



Organização
Internacional
do Trabalho

Think.COOP

UMA ORIENTAÇÃO SOBRE O
MODELO DE NEGÓCIO COOPERATIVO

GUIA DE FORMAÇÃO

Think.COOP da Organização Internacional do Trabalho (OIT) está sob uma licença Atribuição-Não Comercial-Compartilhalgual 3.0 Unported License de Creative Commons

Think.COOP



Think.COOP foi desenvolvido como uma ferramenta de formação de custo acessível e de utilização fácil para aqueles que estão interessados em criar ou aderir a uma cooperativa. Baseia-se em conteúdos técnicos de materiais existentes em várias ferramentas de formação cooperativa ou entre pares da OIT e em metodologia de aprendizagem com base em atividades do programa da OIT de Desenvolvimento de Empresas de Base Comunitária (C-BED). Think.COOP fornece informações simples sobre aspetos básicos das cooperativas.

No fim de um dia de formação espera-se que os participantes:

- Compreendam o que é uma cooperativa (valores e princípios, diferenças de outras formas de organização e de empresas, etc.)
- Compreendam as vantagens específicas e os desafios relativos ao modelo cooperativo em comparação com outros tipos de empresas ou de organizações económicas; e
- Sejam capazes de tomar uma decisão fundamentada e consciente sobre se a cooperativa pode ser uma opção de negócio apropriada para o participante.

Para saber mais sobre o trabalho da OIT acerca de cooperativas, visite www.ilo.org/coop ou envie um e-mail para coop@ilo.org.

Para saber mais sobre a metodologia da OIT de aprendizagem entre pares ou baseada em atividades, visite www.cb-tools.org.

Agradecimentos

Think.COOP foi desenvolvido através de uma colaboração entre a Equipa de Trabalho Digno da OIT Banguécoque e a Unidade de Cooperativas do Departamento de Empresas da OIT. O texto foi redigido por Marian E. Boquiren.

Think.COOP foi traduzido para português pela ONG COOPERMONDO e revisto por Dinastela Curado do programa da OIT JOV@EMPREGO em Cabo Verde.

Think.COOP

Departamento de Empresas da OIT
Equipa de Trabalho Digno - Banguécoque

ÍNDICE

MENSAGEM AO GRUPO	IV
Siga os sinais	V
Começando	VI
Processo de aprendizado	VI
SESSÃO 1: BOAS RELAÇÕES E MEIOS DE SUBSISTÊNCIA	1
Atividade 1A: Conhecer os outros	1
Atividade 1B: A importância das relações	2
SESSÃO 2: RELAÇÕES HORIZONTAIS E VERTICAIS	4
Atividade 2A: Identificação de relações verticais e horizontais	4
Atividade 2B: Unidos venceremos, divididos cairemos	6
SESSÃO 3: OS BENEFÍCIOS DA AÇÃO COLETIVA	9
Atividade 3A: Oportunidades para Ação em Grupo	9
Atividade 3B: Ajudando a mim, ajudando os outros	11
SESSÃO 4: ESCOLHENDO A ESTRUTURA DE NEGÓCIOS	14
Atividade 4A: Compreender estruturas de negócios	14
Atividade 4B: Fatores a considerar ao escolher uma estrutura de negócio	18
Atividade 4C: Princípios de uma cooperativa	20
SESSÃO 5: FAZER NEGÓCIOS JUNTOS	25
Atividade 5A: Tipos de cooperativa e gama de serviços	25
Atividade 5B: Vantagens e desvantagens de uma cooperativa	30
Respostas: Atividade 2A	32
Respostas: Atividade 4A	32
Respostas: Atividade 4B	32
Respostas: Atividade 4C	32

MENSAGEM AO GRUPO

Think.COOP é projetado para pessoas como vocês que estão interessadas em participar ou formar uma cooperativa. Durante essa orientação, você analisará como as relações de apoio e a cooperação podem ajudá-lo a buscar oportunidades para melhorar o seu rendimento, aprender sobre os fundamentos de uma empresa cooperativa e entender as condições de base para que a empresa cooperativa seja a melhor solução de negócios para seu trabalho. No final desta orientação, você será mais capaz de decidir se o modelo de negócios cooperativo é o certo para si.

O método para este treinamento é diferente das abordagens tradicionais. Vocês trabalharão em equipa para seguir passo a passo as instruções para discussões e atividades do vosso Guia de Formação. Um facilitador estará por perto para ajudar com qualquer dúvida sobre o conteúdo da formação e os exercícios. Como não há líder de grupo, todos os membros do grupo devem ler por sua vez as informações e instruções em voz alta para o grupo, e todos os membros do grupo compartilham a responsabilidade de monitorar o tempo de cada sessão. Neste novo estilo de treinamento, aprenderão uns com os outros, compartilhando ideias e opiniões, habilidades, conhecimento e experiência. Para que isso funcione, todos os membros do grupo devem participar das discussões.

Antes e depois do treinamento, ser-lhe-á solicitado o preenchimento de um inquérito sobre os conhecimentos para entender o impacto do treinamento. Essas informações serão mantidas confidenciais e serão usadas para melhorar os materiais de treinamento e a organização de futuros programas. Também será útil para identificar outro treinamento em cooperativa que possa ser posteriormente apresentado aos participantes. Alguns participantes também podem ser contactados no futuro após 3, 6 ou 12 meses após a formação para outro inquérito afim de se ficar a conhecer as medidas que tomaram depois do treinamento.



Siga os sinais

As instruções no guia de treinamento são fáceis de seguir e é sugerido o tempo para cada etapa. Fique atento a estes sinais:

SINAIS E SEUS SIGNIFICADOS



Este sinal indica o tempo sugerido para a atividade.



Este sinal indica informações de segundo plano a serem lidas para o grupo.



Este sinal indica discussão em grupo.



Este sinal indica que a atividade está começando e que instruções passo a passo precisam ser lidas em voz alta para o grupo e seguidas sequencialmente.



O sinal indica uma boa prática na identificação e satisfação das diferentes necessidades de mulheres e homens, promovendo a participação das mulheres e usando estrategicamente os conhecimentos e as competências diferentes que as mulheres e os homens têm.

Começando

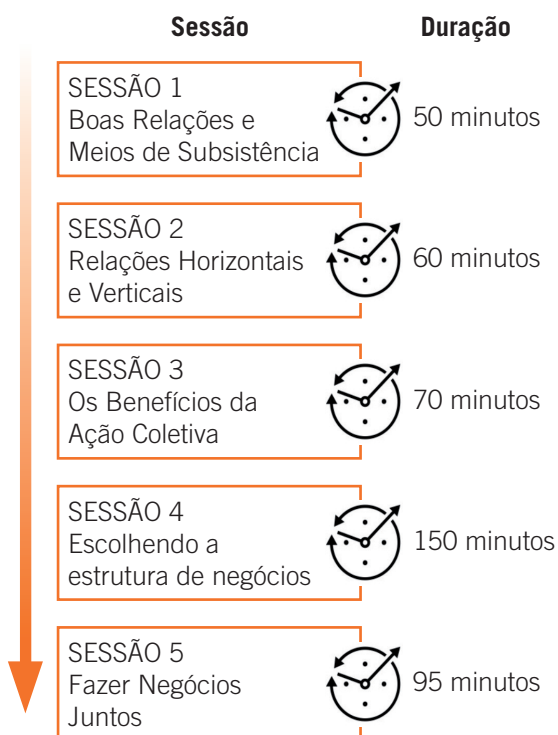
Antes de começar o treinamento, siga os passos abaixo para se organizar:

- Preencha o inquérito sobre conhecimentos antes do treinamento. Pergunte aos organizadores se você não tem uma cópia ou se já não a preencheu.
- Organize-se em pequenos grupos de 5-7 pessoas no máximo. Os organizadores irão orientá-lo sobre a melhor forma de fazer isso.
- Identifique um membro do grupo para ser voluntário para iniciar o treinamento como “leitor do grupo”. A função “leitor do grupo” é ler as informações e as instruções de atividades em voz alta para o grupo. Qualquer membro do grupo com alfabetização básica pode ser o ‘Leitor do Grupo’ e você deve procurar compartilhar esse papel entre os membros do grupo durante o treinamento.

