

Otra Economía

Revista Latinoamericana de economía social y solidaria

Otra Economía - Volumen IV - Nº 7 – 2º semestre/ 2010

ISSN 1851-4715



Otra Economía [online] - Volumen IV - Nº 7 – 2º semestre/ 2010 - ISSN 1851-4715. Disponible en: <http://www.riless.org/otraeconomia>

185 p.; 29 x 21 cm.

1. Autogestión; 2. Economía Social y Solidaria; 3. Cooperativas; 4. América Latina; 5. Marco legal.

Publicada por:
Red Latinoamericana de Investigadores de Economía Social y Solidaria (RILESS)



**Ilustraciones:
Edilson Rocha.
Brasil.**

Artista Plástico e Escritor, Edilson Rocha é daquelas pessoas simples, sem malícia no olhar, sorridente e confiante. Natural de

Beberibe, pequena cidade do litoral cearense, desde criança sonhou em viver na cidade grande.

divilima@yahoo.com.br
<http://galeriaedrocha.blogspot.com/>

Usted es libre de: copiar, distribuir, exhibir, y ejecutar la obra bajo las siguientes condiciones:

1. Reconocimiento. Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciador (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o apoyan el uso que hace de su obra).

2. No comercial. No puede utilizarse esta obra para fines comerciales.

3. Sin obras derivadas. No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Ante cualquier reutilización o distribución, usted debe dejar claro a los otros los términos de la licencia de esta obra.

Cualquiera de estas condiciones puede dispensarse si usted obtiene permiso del titular de los derechos de autor.

Nada en esta licencia menoscaba o restringe los derechos morales del autor.

Consejo Científico:

Boaventura de Souza Santos (Portugal)
Enrique Dussel (México)
Jean-Louis Laville (Francia)
José Luis Coraggio (Argentina)
Luiz Inácio Gaiger (Brasil)
Marília Veronese (Brasil)
Paul Singer (Brasil)

Directores:

José Luis Coraggio (Argentina)
Luiz Inácio Gaiger (Brasil)

Equipo Editorial:

Andressa Correa (Brasil)
Carolina Barnes (Argentina)
Federico Zuberger (Argentina)
Gonzalo Vázquez (Argentina)
Leticia Cristina B Barbosa (Coord.) (Brasil)
Natalia García (Argentina)
Sandra Milena Muñoz (Colombia)

Diseño y diagramación:

Leticia Cristina Bizarro Barbosa (Brasil)

Cuerpo de referís:

Aida Quintar (Argentina)
Antonio Cattani (Brasil)
Antonio Elizalde (Chile)
Armando de Melo Lisboa (Brasil)
Carola Conde Bonfil (México)
Claudia Danani (Argentina)
Daniela Soldano (Argentina)
David Barkin (México)
Euclides André Mance (Brasil)
Fabio Sánchez (Brasil)
Fernando Kleiman (Brasil)
Gabriela Domecq (Argentina)
Gabriel Fajn (Argentina)
Griselda Verbecke (Argentina)
Gustavo Cimadevilla (Argentina)
Hans Benno Asseburg (Brasil)
Henrique Tahan Novaes (Brasil)
Lia Tiriba (Brasil)
Maria Adela Plasencia (Argentina)
María Arcelia González Butrón (México)
Mario Elgue (Argentina)
Mirta Vuotto (Argentina)
Pablo Guerra (Uruguay)
Patricio Narodowski (Argentina)
Paulo Albuquerque (Brasil)
Raúl Fernández Wagner (Argentina)
Ricardo Diéguez (Argentina)
Ruth Muñoz (Argentina)
Ana Mercedes Sarria Icaza (Brasil)
Susana Hintze (Argentina)

