seu debate e consensuar as respostas para cada questão e construir uma tabela única, acordada por todos os membros do empreendimento. Nesse momento o moderador deve ter atenção para os ganchos para a discussão de assuntos relevantes que podem surgir no debate, de forma a completar o preenchimento da tabela de planejamento e propiciar reflexões sobre os princípios do comércio

justo e solidário e sua aplicação na prática dos grupos.

Avaliação: Sobre esse momento foi debatido que, ainda que tenha ocorrido um certo excesso de texto e alguns problemas com a linguagem, as questões sugeridas ajudaram a discussão a acontecer de forma prática e o questionário foi avançando no decorrer das oficinas, alcançando uma versão mais concisa e clara. Foram feitas ressalvas de que o questionário deve ser avaliado de acordo com o contexto de cada grupo, mas que, de uma forma geral, ele torna possível identificar quais empreendimentos estão ou não compromissados com os princípios e critérios do CJS. Ademais, foi ressaltado que o questionário seja complementado com mais instrumentos para dar sequência ao planejamento que ajuda a construir.

Instrumento utilizado: Questões de apoio para auto-avaliação

Questões de Apoio para auto-avaliação no Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário (SCJS).

PRÁTICAS DE COMÉRCIO JUSTO E SOLIDÁRIO

Caros trabalhadores e trabalhadoras,

Este questionário possui várias questões sobre o dia a dia do seu grupo, o processo produtivo e os princípios e critérios do Comércio Justo e Solidário (CJS), ou seja, desta forma diferenciada de produzir, comercializar e consumir que o Sistema Nacional de CJS pretende estimular e promover.

Responder o mesmo é uma forma de reflexão e auto-crítica que pode ser aproveitada por todos os participantes do grupo como processo formativo. Assim, não se trata de uma avaliação ou fiscalização, mas de um exercício de pensar coletivo que pode trazer muitos benefícios ao grupo e ao comércio justo e

solidário!

Sugerimos que essas questões sejam debatidas e respondidas pelo maior número de pessoas possíveis do empreendimento, envolvendo as diferentes áreas e funções existentes no grupo. Propomos que a partir desse debate, o grupo sistematize os seus pontos fortes, os pontos nos quais o grupo precisa melhorar e para estes destaque ações de melhorias, aproveitando esse momento formativo também como um espaço de planejamento.

Além disso, o debate das Questões de Apoio deverá contribuir para a elaboração do texto de auto-declaração do empreendimento constando seu interesse e compromisso em participar do Sistema Nacional de CJS.

Bons debates!

Eixo I - Gestão e Formação

5. Existem no seu grupo acordos coletivos (tipo estatutos, regulamentos)? Se sim, quais são? Como são construídos?

6. Como se dão as tomadas de decisão do seu grupo? Quem propõe os temas?

7. Com que frequência o grupo se reúne? As reuniões são planejadas e executadas de forma participativa e produtiva? Qual a frequência de participação?

8. Como o grupo se organiza? Em conselho, grupos de trabalho, etc.? (Poderá ser utilizado um desenho da estrutura organizativa do grupo)

9. Com qual frequência ocorrem as eleições, e como ocorre a sucessão (substituição dos cargos de direção)?

10. Como e para quem é feita a prestação de contas do grupo?

11. Existe algum mecanismo de registro e divulgação de resultados de venda, bem como de reuniões estratégicas etc., para todos os integrantes do grupo? E para parceiros?

12. Quais são espaços de formação que o grupo participa? Quais os temas abordados? Já fizeram formação para autogestão; economia solidária; comércio justo e solidário e consumo responsável?

13.O grupo conhece os Princípios e Critérios do comércio justo e solidário?

14.O grupo participa de alguma rede ou de movimentos sociais? De que forma? As representações nessas redes se dão a partir de decisões coletivas?

15.O empreendimento tem alguma atuação com a comunidade do entorno?

Pontos Fortes	Pontos que podem melhorar	Ações para melhoria

Eixo II – Segurança, Condições de Trabalho e Integração da Cadeia Produtiva

16.A atividade desenvolvida pelo grupo envolve algum risco à saúde do trabalhador ou trabalhadora? Se sim, todos usam os equipamentos de proteção individual (EPI's)? Se não, por quê?

17.O ambiente de trabalho tem boas condições de higiene e segurança?

18. Os grupos que utilizam produtos tóxicos (como adubos e fertilizantes, descolorantes, etc.) sabem dos riscos e dos cuidados que os envolvem? E como lidam com esses riscos?

19.O tema da segurança no trabalho é tratado nas reuniões coletivas no grupo? Há no grupo uma proposta de manutenção e preservação da saúde do trabalhador?