Todos os membros do grupo são responsáveis por monitorar o tempo, mas um membro do grupo deve ser indicado para cada sessão para lembrar ao grupo quando o tempo sugerido uma atividade/ etapa for atingido. Você não precisa seguir estritamente o tempo sugerido, mas precisará gerir seu tempo em relação ao treinamento total. Se uma atividade durar mais que o tempo sugerido, tente economizar em outras atividades para manter o equilíbrio.

Todos os membros do grupo receberão este guia de treinamento. O trabalho individual bem como o trabalho de grupo pode ser concluído nestes guias.

Processo de aprendizado



SESSÃO 1: BOAS RELAÇÕES E MEIOS DE SUBSISTÊNCIA

Visão geral da sessão



5 minutos

Vocês interagem com as pessoas todos os dias. Não importa o que fazem para viver ou o que aspiram ser, isso envolve trabalhar e interagir com as pessoas. Nesta sessão, vão conhecer-se uns aos outros, familiarizar-se com o estilo deste treinamento e aumentar a vossa percepção da importância da cooperação. O objetivo é aprender uns com os outros à medida que concluem as atividades em cada sessão. Deverão ajudar-se mutuamente compartilhando as vossas diferentes ideias e experiências e fazer perguntas ao grupo e/ou ao facilitador se não entenderem um conceito ou uma atividade. Aprender em conjunto é uma forma de cooperação em que os participantes trabalham em conjunto para maximizar a aprendizagem própria e mútua. Sempre que as pessoas trabalham juntas para benefício mútuo, temos cooperação.

Atividade 1A: Conhecer os outros



5 minutos

Nesta atividade, em primeiro lugar vão conhecer-se uns aos outros, para construção de bons relacionamentos e cooperação. Primeiramente, irão ler todas as instruções antes de iniciar a atividade da Etapa 1.

Etapas



20 minutos

ETAPA 1 Escreva seu nome e meio de subsistência no círculo da planilha.

ETAPA 2 Da lista, marca as três pessoas (mulheres e/ou homens) que mais o/a ajudam na busca de seu sustento. Essas pessoas compreendem “apoio” ou “bons relacionamentos”. Um relacionamento é o modo pelo qual duas ou mais pessoas estão conectadas ou o estado de estar conectado. (5 minutos)

ETAPA 3 Vocês apresentam-se e compartilham a vossa lista. (15 minutos)

Atividade 1A: Planilha

Escreva o seu nome e trabalho →

Nome:

Trabalho:

PESSOAS QUE ME AJUDAM E APOIAM NO MEU TRABALHO

Vizinhos Colegas – Pessoas que trabalham comigo
Familiares Pessoas que me emprestam dinheiro Irmãos
Pais Pessoas que trabalham para mim Filhos
Pessoas que me ajudam a conquistar novos clientes Fornecedores
Marido/ mulher Patrão Outros (especificar)

← Faça um círculo à volta de 3 pessoas que mais o ajudam



Pense cuidadosamente ao selecionar as 3 pessoas. Às vezes as atividades realizadas por mulheres são consideradas um dado adquirido e não lhes é atribuído o seu valor real, mas na verdade são fundamentais para ganhar a vida. Por exemplo, os cuidados que não são pagos ou as tarefas domésticas que são, na maioria das vezes, da responsabilidade das mulheres, podem ser essenciais para o bem-estar e a subsistência da família.

ATIVIDADE 1B: A IMPORTÂNCIA DAS RELAÇÕES



20 minutos

Como viram a partir das listas, precisam de outras pessoas para alcançar resultados em tudo o que fazem. Precisam da cooperação das pessoas para que as vossas iniciativas tenham sucesso.

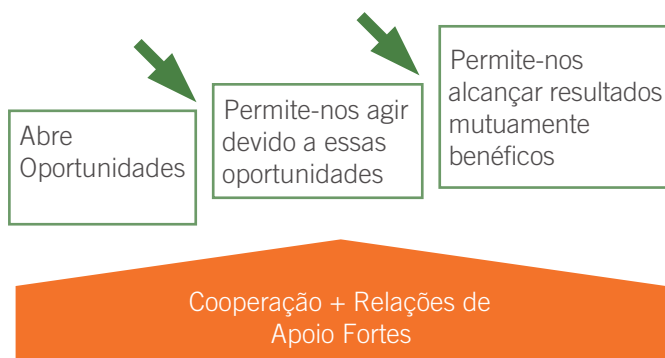
Bons relacionamentos mantêm-vos mais felizes, mais saudáveis e facilitam o vosso trabalho. Além das habilidades, a cooperação e as relações que têm com os vossos colegas de trabalho, mulheres e/ou homens, colegas e com as comunidades onde trabalham e vivem, fornecem os meios para alcançarem os vossos objetivos.



São os vossos relacionamentos que dão significado e riqueza ao vosso trabalho e às vossas vidas. Muitas vezes, os relacionamentos são a chave para resolver um problema, abrindo novas oportunidades, e permitindo que o trabalho seja realizado.

Com boas e fortes relações de apoio, as pessoas têm o poder de fazer mudanças reais. Não faz sentido nenhum criar relacionamentos apenas para levar as pessoas a fazer o trabalho para si. Isso não funcionará porque as pessoas sentir-se-ão usadas. Nós criamos relacionamentos porque genuinamente gostam de alguém, porque têm algo a oferecer a essa pessoa, ou porque compartilham alguns objetivos comuns.

Benefícios da cooperação e das relações de apoio fortes



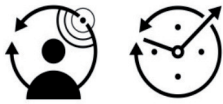
Agora, vamos analisar novamente a lista que fizeram. Vão escolher um relacionamento e compartilhar com o grupo, porque é muito importante, especialmente em relação ao vosso meio de subsistência.

Relacionamento importante: meu relacionamento com

Essa relação é importante porque:

SESSÃO 2: RELAÇÕES HORIZONTAIS E VERTICAIS

Visão geral da sessão



5 minutos

Todo o relacionamento é diferente e todos são importantes. A atividade 2A ajudar-vos-á a entender a diferença entre o relacionamento horizontal e o vertical. Na Atividade 2B, examinarão a importância dos relacionamentos horizontais para sustentar e melhorar vossos meios de subsistência. Primeiro, vão ler as instruções antes de começarem a trabalhar na atividade.

ATIVIDADE 2A: IDENTIFICAÇÃO DE RELAÇÕES VERTICAIS E HORIZONTAIS

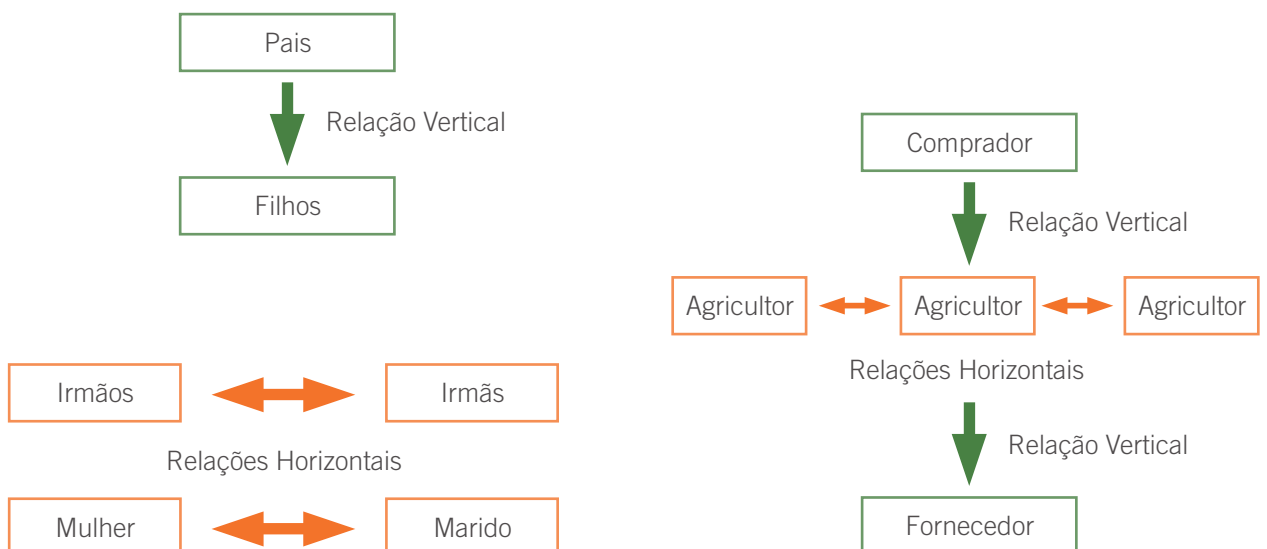


10 minutos

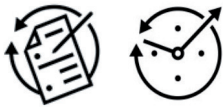
Relacionamentos verticais referem-se a ligações entre pessoas que executam funções diferentes. Em nossas vidas pessoais, um exemplo de relacionamento vertical é entre pai e filho. No trabalho, isso pode ser entre um empregador e um empregado.