INDICE

<u>PRESENTACIÓN.....</u>	<u>4</u>
<u>ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: CONTRIBUCIONES TEÓRICAS.....</u>	<u>7</u>
José Ricardo Tauile: contribuições para a Economia Solidária Manuela Salau Brasil y Francisco Salau Brasil (Brasil)	8
<u>ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: EXPERIENCIAS Y SUJETOS</u>	<u>25</u>
Los procesos organizativos de la agricultura familiar y la creación de ferias y mercados de economía social Luis Caballero et all (Argentina)	26
Experiencias de Economía Social en Michoacán ¿Una respuesta al desarrollo que no llegó? Josefina Cendejas Guízar y María Arcelia Gonzáles Butrón (Mexico) ..	42
A economia solidária e os desafios da gestão pública: uma análise do programa oportunidade solidária no município de São Paulo Sandro Pereira Silva (Brasil)	62
<u>DOSSIER MICROEMPREENDEDORISMO Y ASOCIATIVISMO</u>	<u>83</u>
Quando micro não é sinônimo de pequeno: a vertente metautilitarista do empreendedorismo Adriane Vieira Ferrarini y Luiz Inácio Gaiger (Brasil)	84
Microempreendedorismo e associativismo: um retrato preliminar de Moçambique Dipac Jaiantilal y Cláudio Mungói (Moçambique)	101
Microempreendedorismo popular e Economia Solidária: o sentido de uma mudança Pedro Hespaha (Portugal)	111
Piracema: uma metáfora para o microempreendedorismo associativo no Brasil Adriane Vieira Ferrarini y Marília Verissimo Veronese (Brasil)	131
A História e os sentidos do empreendedorismo solidário Luiz Inácio Gaiger y Andressa da Silva Corrêa (Brasil)	153
<u>ECONOMÍA SOCIAL EN AMÉRICA DEL NORTE</u>	<u>177</u>
El “mapeo” de la economía social y solidaria: algunos retos Yves Vaillancourt (Canadá)	178

Otra Economía

Sección Especial:
Dossier Microemprendedorismo y Asociativismo

Microempreendedorismo e associativismo: um retrato preliminar de Moçambique¹

Dipac Jaiantilal

Doutor em Macroeconomia e Economia Internacional, investigador sénior e coordenador da Área Temática de Economia e Desenvolvimento do Instituto de Investigação para o Desenvolvimento José Negrão – Cruzeiro do Sul, Maputo. Professor convidado da Universidade Eduardo Mondlane. Consultor de organizações e corporações internacionais como o PNUD. E-mail: Dipacj@gmail.com.

Cláudio Mungói

Doutor em Desenvolvimento Rural, docente da Universidade Eduardo Mondlane, investigador sénior e membro fundador do Cruzeiro do Sul – Instituto de Investigação para o Desenvolvimento José Negrão – Cruzeiro do Sul. Membro fundador e Secretário Executivo da Secção de Letras e Ciências Sociais da Academia de Ciências de Moçambique.
E-mail: cmungoi2002@yahoo.com

Resumo

O artigo analisa a dinâmica das associações e das microempresas, sob a perspectiva da Economia Solidária, buscando compreender o papel dos actores e instituições locais, formais e informais, com foco nas lógicas internas de funcionamento desses empreendimentos em âmbito local. Entre outros elementos, são caracterizados os aspectos estruturais e as redes sociais de funcionamento das associações e microempreendimentos. Esses fatores permitem inferir sobre o possível papel das associações e microempresas na concepção de uma outra lógica da economia. O artigo, baseado em estudo de campo, contou metodologicamente com revisão bibliográfica e levantamentos na vertente qualitativa e quantitativa.

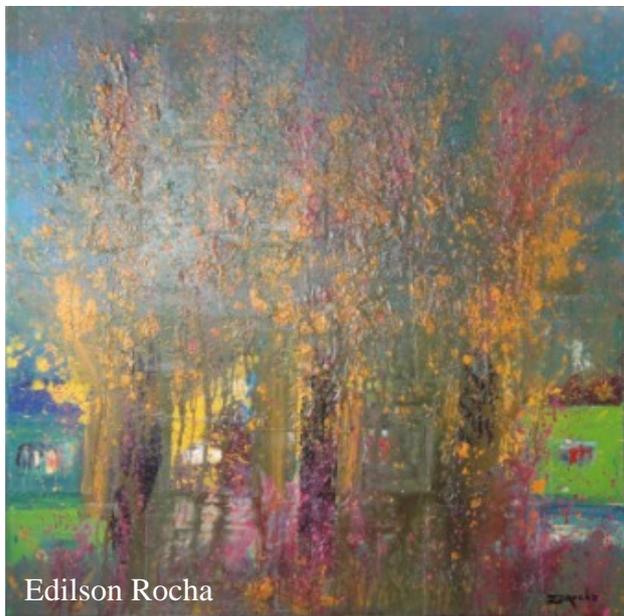
Palavras-chaves: microempreendedorismo, associativismo, desenvolvimento local, economia solidária