20. Os benefícios conquistados pela legislação trabalhistas são todos eles praticados no empreendimento? Em caso negativo, existem acordos coletivos relacionados ao que o grupo entende como benefícios importantes?

21. Quais as formas de remuneração do trabalho? Há diferentes faixas e quais os critérios?

22.A remuneração garante uma vida digna e sustentável (acesso a saúde, moradia, alimentação, segurança, acesso a educação, lazer e cultura)?

23. Os trabalhadores têm condições de pagar o preço final dos seus produtos? Costumam comprar?

24.O grupo já foi penalizado por descumprir algum contrato de venda? O que o grupo acha de contratos de longo prazo?

25. Quais produtos consumidos pelo EES/CJS são oriundos da própria economia solidária?

26.O preço construído é debatido com seus compradores na hora de estabelecer o preço final? Aliás, o grupo sabe o preço final de seus produtos quando vendidos a intermediários?

Pontos Fortes	Pontos que podem melhorar	Ações de Melhoria

Eixo III - Meio Ambiente

27.O grupo se preocupa com a qualidade ambiental das matérias primas que consome para seu processo produtivo?

28. Que tipo de fonte energética é utilizada no processo produtivo? (para os casos de energia gerada no próprio empreendimento, favor citar o tipo e as razões para tal investimento). O grupo se preocupa em reduzir o uso de energia e em utilizar energias renováveis?

29. Como são destinados os resíduos gerados? Há práticas de reaproveitamento?

30. Vocês possuem algum plano ambiental com dicas que dizem respeito às questões levantadas acima?

31. Vocês conhecem as leis ambientais relacionadas ao seu processo produtivo ou região? Vocês estão de acordo com elas?

32. Vocês fazem algum trabalho de educação ambiental no próprio grupo ou com os consumidores?

33.O produto ou serviço vendido ou produzido tem algum certificado ambiental?

Perguntas específicas para empreendimentos rurais:

34.O grupo produz com semente transgênica? Se sim, informa aos seus clientes e sabe os riscos desse processo produtivo? Se não, sabe de alguma propriedade próxima da sua que utiliza este tipo de semente?

35.O grupo privilegia em seu processo produtivo práticas adequadas de manejo dos recursos naturais, ou mesmo adota a produção agroecológica ou orgânica? Se sim, tem algum certificado nesse sentido?

36. Se é produtor orgânico, o grupo conhece alguma propriedade vizinha que utiliza agrotóxicos ou sistema de pulverização aérea?

Pontos Fortes	Pontos que podem melhorar	Ações de Melhoria

IV – Participação de Crianças e Jovens e Relações entre Homens e Mulheres

37. Os jovens e as crianças da comunidade participam das atividades produtivas? Se sim, de que forma, e qual a idade deles?

38. Tais jovens e crianças, quando envolvidos nas atividades produtivas, conseguem manter suas atividades na escola e no lazer?

39. Para as atividades que envolvem produtos ou serviços tradicionais, os jovens se interessam pelos mesmos? Tem vontade de seguir a tradição da comunidade ou estão tomando outros caminhos?

40. Como é feita a divisão do trabalho entre homens e mulheres? Os papéis são definidos ou todos exercem as mesmas atividades?

41. Como é a remuneração da mão de obra feminina e masculina: todos ganham

o mesmo valor/hora? E todos trabalham a mesma quantidade média de horas? Se não, por que motivo?

42. As decisões do grupo, bem como os cargos de liderança – são ocupados por homens e mulheres? Em que proporção (quantidade de homens e mulheres nas últimas duas gestões)?

43.O grupo possui algum apoio ou estratégia para auxiliar os trabalhadores no cuidado com os filhos, como creches ou escolas?

44. Como o grupo lida com as questões relacionadas ao trabalho doméstico?

45. No caso da produção familiar, homens e mulheres decidem juntos o destino da renda?

Pontos Fortes	Pontos que podem melhorar	Ações de melhoria

Parte IV – Sistematização e construção do Plano de Melhoria

Objetivos: Apoiar a elaboração de um Plano de Melhoria mais conciso e operacional, com base nas dificuldades identificadas e que reflita a vontade de adequação do empreendimento aos princípios do comércio justo e solidário.

Descrição das atividades:

1 – Realizar uma síntese da Ações de Melhoria propostas ao longo da oficina. A ideia é retomar com o grupo todas as ações que foram propostas ao longo da oficina, especialmente na Parte I e na Parte III para que então decida-se como o grupo organizará o encaminhamento e a realização dessas ações.

2 – Convidar o grupo para participar na implementação do Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário por meio de uma auto-declaração de reconhecimento e

cumprimento dos seus princípios e critérios.