Relacionamentos horizontais referem-se a ligações entre pessoas que executam as mesmas funções. Em uma família, esta pode ser a relação entre irmãos e irmãs. Enquanto os relacionamentos verticais são hierárquicos (relacionamentos descendentes), os relacionamentos horizontais envolvem colaboração e cooperação entre os pares (posição igual e mesmo poder social).

Exemplos de relacionamentos horizontais e verticais



Etapas



20 minutos

ETAPA 1

Abaixo está uma lista de relacionamentos fora dos laços familiares. À medida que cada relacionamento é lido, vão discutir se a relação é horizontal ou vertical. Assim que estiverem de acordo com a resposta, vão marcar a coluna correspondente. (10 minutos)

Relação	Relação Horizontal	Relação Vertical
Agricultor vendendo para um comerciante	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Trabalhadores, ajudando-se reciprocamente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Um dono de loja consulta um par/colega sobre novas tecnologias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fornecedor de fertilizantes e agricultores	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vendedores de peixe que estabelecem um esquema informal de poupança e crédito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vendedor, pedindo stock de outro fornecedor	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vizinhos construindo uma bomba de água comunitária	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Trabalhador da construção e contratante	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

As respostas estão na página 32

ETAPA 2

Vão compartilhar um exemplo de uma relação vertical e horizontal com base na vossa experiência ou o que têm visto no vosso trabalho ou comunidade. Pensem nas relações que têm com mulheres e homens que tornam possível ganhar o vosso sustento. (10 minutos)

Relação Vertical:

Relação Horizontal:

ATIVIDADE 2B: UNIDOS VENCEREMOS, DIVIDIDOS CAIREMOS¹



25 minutos

A cooperação horizontal também estabelece as bases para o desenvolvimento de relacionamentos verticais em que todos ganham. Quando os trabalhadores, por exemplo, agrupam-se e cooperam uns com os outros para beneficiarem-se reciprocamente, eles podem defender melhor as boas condições de trabalho. Da mesma forma, quando os motoristas de táxi se unem, juntos podem formar uma empresa engajada no esquema de poupança e crédito, para entreajuda relativamente a problemas como despesas de emergência, taxas escolares e outras necessidades financeiras. Quando vocês se reúnem, são mais fortes e capazes de realizar tarefas que, normalmente, não seriam capazes de fazer sozinhos e, portanto, podem conseguir de forma melhor.

Para esta atividade, vão realizar as etapas seguintes.

Etapas

- ETAPA 1** Arranque a página em branco (próxima página).
- ETAPA 2** Dobre o papel em duas metades iguais.
- ETAPA 3** Rasgue o papel da dobra central. Coloque as duas peças juntas em uma pilha.
- ETAPA 4** Repita o processo até que o papel esteja muito grosso para ser rasgado.

O papel é mais fácil de rasgar quando há uma única folha ou apenas algumas. Quanto mais folhas de papel há, mais difícil de rasgar o papel se torna. Da mesma forma, no mundo dos negócios, quando um fazendeiro trabalha sozinho ele/ela pode achar que os comerciantes têm mais poder nas negociações. Mas quando os agricultores trabalham juntos, eles são mais fortes.

Imagine um agricultor que trabalha sozinho e quer vender o seu produto por 500 \$00/quilo, mas o comerciante diz que só está disposto a pagar 350 \$00/quilo. Você acha que o agricultor conseguirá o preço que ele queria?
Porquê ou porque não?

Agora imagine que o agricultor se reúne com outros agricultores e eles trabalham juntos para negociar com os comerciantes. Você acha que será mais provável para eles obter um preço melhor do que o agricultor individual?
Porquê ou porque não?

Folha para atividade 2B: por favor tirar a folha.

SESSÃO 3: OS BENEFÍCIOS DA AÇÃO COLETIVA

Visão geral da sessão



A ação coletiva refere-se a um grupo de pessoas cujo objetivo é melhorar seu status e alcançar um objetivo comum. Sempre que as pessoas trabalham em conjunto para benefício mútuo, há cooperação. O objetivo desta sessão é ajudar-vos a identificar oportunidades para a ação do grupo e as condições em que a ação de grupo pode ser mais benéfica do que a iniciativa individual.

ATIVIDADE 3A: OPORTUNIDADES PARA AÇÃO EM GRUPO



Para ter uma ideia da gama das atividades de grupo que podem realizar, vão ler a história do Olívio.

O Olívio cultiva vegetais na pequena parcela dele. Um comerciante da sua aldeia compra a colheita dele a um preço muito baixo porque ele só tinha pequenas quantidades para vender. O comerciante também sabe que o Olívio não podia levar a produção dele para outra aldeia porque o custo do transporte é tão alto que iria consumir todo o lucro dele. Da mesma forma, ele tem que pagar um preço alto pelo fertilizante, já que ele só compra pequenas quantidades.



Um dia, a vizinha dele, a Maria, que também é uma pequena produtora, convidou Olívio para participar nas reuniões do grupo dela. Durante a reunião, Olívio soube que a Maria é membro de um empreendimento coletivo conhecido como “cooperativa”, constituída por pequenos agricultores como ele, mulheres e homens. A cooperativa está à procura de outros agricultores para se juntarem e assim aumentarem a quantidade de produtos que vendem aos negociantes da cidade. Desta forma, eles podem atender ao requisito mínimo dos fornecedores e reduzir o custo de transporte por unidade de produção. Eles também podem comprar matéria-prima juntos. Por causa disso, eles conseguem obter matéria-prima de boa qualidade a preços mais baixos. Uma cooperativa também tem acesso a programas de extensão do Governo, que apoia os membros no uso eficiente de fertilizantes.



20 minutos

A tabela abaixo resume as restrições enfrentadas pelo Olívio e a solução proposta por Maria e a cooperativa deles. Na Coluna 3, escreva como a solução ajudará o Olívio a melhorar o seu rendimento. Compartilhe e discuta suas respostas com o grupo.

As restrições do Olívio Coluna 1	Solução/Ação de grupo Coluna 2	Como essa solução ajudará o Olívio a melhorar o rendimento dele? Coluna 3
<i>Pequena quantidade de colheita para venda e nenhum poder de negociação.</i>	<i>Agricultor vende o produto para a cooperativa; esta fornece produtos diretamente aos vendedores do mercado ignorando os intermediários.</i>	
<i>Alto custo de transporte por unidade de produto, devido a pequenas quantidades.</i>		
<i>Alto custo do fertilizante.</i>	<i>A cooperativa compra os fertilizantes a granel e revende no retalho ao agricultor a um preço justo.</i>	
	<i>As cooperativas realizam treinamento.</i>	

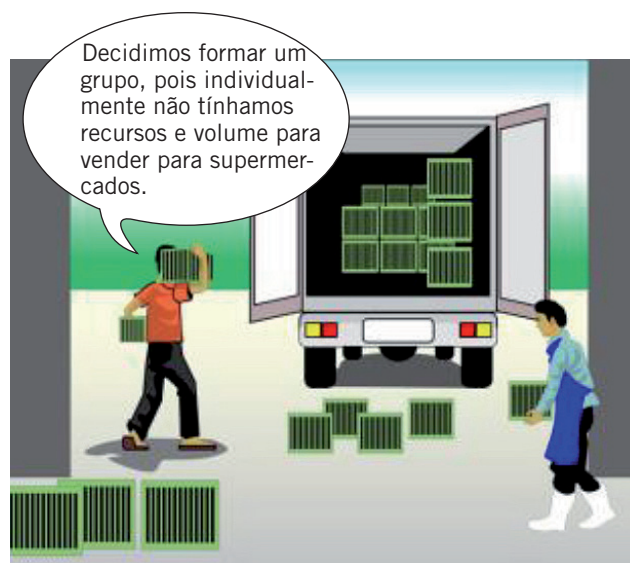
ATIVIDADE 3B: AJUDANDO A MIM, AJUDANDO OS OUTROS



15 minutos

Aqui estão as principais diretrizes de quando devem considerar a ação do grupo para resolver um problema ou aproveitar uma oportunidade:

- Os recursos de que precisam são mais do que podem individualmente fornecer ou pagar. Maria e o grupo dela, por exemplo, gostariam de processar algumas das verduras produzidas, mas individualmente não podiam comprar os equipamentos de que precisavam. **Assim, criaram um fundo comum juntando o dinheiro de todos** e compraram os pequenos equipamentos para processamento de verduras. Cada um dos **membros pode usar o equipamento** por uma pequena taxa destinada a cobrir o custo de manutenção.
- Querem reduzir os custos através da **compra a granel** para obter um desconto. Por exemplo, comprando o fertilizante a granel, os fornecedores deram ao grupo da Maria o preço a grosso que era aproximadamente 30% menor do que o preço a retalho. Em vez de comprar um ou dois sacos de fertilizantes individualmente, eles se revezavam na compra de todos a aprovisionamento necessário para todos os membros. Isso resultou em economia nos custos de transporte.