Abstract

The article analyses the dynamic of associations and small enterprises under the perspective of solidarity economy, calling attention to the role of local actors and institutions, including the formal and the informal sectors. The article also characterizes the structural aspects and the social nets involved, so as to identify the importance of these associations and small enterprises in the development of another economic logic. The results presented are based on qualitative and quantitative empirical approaches.

¹ O artigo aborda resultados do Projeto *Microempreendedorismo e Associativismo em Países de Desenvolvimento Periférico*, realizado no âmbito do Programa de Cooperação em Matéria de Ciências Sociais para os Países da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa e financiado pelo CNPq (Edital 018/2007).

Key-words: micro-entrepreneurship, associativism, local development, solidarity economy



Edilson Rocha

INTRODUÇÃO

A perspectiva de análise das dinâmicas do microempreendedorismo e associativismo em Moçambique contempla as dimensões formal e informal da economia, dada a complementaridade que ambas desempenham na geração de emprego e renda e seu papel consequentemente importante no combate à pobreza.

O microempreendedorismo e o associativismo enquadram-se como uma resposta endógena, entre outros factores, a déficits de formulação ou de implementação de políticas públicas de criação

inclusiva e socialmente equilibrada da riqueza, ou como por vezes se denomina, de combate à pobreza. A promoção de acções e actividades possibilitam que activos dos pequenos empreendedores possam ser potencializados mediante a associação dos indivíduos e outras formas colectivas de produção e gestão, gerando impactos mais rápidos e sustentáveis. Nos casos em que tais factos se verificam, as actividades revestem-se do que Gaiger e Laville (2009) denominam por Economia Solidária.

Na Economia Solidária, tanto se podem incluir acções exercidas por indivíduos ou colectividades como por micro unidades (bairros), desde que se orientem por princípios de mudança e desenvolvimento social. Nela, valorizam-se alguns tipos de diferença, inclusive de base local, como uma resposta ao processo de globalização e às políticas verticais, visando à construção de “utopias” comprometidas com o desenvolvimento local, via promoção do empreendedorismo e do associativismo.

É assim que a construção social do desenvolvimento local pode ser dinamizada por associações que reflectem os interesses plurais de instituições e indivíduos actuantes em territórios delimitados, com vistas à promoção do desenvolvimento económico dessa micro-unidade económico-territorial. O trabalho na promoção das micro e pequenas empresas urbanas ou rurais cria ademais um circuito de oferta de serviços e produtos úteis também para as grandes empresas, permitindo que o território urbano e rural possam gerar uma distribuição do benefício económico com equidade entre a população local.

Antes de adentrar alguns resultados preliminares da investigação realizada em Moçambique com o objetivo de caracterizar o perfil e o possível sentido das organizações associativas atualmente presentes, cumpre introduzir aspectos mais gerais da sociedade moçambicana. Assim, procedemos a uma breve reconstituição histórica (seção 1), passando a seguir a aspectos teóricos e metodológicos da pesquisa de campo (seção 2) e, finalizando, a alguns dados gerais colhidos por meio de um questionário junto a tais iniciativas (seção 3).