Avaliação: Foi consenso entre todos os parceiros que o momento de sistematização da oficina é o que ficou mais crítico, porque a série de ações elencadas ficaram um "pouco" soltas. De forma geral, como esse foi o momento final das oficinas, acabou faltando tempo para o estabelecimento de acordos e de planejamentos mais cuidadosos, o que dificultou com que o plano fosse posto em prática. Ainda assim, em geral ressaltou-se que a sistematização do plano de melhoria foi capaz de trazer à tona ações que o grupo demandava há muito. Dessa forma sugeriu-se que, para o futuro, consiga-se propor um plano mais definido, com prioridades, prazos e, possivelmente, a elaboração de uma carta coletiva.

Instrumento utilizado: O instrumento de síntese das ações de melhoria utilizado no projeto captava as ações elencadas no instrumento de auto-avaliação em uma nova tabela. A partir da avaliação das oficinas e dos desdobramentos das reuniões de articulação foi desenvolvida uma nova tabela que integra auto-avaliação e planejamento, da qual incluímos um exemplo a seguir:

EXEMPLO					
	Pontos Fortes *(principais práticas e qualidade que o grupo possui)*	**Pontos que podem melhorar** *(aspectos em que o grupo poderia estar melhor com relação ao tema do eixo)*	**Ações para melhoria** *(ações identificadas pelo grupo e que poderão ser postas em prática)*	**Responsabilidades**	
				Internas *(quem são os responsáveis e quais os compromissos assumidos pelo grupo)*	**Externas** *(quais são as parcerias que o grupo deve buscar para concretizar essas ações)*
A	Já há grande transparência nas relações do grupo.	Maior difusão das informações recebidas durante os processos de formação, para todo o grupo.	Realizar reuniões ou divulgar os relatórios e materiais formativos recebidos nos cursos. Adotar algum meio de divulgar essas informações. (**PRIORIDADE**)	Todos os membros que participarem de formações, ter uma pesso responsável pela comunicação.	
B	O local onde funciona o empreendimento, não temos custos com esse espaço.	Dar visibilidade ao local.	Conversar com a prefeitura para colocar o local no guia turístico.		Secretaria de turismo.
C	Não temos problemas com exploração de mão de obra infantil ou adolescente.	Aproximar o público jovem e adolescente.	Divulgar o trabalho nas escolas e na comunidade.		Parceria com secretaria de educação.
D	Utilização de matéria-prima reaproveitada.	A matéria-prima não é coletada na região.	Mapear os restaurantes e bares. (**PRIORIDADE**)	Indicar uma pessoa para realizar esse trabalho.	
E	Existe formação	Passar essa informação para o maior número de pessoas	Buscar recursos financeiros		Procurar parcerias com universidades e CFES local.
F		Não são usados luvas e botas	Aquisição e sensibilização sobre a utilização (**PRIORIDADE)**	Discutir o tema em assembléia.	Buscar financiamento

De forma geral, foi percebido que a metodologia construída foi bem sucedida e está servindo como referência fundamental para a Comissão Gestora Nacional do Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário (CGN-SCJS), na definição dos procedimentos de avaliação de conformidade. Por fim, cabe também ressaltar a contribuição do projeto na realização da uma pesquisa inicial sobre motivação de consumidores, que deve servir de base para futuras pesquisas que apoiarão as campanhas de comunicação à sociedade sobre os benefícios do CJS e da implementação do SCJS para a população.

3.Considerações Finais

Pela avaliação coletiva realizada, é possível concluir que todo o processo de mobilização das redes de empreendimentos e dos próprios empreendimentos, além de trazer resultados concretos para os próprios EES, foi fundamental para apoiar, no estágio atual, a construção do Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário - SCJS. Nas palavras de uma produtora: “os empreendimentos emprestaram a sua história para a construção do Sistema” e os frutos estão sendo colhidos na construção de um Sistema que seja adequado às diferentes realidades dos produtores nacionais.

A parceria entre o FACES do Brasil e o Sebrae foi fundamental para que esse processo pudesse ocorrer, especialmente devido à flexibilidade e parceria, que permitiu que o projeto e seu plano de trabalho fosse cumprido de forma a responder e contribuir de forma decisiva nos diferentes momentos de instituição do Sistema, culminando na construção das bases para o seu funcionamento efetivo como política pública.

Podemos, por fim, afirmar que por esse projeto e seu acúmulo de construção, o SCJS começou a “ganhar vida” e ser posto em prática, a partir de ações concretas, de forma ágil e efetiva. Esperamos que nesse novo cenário

possamos continuar a parceria no desenvolvimento de ações de comércio justo e solidário, adequadas as demandas e potencialidades dos grupos produtivos brasileiros.