- **Acesso a uma ampla gama de serviços** para melhorar habilidades e conhecimentos, bem como **adquirir os recursos** (por exemplo, finanças, equipamentos, etc.) para expandir nossos negócios. Agências de extensão e instituições de microfinanças muitas vezes estão dispostas a servir grupos, mas não indivíduos.
- Precisam de aumentar o vosso poder de negociação. A cooperação horizontal possibilita **negociar, disputar serviços e influenciar as mudanças desejadas nas políticas**. Ao **vender a granel**, grupos coletivos podem atrair novos compradores e negociar melhores preços.

Vejam agora as limitações e ou oportunidades que enfrentam no vosso trabalho ou meio de vida. Em seguida, determinem as vantagens de abordar essas questões individualmente e por meio de ações em grupo.

Por favor, vejam abaixo o exemplo fornecido na primeira linha da planilha para a Atividade 3B para vossa referência e guia.

Eu poderia vender na cidade, onde há mais clientes. Infelizmente, o aluguer da barraca é muito caro aí. Talvez eu possa convencer meus vizinhos a se juntarem a mim e dividirmos o aluguer.



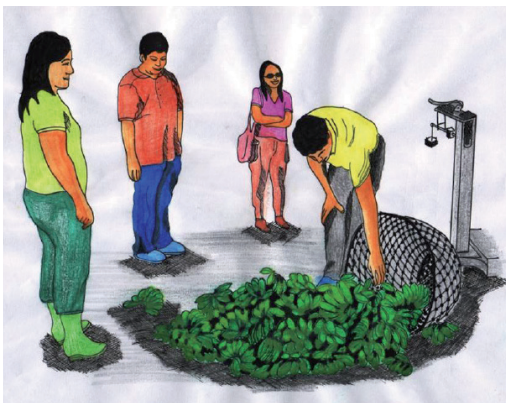
Etapas



20 minutos

- ETAPA 1** Relacione pelo menos três restrições que você enfrenta no seu trabalho, negócio ou sustento.
- ETAPA 2** Identifique possíveis soluções para suas restrições. Lembre-se de que, ao abordar suas limitações com soluções sustentáveis, você está criando oportunidades de melhoria para si mesmo e para os outros.
- ETAPA 3** Determinar as vantagens de realizar a solução individualmente ou por meio de ações em grupo. Mantenha as diretrizes em mente para ajudá-lo a decidir.
- ETAPA 4** Identifique qual é a melhor opção (ação individual ou de grupo) para si.
- ETAPA 5** Compartilhe e discuta com o grupo.

Exemplo de transformação de restrições em oportunidades



Adição de valor
Geração de Emprego
Acesso ao mercado maior

Aumento do rendimento

Soluções:
Instalação de serviço comum para processamento de banana chips. Acordo de marketing de grande volume com compradores

Planilha para a atividade 3B

Restrições	Solução possível	Vantagens Individuais	Vantagens da Ação do Grupo	Qual a melhor opção para você? Ação individual ou em grupo?
<i>Exemplo: Não sou capaz de comprar stocks a preço de atacado, porque eu só compro pequenas quantidades de cada vez.</i>	<i>Uma vez que há muitos fornecedores como eu que estão vendendo o mesmo produto, podemos combinar nossas compras.</i>	<i>Rápido; não tem de cooperar com outros fornecedores.</i>	<i>Pode comprar stocks 20% menos do que o preço de compra atual; também pode ser possível pedir ao fornecedor para entregar stocks na nossa barraca.</i>	<i>Ação de grupo.</i>

SESSÃO 4: ESCOLHENDO A ESTRUTURA DE NEGÓCIOS

Visão geral da sessão



5 minutos

Muitas vezes, pequenos grupos de indivíduos ou amigos se reúnem informalmente para compartilhar recursos, ajudar uns aos outros a encontrar trabalho ou vender seus produtos, para economizar nos custos de transporte e obter um preço mais alto. As empresas informais enfrentam limitações como a falta de forma jurídica para transacionar com bancos e compradores institucionais (por exemplo, supermercados), trabalhadores que não desfrutam de benefícios trabalhistas, compromissos e obrigações frouxas entre os participantes, etc. Como esses grupos informais reúnem-se e trabalham juntos com mais regularidade, eles podem querer transformá-lo em uma organização formal para ter status legal, acessar empréstimos de bancos e vender para grandes compradores como supermercados, hotéis e afins. Ao passar da colaboração informal para os negócios formais, têm uma escolha importante a fazer em relação à propriedade e estrutura dos negócios. Na Atividade 4A vos guiará pelos fatores a serem considerados ao escolher uma estrutura de negócios. Na Atividade 4B, vão examinar os valores e princípios de uma cooperativa e avaliar se eles estão alinhados com as vossas próprias aspirações.

ATIVIDADE 4A: COMPREENDER ESTRUTURAS DE NEGÓCIOS²



5 minutos

Um negócio pode pertencer e ser gerido por uma única pessoa ou por um grupo de pessoas. Essa disposição quanto à propriedade e gestão é denominada estrutura do negócio. A estrutura do negócio influencia tudo, desde as operações cotidianas, ao capital que é preciso mobilizar, a responsabilidade pessoal e impostos. Para compreender as estruturas de negócios comuns, sigam as etapas à medida que são lidas. Importa notar que as estruturas de negócios permitidas variam consoante o país.

² Há vários tipos de estruturas de negócios, dependendo do país. Podem pedir ao facilitador mais informações sobre estruturas de negócios permitidas no vosso país.

Etapas



45 minutos

ETAPA 1

Cada um por sua vez lê em voz alta as descrições. Depois de ser lida cada descrição, identifiquem dois ou três negócios na vossa zona, que se encaixam na descrição. (15 minutos)

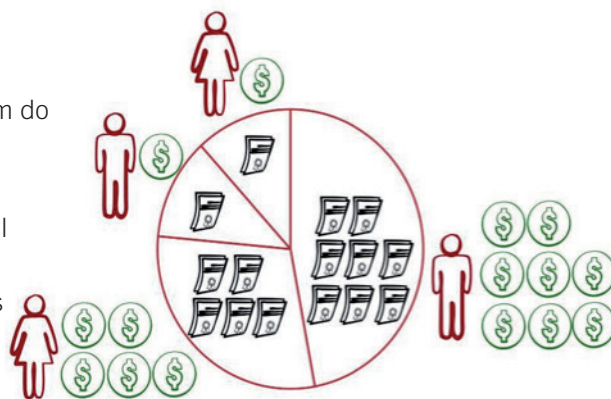


PROPRIEDADE INDIVIDUAL

- Propriedade única.
- Proprietário fornece mão-de-obra, capital e faz a gestão.
- Os lucros pertencem ao proprietário que também é responsável por todas as perdas.
- Objetivo: ter um rendimento e ser o próprio patrão.
- Exemplos: principalmente pequenos negócios.

CORPORAÇÃO ORIENTADA POR INVESTIDORES

- Uma maneira de ter acesso a grandes quantidades de capital.
- Participação acionista e controle dependem do valor investido.
- Proprietários apenas fornecem capital.
- Objetivo: ganhar um retorno sobre o capital investido.
- Exemplos: a maioria das médias e grandes empresas.