1. Retrospectiva histórica do desenvolvimento do tecido socioeconómico de Moçambique

Moçambique, um país independente há trinta e cinco anos, herdou do sistema colonial português poucas infra-estruturas, baixa capacidade produtiva e fraco desenvolvimento do capital humano. Políticas coloniais baseadas na escravatura, no trabalho forçado, na exportação de mão de obra para a África do Sul, a opção por um sistema agrícola de plantações de monoculturas sob comando de companhias concessionárias estrangeiras, o estabelecimento de uma estrutura ferroviária desintegradora sob ponto de vista de integração territorial: esses, entre outros factores, inserem-se no conjunto de características mais relevantes da economia colonial em Moçambique.

As políticas e acções de intervenção da Administração colonial portuguesa em Moçambique visavam acima de tudo, à ocupação efectiva do território e ao consequente domínio político e administrativo sobre os povos nativos, com vista à exploração de recursos naturais e da mão de obra. Para a materialização desses objectivos, a Administração colonial apostou na concepção de planos económicos (Rolim *et al.*, 2002), iniciados formalmente em meados da década de 1930.

Em 1937, foi publicado em Moçambique o primeiro plano de fomento (com duração de seis anos), cuja fonte de financiamento seria drenada a partir dos excedentes acumulados da exploração agrícola de monoculturas do chá, tabaco, cana-de-açúcar e algodão, e pelas receitas decorrentes da utilização dos portos e estradas-de-ferro nas regiões sul, centro e norte, pelos países do *hinterland*.

Desde esta data, até finais da década de 1950, os planos de fomento reflectiam a crença de Salazar de que “a melhor via para um desenvolvimento natural de Moçambique seria através do melhoramento das infra-estruturas, nomeadamente infra-estruturas ferroviárias, portuárias e actividade agro-industrial” (Rolim *et al.*, 2002: 98), factores que colocavam de lado a preocupação com o desenvolvimento do capital humano local. Newitt (1997), citado por Rolim *et al.* (2002), a este propósito assinala que, em Moçambique, foram identificados polos de desenvolvimento nos três principais corredores: (i) a estrada de ferro até a Ilha de Moçambique e o porto de Nacala no Norte do país; (ii) a estrada de ferro de Tete e o aproveitamento do rio Zambeze no Centro e (iii) o esquema de irrigação do Vale do Limpopo e Umbelúzi na região Sul do país.

Na década de 1950, dois novos planos de seis anos foram elaborados para os períodos 1953-58 e 1959-64, que ficaram conhecidos como o Primeiro e Segundo Planos de Fomento. Em 1955, à luz desses planos, Portugal começou a implementar projetos territoriais de construção de grandes infra-estruturas urbanas de desenvolvimento substancial de empresas agrárias comerciais, todas geridas e sob comando de colonos portugueses e de poucos assimilados moçambicanos. Um Terceiro Plano de Fomento, cobrindo os anos 1968-1973, foi publicado e um plano intercalar, conhecido como *Plano Intercalar de Fomento*, funcionou entre 1965-1967. Tais planos desempenharam um papel bastante modesto na integração territorial e, ademais, não se centraram no homem como objectivo primeiro e final a atingir.

Por seu turno, o contexto político internacional experimentou grandes mudanças em meados do século XX, com o início do processo de descolonização nas colónias francesas e inglesas em África, Ásia e América. Este factor conduziu a uma reformulação do Segundo Plano Fomento para 1959-64. Foi assim que o Governo Português liderado por Salazar se viu forçado a abandonar a ideia de um

desenvolvimento assente no investimento em infra-estruturas, a favor da criação de projectos politicamente orientados.

Como consequência dessa situação, em uma primeira etapa foram elaborados planos para a implementação de uma série de estudos científicos de geologia, solos e cartografia, bem como a investigação sobre a nutrição, a educação e a produtividade económica da população nativa em Moçambique. E, em uma segunda etapa, o plano previu o desenvolvimento maciço da agricultura de irrigação ligada às barragens do Limpopo, Incomáti e Revué, para além da expansão das infra-estruturas dos portos e transportes. Por último, e contrariando a lógica do sistema colonial vigente em Moçambique, concebeu-se um programa para a educação e saúde, ao qual se atribuiu mais de 14% do investimento total planeado (Green, 1992: 58).

Depois dum Plano Intercalar nos anos 1965-67, um Terceiro Plano de Fomento abrangendo os anos 1968-73 foi implementado, tendo atribuído cerca de 11% do investimento total para a educação e investigação, habitação, urbanização e saúde (Green, 1992, p. 56), o qual atingiu basicamente grupos de emigrantes portugueses e alguns assimilados moçambicanos. O Quarto Plano de Fomento para 1974-79 chegou a ser elaborado, mas não implementado porque, nesse interim, surgiu o processo de descolonização e a independência de Moçambique, em junho de 1975.

Todos os planos de fomento acima indicados estavam em sintonia com a estratégia da política da administração colonial portuguesa. A intenção era, portanto, desarticular as estruturas de coesão social e lograr a integração territorial do país sem afetar o quadro de dominação, exploração, pilhagem e humilhação dos moçambicanos, elementos estes, contrários a qualquer que fosse o esforço de um efectivo desenvolvimento nacional.

Nos primeiros anos da Independência Nacional, o paradigma dominante de desenvolvimento em Moçambique estava associado aos *modelos proteccionistas* com forte influência estruturalista quer radical, por parte das escolas de tendência marxista, quer de um tipo mais liberal, por parte dos defensores da chamada *"substituição de importações"*. Na prática, os primeiros defendiam o insulamento do país ao mercado financeiro internacional, sendo o desenvolvimento orientado para o mercado interno e para a rápida industrialização por meio da acumulação de capital derivado da agricultura. Os segundos, por sua vez, embora não tão radicais em relação ao investimento externo e à consequente necessidade de paridade da moeda no mercado internacional, advogavam que os termos de troca entre o produto agrário do Terceiro Mundo e o produto industrial dos países do Centro eram de tal forma desfavoráveis aos países pobres que a alternativa viável seria a indústria nacional cobrir as necessidades do mercado interno.

Desde a data da Independência Nacional até o final da década 1970, verificaram-se várias mudanças de pensamento que se reflectem no quadro das políticas de desenvolvimento económico e social de Moçambique. Para alguns teóricos, é a chamada fase das *"certezas absolutistas"* com o lançamento do *Plano Prospectivo Indicativo* em 1980, em um contexto em que pairavam ainda as dúvidas sobre os papéis relativos do Estado e do mercado, que se retractou na *Ofensiva Política e Organizacional* lançada pelo então presidente da República, Samora Machel.

À luz deste plano, e direccionado para a área agrícola, a partir do III Congresso da Frelimo – na época, partido único – em fevereiro de 1977 foi oficialmente adotada a chamada *estratégia de socialização* do campo. Tal estratégia, que se constituía em um instrumento de materialização da política económica de Moçambique, assentava em dois eixos: (i) o sector empresarial estatal como forma de produção dominante e (ii) o sector cooperativo, composto por camponeses que se mantinham ligados também à produção familiar.

Na verdade, tratou-se de mais um modelo impositivo, do tipo *top-down*, com forte presença de verticalidades e que mais uma vez contrariou as redes sociais e as estruturas políticas e administrativas pré-existentes. Nesta mesma perspectiva, aponta-se que, embora a política de socialização do campo estivesse focalizada para transformação socialista do campo, a estratégia do III Congresso não levantou nem enfrentou ou resolveu o problema da transformação da estrutura das relações de produção e de troca no campo. Para este autor, tal estratégia mudou o centro de acumulação do sector capitalista colonial e multinacional para o sector estatal, mantendo intactas as estruturas das relações sociais e de produção herdadas.

A década de 1980 foi caracterizada por uma crise económica gerada por erros de gestão, do conflito armado e calamidades naturais. A conjugação desses factores colocaram o país em uma situação de dívida que, posteriormente, constituiu um factor decisivo para a adesão de Moçambique às políticas impositivas do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional, como alternativa para se refazer da situação prevalecente.