Origem: Grupo ACI

COMPANHIA LIMITADA POR GARANTIA

- Mobilização inicial de financiamento através de subvenções e donativos.
- Não tem capital social nem acionistas, mas em vez disso tem membros que servem de avalistas. Os avalistas concordam em contribuir com uma quantia em dinheiro (normalmente muito pequena), que será cobrada se a empresa enfrentar dificuldades financeiras.
- A responsabilidade financeira dos membros limita-se à garantia dada.
- Os membros não recebem os lucros; os lucros são reinvestidos na empresa.
- Objetivo: apoiar causas da empresa em vez de lucrar financeiramente.
- Exemplos: organizações sem fins lucrativos, instituições de caridade.



COOPERATIVA

- Propriedade dos membros, gerido e controlado pelos próprios membros.
- Uma maneira de fornecer “serviço a preço de custo” para grupos de indivíduos e/ou firmas.
- Membros/proprietários/patrões efetuam o controlo de capital e a supervisão.
- Um membro, um voto.
- Objetivo: fornecer serviços para que os membros recuperem parte do benefício das compras que efetuam.
- Exemplos: cooperativa de agricultores, cooperativa de trabalhadores, cooperativa de fornecedores.



Origem: Grupo ACI

ETAPA 2

Leia individualmente as histórias e identifique o tipo de estrutura de negócio. Discuta e compare as suas respostas com as dos colegas. (20 minutos)

a) Maia tem uma mercearia na aldeia. Ele compra a Alan e a outros comerciantes do mercado grossista na cidade. Por fazer isso, obtém algum lucro. Ela começou o seu negócio há cinco anos, investindo \$300, que pediu emprestado à cooperativa da qual era membro havia dez anos. Hoje, ela administra com sucesso o seu negócio, obtendo um bom lucro, e conseguiu reembolsar o dinheiro que tinha pedido emprestado. Emprega duas pessoas para a ajudar na loja. Que tipo de estrutura de negócio tem a mercearia da Maia?

b) Sofia ganha apenas o suficiente para pagar a renda, dar uma alimentação decente à sua família com dois membros e enviar os dois filhos à escola. O que é diferente na Sofia é que ela possui três mercearias juntamente com outras 20 pessoas como ela que querem alimentos a um preço acessível, mas sem químicos, para a sua família. Por ser membro e pagar a sua quota, Sofia tem o direito de votar no conselho de administração e pronunciar-se sobre políticas importantes e questões de governação. Se ela quiser, pode até candidatar-se ao conselho de administração! O que agrada particularmente a Sofia no seu negócio é que todos os proprietários das lojas têm apenas um voto, independentemente do número de ações que cada um tem. Quando Sofia compra géneros alimentícios na sua loja, a maior parte do dinheiro que ela gasta volta para a comunidade local através dos produtores locais aonde vão buscar os seus stocks e para os trabalhadores que contratam no bairro. Do mesmo modo, ela também recebe no fim do ano uma parte dos lucros, proporcional ao que gastou nas suas lojas. Qual é a estrutura de negócio que Sofia possui?

c) Claudio e Bia têm uma mercearia juntamente com outros três sócios. Cada um dos sócios investiu dinheiro e espera ter algum retorno sobre o seu investimento. Claudio detém 50% da companhia. Por outras palavras, ele contribuiu com 50% do capital. Os restantes 50% estão distribuídos pelos outros quatro sócios, tendo Bia 20%. Uma vez que Claudio tem a maior participação, a sua opinião e o seu voto têm mais importância. No fim de cada ano, Claudio obtém 50% do lucro que a companhia decidiu distribuir pelos acionistas. Claudio gosta desta estrutura porque lhe permite ganhar proporcionalmente com o seu investimento e, ao mesmo tempo, os seus bens pessoais não correm risco se a companhia não pagar aos credores. Que tipo de estrutura de negócio têm Claudio e os seus amigos?

d) Em vez de arrendar ou estabelecer individualmente as suas próprias lojas, o que é dispendioso, três pequenos transformadores de fruta decidiram constituir XYZ marketing Limited. Através da companhia, 30 transformadores conseguiram 10 quiosques num centro de comércio de produtos biológicos na cidade. Para pagar a renda dos quiosques, água e luz e o salário do vendedor, a companhia recebe 5% de comissão de cada membro com base nas vendas brutas. A companhia também usa a comissão de 5% para fazer campanhas de promoção. Os membros não recebem qualquer parte do lucro que possa ser gerado pela companhia. Do mesmo modo, na altura da sua criação os membros comprometeram-se a dar \$% cada um, se a companhia tiver problemas financeiros e não puder honrar os seus compromissos.

As respostas estão na página 32

ETAPA 3

Dos quatro tipos de estrutura de negócio descritos na Etapa 2, de qual gostou mais e porquê? Discuta a sua resposta com os membros do grupo. (10 minutos)

ATIVIDADE 4B: FATORES A CONSIDERAR AO ESCOLHER UMA ESTRUTURA DE NEGÓCIO



5 minutos

Ao escolher a estrutura do negócio para a sua empresa, os seguintes são os principais fatores a considerar:

- Motivação para criar a empresa: Que desafios, questões ou problemas está a tentar resolver? O que espera obter com a empresa?
- Tipo de propriedade: Irá trabalhar sozinho, ou empresa terá vários proprietários?
- Participação e controlo: Quem participa na gestão e em decisões sobre políticas?
- Distribuição de lucros: Como serão distribuídos os lucros?
- Recursos: Qual é a sua capacidade de obter recursos como terras, capital de exploração, edifícios, estruturas, etc.?
- Responsabilidade: Até que ponto quereria ser pessoalmente responsável pelas dívidas da empresa?

Ao fazer a sua escolha quanto à estrutura do negócio, certifique-se de realçar o que é mais importante para si e para os seus planos para o futuro. Lembre-se, contudo, que não há um tipo único de propriedade que lhe possa dar todas as características que pretende. A sua tarefa consiste em decidir que tipo de estrutura de negócio apresenta as características que são mais importantes para si.

Etapas



30 minutos

ETAPA 1

Individualmente, leia a pergunta na Coluna 1. Escolha e assinale a resposta (Colunas 2 a 5) que está próxima do que sente e pensa ser melhor para si. (10 minutos)

Pergunta Coluna 1	Escolha e assinale a resposta			
	Resposta 1 Coluna 2	Resposta 2 Coluna 3	Resposta 3 Coluna 4	Resposta 4 Coluna 5
<i>Qual é o seu objetivo principal ao criar a empresa?</i>	Obter lucro para mim.	Obter lucro equivalente ao meu investimento.	Aceder a serviços que me ajudariam a mim e aos meus colegas a melhorar os nossos meios de subsistência ao mesmo tempo que obtemos um excedente/ lucro como rendimento adicional.	Aceder a serviços que me ajudariam a mim e aos meus colegas a melhorar os nossos meios de subsistência: apoiar uma causa.
<i>Quanto controlo quer ter na administração do negócio?</i>	100% de controlo.	Controlo com base no investimento.	Controlo igual para todos os membros com ações.	Controlo igual para todos os membros.
<i>Como quer que os lucros sejam distribuídos?</i>	100% de lucro para a pessoa que entrou com o capital.	Lucros distribuídos segundo o investimento.	Lucros distribuídos com base no uso do serviço ou na percentagem de negócios que eu realizei com a empresa.	Lucros não distribuídos entre os membros, mas reinvestidos na empresa.
<i>Tem todas as competências e recursos para gerir o negócio?</i>	Tenho recursos e competência para criar e administrar um negócio. Também posso contratar empregados e obter um empréstimo sempre que necessário.	Não, mas os acionistas entrarão com o capital para garantir todas as competências e os recursos necessários.	Não e não tenho capacidade para contratar empregados e obter um empréstimo.	Não e não tenho capacidade para contratar empregados e obter um empréstimo.
<i>Quanta responsabilidade está disposto a assumir?</i>	Estou disposto a aceitar toda a responsabilidade por dívidas, prejuízos e outros passivos.	Não estou disposto a colocar em risco os meus bens pessoais, que não estão ligados ao negócio.	Não estou disposto a colocar em risco os meus bens pessoais, que não estão ligados ao negócio.	Estou empenhado em dar o valor (nominal) que prometi quando me tornei membro se o negócio tiver problemas financeiros.

ETAPA 2 Que coluna de respostas descreve: (5 minutos)

- Uma cooperativa? _____
- Uma propriedade individual? _____
- Uma corporação orientada por investidores? _____
- Uma companhia limitada por garantia? _____

As respostas estão na página 32

ETAPA 3 Sandra é uma trabalhadora da área de construção civil. Ao longo dos anos, Sandra, suas amigas e amigos têm trabalhado juntos em vários projetos. Toda a vez que uma delas aprende sobre um novo projeto, compartilham a oportunidade entre todas. Muitas vezes tiveram de pagar comissão a um agente para conseguir trabalho num projeto de construção. As condições de trabalho e pagamento dependem principalmente do agente. Sandra e as amigas estão pensando em criar uma empresa que possa atuar como agente de recursos humanos e, talvez, num futuro próximo, também se empregue como contratada direta em projetos de construção. O grupo acredita que, se conseguirem apresentar-se como uma empresa, poderão negociar diretamente com a construtora e fornecer a mão-de-obra necessária, em vez de serem contratadas individualmente pelo agente. Cada uma delas tem muito pouco dinheiro para criar um negócio, mas tem as competências e alguns contatos no sector da construção.

Se fosse uma das amigas de Sandra, que tipo de estrutura de negócio escolheria? Reveja a sua resposta na Etapa 1 e use-a como base para escolher a estrutura de negócio. (5 minutos)

Tipo proposto de estrutura de negócio _____

ETAPA 4 Discuta a sua resposta com o grupo (5 minutos)

ATIVIDADE 4C: PRINCÍPIOS DE UMA COOPERATIVA



15 minutos

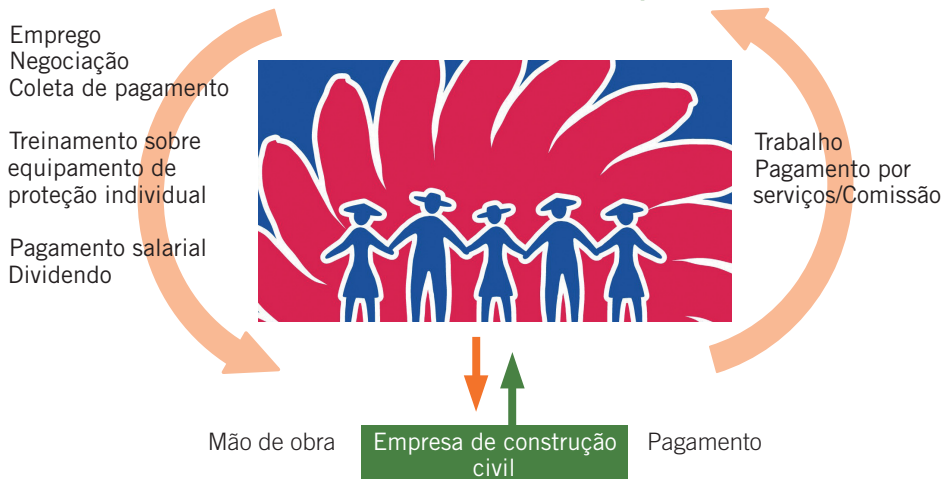
A nossa cooperativa de trabalhadores podia ser assim

As cooperativas são empresas pertencentes a mulheres e homens membros para atender às respectivas necessidades. Independentemente dos bens e serviços fornecidos, as cooperativas contêm os seguintes elementos:

- As cooperativas são empresas.
- As cooperativas são propriedade de seus membros e controladas por estes (que usam seus serviços).
- As cooperativas são governadas democraticamente.
- As cooperativas existem para servir seus membros.



Membros de uma cooperativa



A cooperativa é tanto uma empresa quanto uma organização de ação coletiva. A cooperativa fornece serviços e/ou bens requeridos pelos membros, levando em conta tanto os interesses e necessidades dos membros, tanto mulheres como homens, quanto os objetivos empreendedores e a sustentabilidade financeira da organização. Os membros atuam como usuários e proprietários no desenvolvimento de cooperativas por meio da participação em três níveis:

- Participação na provisão de recursos (por exemplo, contribuição de capital, trabalho, entrega de serviços ou produtos).
- Participação nos processos de tomada de decisão da cooperativa.
- Participação na partilha de lucros obtidos pela cooperativa sob a forma de reembolso de mecenato. Um reembolso de patrocínio é o pagamento a um membro dos lucros obtidos pela cooperativa com base na quantidade ou no valor do negócio feito com ou para o membro.



• É importante que os interesses particulares e únicos, as necessidades e contribuições das mulheres e dos homens sejam tidos em conta na cooperativa. • Tanto mulheres como homens são incentivados a participar nas discussões em grupo para exprimirem as suas necessidades e interesses particulares e propor formas de contribuir a partir das suas respectivas realidades. • Podem querer ter em conta determinadas situações que as mulheres enfrentam como legislação que não lhes permite ter terras ou ser economicamente independentes, o fardo das responsabilidades familiares, gravidez, etc. • Serão fornecidas estratégias mais específicas para garantir a participação ativa das mulheres na cooperativa em Start.Coop.

Agora, vamos examinar mais de perto os sete princípios que guiam ou governam o estabelecimento e as operações de uma cooperativa e avaliar sua relevância para nossas próprias metas e objetivos, particularmente no que diz respeito aos nossos meios de subsistência. Note que são os princípios descritivos do que uma cooperativa deveria ser, em vez de prescritiva.

Etapas



45 minutos

ETAPA 1

Depois de lido cada princípio, identifique como grupo que ação é uma violação do princípio. Faça um círculo à volta da letra da sua resposta. (30 minutos)



Princípio 1. Adesão Voluntária e Aberta

As cooperativas são organizações voluntárias, abertas a todas as pessoas capazes de usar seus serviços e dispostas a aceitar as responsabilidades de seus membros, sem discriminação de gênero, social, racial, política ou religiosa. Os membros também podem-se retirar sempre que desejarem.

Qual das ações a seguir é uma violação do princípio?

- As práticas não são discriminatórias.
- Elimina barreira físicas e processuais que limitam o acesso de membros a serviços.
- Importuna membros que querem pôr termo ao seu estatuto de membro.
- Aberta a todos os indivíduos interessados em aderir à cooperativa.

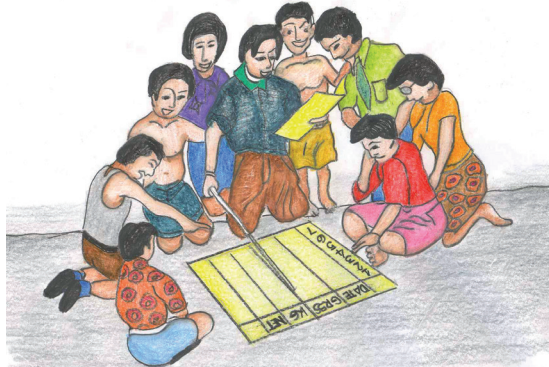


Princípio 2. Controlo Democrático dos Membros

Cada membro tem igual poder de voto e decisão na gestão da cooperativa. Cada membro corresponde a um voto, independentemente do nível de investimento na cooperativa. Mulheres e homens servindo como representantes eleitos são responsáveis perante os membros.

Qual das ações a seguir é uma violação do princípio?

- Apenas convida para as reuniões os membros que concordam sempre com as propostas do Presidente.
- Concede direitos iguais de voto a todos.
- Aberto à partilha de informações com todos os membros.
- Incentiva todos os proprietários a dar a sua opinião sobre os serviços da cooperativa.



Princípio 3. Participação Económica dos Membros

Os membros fornecem o dinheiro e / ou recursos em espécie necessários para iniciar e operar o negócio. As decisões sobre como o capital e os fundos da cooperativa serão usados são feitos democraticamente e não baseados no valor investido. Os benefícios que os membros obtêm da cooperativa são proporcionais aos negócios que conduzem com a cooperativa, e não com o capital investido.

Qual das ações a seguir é uma violação do princípio?

- Permite que os membros contribuam adequadamente para o capital da cooperativa.
- A utilização do capital e dos fundos é decidida pelos que contribuíram com uma parte maior do capital social.
- Atribui o excedente equitativamente a todos os membros.
- Utiliza capital para alcançar os objetivos da cooperativa a longo prazo.



Princípio 4. Autonomia e Independência

As cooperativas são organizações autônomas e de entreatada controladas por seus membros. Se eles firmarem acordos com outras organizações, incluindo governos, ou levantarem capital de fontes externas, eles o fazem em termos que garantam o controle democrático de seus membros e mantenham sua autonomia cooperativa.

Qual das ações a seguir é uma violação do princípio?

- Na medida do possível, a cooperativa segue os “desejos” de políticos para obter a sua simpatia mesmo que isso seja prejudicial aos interesses da maioria dos membros.
- Faz acordos com governos ou outras organizações só quando os termos respeitam a sua autonomia.
- Atua como uma organização independente através do controle dos membros.
- Utiliza a independência como um fator diferenciador no mercado.



Princípio 5. Educação, Formação e Informação

As cooperativas oferecem educação e treinamento para seus membros, representantes eleitos, gerentes e funcionários, para que possam contribuir efetivamente para o desenvolvimento de suas cooperativas. Eles informam o público em geral – particularmente jovens e líderes de opinião – sobre a natureza e os benefícios da cooperação.

Qual das ações a seguir é uma violação do princípio?

- Dá formação e educação para permitir que membros e empregados cumpram as suas responsabilidades satisfatoriamente e para promover a participação ativa na cooperativa.
- Realiza campanhas de sensibilização a favor da cooperação e do modelo cooperativo.
- Melhora os conhecimentos dos membros sobre o modelo de negócio cooperativo.
- Só os membros do conselho de administração e o diretor têm oportunidade de participar na formação.



Princípio 6. Cooperação entre Cooperativas

As cooperativas servem os seus membros de maneira mais eficaz e fortalecem o movimento cooperativo, trabalhando em conjunto por meio de estruturas locais, nacionais, regionais e internacionais.

Qual das ações a seguir é uma violação do princípio?

- Estabelece relações com cooperativas locais para proteger as economias locais e aumentar o valor do membro.
- Evita partilhar informações e trabalhar com cooperativas que considera concorrentes.
- Participa em eventos de partilha de conhecimentos cooperativos.
- Aprende com outras cooperativas.



Princípio 7. Preocupação com a Comunidade

As cooperativas trabalham para o desenvolvimento sustentável de suas comunidades por meio de políticas e ações aprovadas por seus membros.

Qual das ações a seguir é uma violação do princípio?

- Trata todas as pessoas com respeito e dignidade.
- Utiliza recursos e competências locais.
- Implementa programas comunitários que beneficiam os membros e a comunidade.
- A consideração consciente do impacto ambiental como a preservação da biodiversidade não faz parte do seu enfoque.

As respostas estão na página 32



- A participação e prestação de serviços pela cooperativa baseada nos sete princípios deverão ter como alvo mulheres e homens, com equidade.
- Podiam ser efetuadas adaptações para permitir a participação plena de mulheres membros nas atividades da cooperativa. Por exemplo, as formações devem ser planeadas em horas apropriadas que não interferem com as responsabilidades familiares que, muitas vezes, são sobretudo assumidas pelas mulheres e limitam a sua participação em reuniões ao fim do dia.

ETAPA 2

Avalie a importância de cada princípio à sua escolha de uma organização para o ajudar a melhorar os seus meios de subsistência e bem-estar geral. Classifique cada princípio usando a escala: (5 minutos)

1	Nada importante
2	Não muito importante
3	Um tanto ou quanto importante
4	Muito importante
5	Extremamente importante

Princípio	Classificação
Adesão voluntária e aberta ao estatuto de membro.	
Controlo democrático do membro.	
Participação económica do membro.	
Autonomia e independência.	
Educação, formação e informação.	
Cooperação entre cooperativas.	
Preocupação com a comunidade.	

ETAPA 3

Com base na sua classificação selecione o princípio mais importante para si e discuta com o grupo porque considera isso muito importante. (10 minutos)

Princípio mais importante: _____

É importante porque: _____

SESSÃO 5: FAZER NEGÓCIOS JUNTOS

Visão geral da sessão



5 minutos

Na Atividade 5A, examinarão os diferentes tipos de cooperativas e a gama de serviços oferecidos por uma cooperativa. Terminarão este módulo listando as vantagens e desvantagens de uma cooperativa. Isso ajudará-vos a decidir se a cooperativa é o modelo de negócios certo para responder às nossas necessidades e aspirações.

ATIVIDADE 5A: TIPOS DE COOPERATIVA E GAMA DE SERVIÇOS



10 minutos

Os produtos e serviços oferecidos pelas cooperativas dependem das necessidades de seus membros, tendo em conta os desequilíbrios de género no acesso a recursos e competências. Em muitos casos, as atividades das cooperativas visam lidar com as restrições que os membros enfrentam em seus meios de subsistência e / ou ajudá-los a aproveitar as oportunidades que eles possivelmente não poderiam fazer sozinhos. A tabela abaixo mostra os tipos básicos de cooperativas e suas funções, divididos por tipo de associação. Pode ser possível para uma cooperativa ter múltiplas funções (por exemplo, produção e marketing). Quando as cooperativas executam mais de uma função, são chamadas cooperativas multiusos.

Tipo de Cooperativa	Descrição
Cooperativa dos Usuários	
Cooperativa de Consumidores	Pertencente aos clientes. A cooperativa vende produtos a retalho (alimentos, vestuário, ferramentas e outros bens de consumo) aos seus clientes e outros consumidores a preços acessíveis.
Cooperativa Financeira	Uma instituição financeira que pertence e é operada por seus depositantes e devedores, com a intenção de oferecer transparência nas práticas de empréstimos e investimentos para todos os membros. O tipo mais comum de cooperativa financeira é a união de crédito. Exemplos: cooperativas de crédito, cooperativas de seguros.
Cooperativa Habitacional	Oferece moradia a preços acessíveis e habitação social alugada.
Cooperativa de Utilidade	Fornecer serviços de utilidade para os membros, como água ou eletricidade.
Cooperativa de Trabalhadores	Fornecer empregos para seus membros. Exemplo de setores: agricultura, confeções, artes e entretenimento, construção, cuidados domiciliares e serviços de enfermagem, exploração mineira, indústria, transportes, etc.

Tipo de Cooperativa	Descrição
Cooperativa de Produtores	
Cooperativa de Compras	Compra produtos e serviços a grosso para reduzir ou compartilhar custos para membros individuais. Exemplo de sectores: agricultura, pescas, artesanato, etc.
Cooperativa de Marketing	Cria mercados para os produtos e serviços dos membros, melhora o poder de negociação dos membros, facilita a entrega de produtos ao mercado e melhora a qualidade do produto. Exemplo de setores: turismo, táxi/ transportes, artesanato, educação, alimentação, laticínios, etc.
Cooperativa de Processamento de Valor Acrescentado	Adiciona valor ao produto de membros através de instalações de serviço comuns por ex. pós-colheita, armazenamento e processamento. Exemplo de sectores: silvicultura, mineração artesanal, agricultura, pescas, pecuária, etc.

Para ter mais noção dos diferentes serviços de uma cooperativa, sigamos os passos seguintes.

Etapas



45 minutos

ETAPA 1

Por cada exemplo, o grupo deve identificar quais são os serviços fornecidos pela cooperativa e quais os benefícios derivados para os membros. (25 minutos)

Exemplo 1.

A Cooperativa MGCV é composta por exploradores piscícolas, transportadores e classificadores de pisciculturas. Antes da formação da cooperativa, os salários pagos aos trabalhadores que faziam a mesma tarefa variavam muito, dependendo da capacidade de negociação do trabalhador e da generosidade do proprietário da fazenda. Os trabalhadores que eram tímidos e aqueles com contactos limitados na indústria também tinham dificuldades em conseguir emprego. Em muitos casos, os trabalhadores não tinham proteção suficiente contra o sol e outros riscos durante a colheita. Também foi um problema para alguns trabalhadores se reportarem ao canteiro de obras, especialmente quando a colheita era programada muito cedo pela manhã, já que as motos contratadas só começam suas operações às 6h da manhã e muitas mulheres tinham que ficar em casa a tomar conta dos filhos uma vez que as escolas e creches não abrem antes das 8 da manhã. Hoje, a cooperativa faz a colocação e agendamento dos trabalhadores, bem como a negociação com os proprietários da fazenda, tendo em conta as responsabilidades familiares das mulheres. A cooperativa também fornece o equipamento de proteção pessoal necessário e comprou pequenas ferramentas para melhorar a segurança e a eficiência dos trabalhadores. O grupo também conseguiu ter acesso a uma doação do governo que possibilitou-lhes comprar um camião pequeno para oferecer serviços de transporte e deslocação. Os salários já foram mais ou menos estandardizados e o trabalho é distribuído de forma justa entre todas as mulheres e homens membros. Com uma renda melhorada, os membros economizam mensalmente uma pequena quantia de dinheiro guardado num cofre, e dois trabalhadores podem ter dinheiro emprestado desse cofre.

COOPERATIVA MGCV

Cooperativa fornece serviços para membros e empréstimo de dinheiro do cofre



Membros: contribuição de capital
2% do salário para cobrir despesas gerais e para investimento

Serviços prestados pela cooperativa: _____

Benefícios recebidos pelos membros: _____

Exemplo 2.

A Cooperativa Frangos Felizes é composta por criadores de aves de pequena escala. Uma das maiores despesas na criação de aves são os alimentos. Antes de formarem a cooperativa, os criadores compravam os alimentos da loja de agrotóxicos da cidade. Como eles compravam apenas um saco de cada vez, o preço dos alimentos era superior ao que se comprassem pelo menos cinco sacos. Da mesma forma, o custo de transporte é o mesmo para um saco de alimentos ou cinco sacos. Devido à grande diferença no custo dos alimentos, incluindo o transporte, os pequenos criadores de aves não são capazes de competir com avicultura em larga escala. Os pequenos criadores de aves decidiram formar uma cooperativa para que eles pudessem comprar os alimentos a granel e revendê-los aos membros a um preço menor do que o preço usual a retalho. Três membros da cooperativa também puderam participar numa formação sobre a produção de alimentos biológicos dada por uma ONG. Esses três membros disseminaram depois as informações para seus pares. Desde o ano passado, a cooperativa está envolvida na compra a grosso de alimentos e construiu uma pequena fábrica para a produção de alimentos orgânicos.

Serviços prestados pela cooperativa: _____

Benefícios recebidos pelos membros: _____



Exemplo 3.

Há cinco anos Manuela fabrica carteiras e bolsas para aumentar sua renda. Durante os primeiros três anos, ela estava produzindo e comercializando sozinha. No entanto, depois de três anos de trabalho duro, ela viu-se em dificuldades para ter acesso a compradores e a mercados fora de sua vizinhança, limitando não apenas suas vendas, mas arriscando seu capital por si muito limitado. Manuela conversou com suas amigas que também participam da produção de tecidos e convenceu-as a se juntarem a ela na formação de uma cooperativa. Em 2015, Cooperativa Artesanato da Montanha foi estabelecida.

Em vez de vender seus produtos individualmente para lojas de souvenirs nas aldeias vizinhas, a cooperativa decidiu alugar um espaço e montar sua própria loja. A cooperativa adiciona uma margem de lucro de 15% sobre o preço dos membros para cobrir o custo de operação e o aluguer. Com sua própria loja, os membros podem obter uma parcela maior do preço, apesar da comissão de 15% paga à cooperativa. Da mesma forma, os membros têm a garantia de que seus produtos são exibidos e promovidos adequadamente. Após um ano de operação, a cooperativa decidiu comprar três máquinas de costura de alta velocidade que os membros podem usar por uma pequena taxa. Com as máquinas de costura, os membros são capazes de produzir mais produtos em tempo reduzido, melhor qualidade e menor custo. Os membros da cooperativa agora estão a planejar acrescentar serviços de prestação de cuidados de dia para os seus membros e a comunidade.

Serviços prestados pela cooperativa: _____

Benefícios recebidos pelos membros: _____

ETAPA 2

Encontra-se a seguir uma lista de vários tipos de cooperativas e um exemplo de como podem ajudar a satisfazer as suas necessidades. Qual destas cooperativas pensa que seria mais relevante para as pessoas na sua comunidade? (5 minutos)

____ Cooperativa de géneros alimentícios (ajuda-o a obter alimentos dos agricultores e produtores locais).

____ Cooperativa de habitação (ajuda-o a ter um bom lugar para viver).

____ Cooperativa de mineração artesanal (ajuda na formalização de pequenos mineiros).

____ Cooperativa de cuidados de dia (ajuda os pais a ter um bom centro de dia para os filhos).

____ Cooperativa de energia (ajuda-o a ter energia a um preço acessível).

____ Cooperativa de crédito (ajuda-o a obter empréstimos).

____ Cooperativa de agricultores (ajuda os agricultores a comprar sementes e equipamento mais barato e vender a sua colheita a um melhor preço).

____ Outros (especificar) _____

ETAPA 3

Como viram nos vários exemplos aqui apresentados, grupos de pessoas podem criar cooperativas para satisfazerem as suas necessidades. As cooperativas podem ajudar-vos a fazer coisas que não conseguem fazer sozinhos. Se você participasse ou formasse uma cooperativa, quais seriam os principais serviços que você precisaria? Quais os benefícios que você espera receber de uma cooperativa? Por favor, compartilhe a sua resposta com o grupo. (10 minutos)

Serviços de que preciso: _____

Benefícios que eu espero: _____

ATIVIDADE 5B: VANTAGENS E DESVANTAGENS DE UMA COOPERATIVA



15 minutos

Aprenderam nas sessões anteriores que as cooperativas têm uma natureza dupla, como empresas de negócios, por um lado, e como associações de membros organizadas para ação coletiva, de outro. A diferença básica entre uma empresa tradicional e uma cooperativa é que uma cooperativa é coletiva e democraticamente detida e controlada pelas pessoas que usam seus serviços ou produtos, enquanto em um negócio tradicional, uma pessoa ou grupo de pessoas toma a maioria das decisões. Clientes em empresas tradicionais são externos à empresa. Na cooperativa, os proprietários e os usuários ou clientes são as mesmas pessoas; eles são os membros.

Nas cooperativas, as pessoas se reúnem para lidar com restrições ou oportunidades que não podem resolver sozinhas, e a geração de lucros pode não ser o único objetivo principal da cooperativa. No caso das corporações, o lucro é a principal motivação para que as empresas satisfaçam os acionistas que investiram nelas. No caso das cooperativas, os proprietários são as mesmas pessoas que estão operando a organização e o principal objetivo é beneficiar cada membro da mesma forma. Isso não significa, no entanto, que as corporações sejam más e as cooperativas sejam boas. Depende principalmente das condições e objetivos das pessoas que estão montando o negócio.



É mais provável que a formação de cooperativas ou a participação em cooperativas seja benéfica sob as seguintes condições:

- a) Problemas e restrições não podem ser resolvidos individualmente. O problema pode ser melhor resolvido colaborando com pessoas que enfrentam o mesmo problema.
- b) A assistência necessária para resolver o problema não pode ser facilmente acessada pela família, outras empresas, governo e outras instituições sociais. A cooperativa é o fornecedor mais promissor da solução necessária.
- c) As vantagens da adesão (acesso aos serviços, matéria prima, serviços financeiros, mercados, etc.) superam os deveres de membro (por exemplo contribuição de recursos, tais como dinheiro, tempo, habilidades, etc.).



São criadas cooperativas apenas de mulheres para tratar melhor das necessidades, preocupações e contribuições das mulheres, em especial em contextos culturais em que homens e mulheres não se misturam uns com os outros para iniciar um negócio.

Etapas



20 minutos

ETAPA 1

Anote as vantagens e desvantagens de formar ou aderir a uma cooperativa a partir de sua própria perspectiva e dadas as condições atuais que você enfrenta em seu trabalho ou subsistência. (10 minutos)

Vantagens de formar ou aderir a uma cooperativa	Desvantagens de formar ou aderir a uma cooperativa

ETAPA 2

Após uma análise completa, você acha que a cooperativa é um modelo de negócios apropriado para si? Porquê ou porque não? (10 minutos)

Respostas: Atividade 2A

Relação

Agricultor vendendo para um comerciante	Relação Vertical
Trabalhadores, ajudando, uns aos outros	Relação Horizontal
Um dono de loja consulta um colega sobre novas tecnologias	Relação Horizontal
Fornecedor de fertilizantes e agricultores	Relação Vertical
Vendedores de peixe que estabelecem um esquema informal de poupança e crédito	Relação Horizontal
Vendedor, pedindo stock de outro fornecedor	Relação Horizontal
Vizinhos construindo uma bomba de água comunitária	Relação Horizontal
Trabalhador da construção e contratante	Relação Vertical

Respostas: Atividade 4A

- a: Propriedade individual
- b: Cooperativa
- c: Corporação orientada por investidores
- d: Companhia limitada por garantia

Respostas: Atividade 4B

- a: Coluna 4
- b: Coluna 2
- c: Coluna 3
- d: Coluna 5

Respostas: Atividade 4C

- Princípio 1: c
- Princípio 2: a
- Princípio 3: b
- Princípio 4: a
- Princípio 5: d
- Princípio 6: b
- Princípio 7: d