Assim, foi a partir dessa adesão que Moçambique iniciou a implementação do Programa de Reajustamento Económico (PRE), que consistia no pacote de reformas de políticas económicas cujo objectivo visava à criação da estabilidade macroeconómica e a um crescimento económico baseado nas exportações, dentro do pressuposto de que essas medidas iriam reduzir a pobreza. O PRE incluía, como tipicamente o faziam os programas de reajustamento estrutural, a reforma via políticas estruturais tais como a privatização das empresas estatais, a remoção dos subsídios à indústria e à agricultura domésticas e a liberalização do comércio internacional mediante a redução ou remoção dos direitos sobre as importações. As reformas no âmbito do PRE estavam basicamente ligadas à mudança de um sistema de economia planificada centralmente para um sistema em que era confiada às forças de mercado a garantia da eficiência do funcionamento da economia nacional.

Em 1999, na sequência de críticas públicas, o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional abandonaram os Programas de Reajustamento Económico e adotaram uma nova abordagem, expressa nos Documentos de Estratégias de Redução da Pobreza (DERP), designados em língua inglesa por *Poverty Reduction Strategy Papers* (PRSP). Sob essa nova abordagem, os governos de países africanos foram chamados a desenvolver as suas próprias estratégias nacionais de redução da pobreza, que passaram a servir de base para os doadores internacionais avaliarem os empréstimos e a conceder ajuda. Assim, nasceu em Moçambique o Programa de Alívio e Redução da Pobreza Absoluta (PARPA) (Valá, 1998: 14), que actualmente vai no seu segundo plano.

2. Aspectos teóricos e perspectiva analítica

Desde 1990, muitos governos dos países africanos, assim como a comunidade doadora, despertaram seu interesse ao desenvolvimento económico local, como estratégia para impulsionar o crescimento económico das comunidades menos desenvolvidas. Contudo, o desenvolvimento económico de certas localidades e regiões, em África, continua criticamente dependente de intervenções do governo central, embora muitas dessas intervenções sejam implícitas e discretas, mais do que baseadas em políticas explícitas orientadas para o desenvolvimento económico local.

O microempreendedorismo e o associativismo, malgrado suas fragilidades, constituem uma resposta endógena a essa apatia e falta de políticas explícitas do

Governo, apostando na promoção de acções e actividades que possibilitem a reconstrução da base comum e da sociedade tomada como um todo. Aqui, tanto se podem incluir acções exercidas por indivíduos ou colectividades quanto por micro unidades (bairros), desde que se orientem por princípios de mudança e desenvolvimento. Essa perspectiva, como adiantamos, valoriza alguns tipos de diferença e cooperação de base local como uma resposta ao processo de globalização e às políticas verticais, tendo em vista novas ações e modelos comprometidos com o desenvolvimento local.

Por essa razão, há necessidade de desenvolver as aptidões básicas e de capacitação organizacional e institucional, de modo a tornar as economias locais mais eficientes, produtivas e dinâmicas. Essas economias surgem muitas vezes como resposta a situações de crise que conduzem ao desenvolvimento de estratégias de sobrevivência, baseadas na auto-protecção ou no estabelecimento de redes sociais solidárias. O sucesso dos empreendimentos solidários, nessas circunstâncias, depende da capacidade de estabelecer redes de cooperação e entre-ajuda vinculadas à economia formal e informal. Nesta perspectiva:

É perfeitamente aceitável que o empreendedorismo seja analisado como concepção e estilo de comportamento de indivíduos. Se em determinada organização econômica ninguém demonstra tais conhecimentos e aptidões individualmente, será impossível encontrá-los no coletivo. Esse nível de análise faz muito sentido no caso das organizações econômicas sob comando de um ou de poucos indivíduos, onde cabe aos demais um papel subordinado e passivo. Segundo a concepção hoje em voga, a noção de empreendedorismo “não é vista como um processo, mas como um mosaico de características de indivíduos agindo racional e intencionalmente”, acentuando-se o papel do ator individual (Portela et al., 2008: 45). Essa ênfase quase exclusiva, dada aos indivíduos pela visão e pelas políticas tradicionais de apoio ao empreendedorismo, parece explicar-se em parte pelo viés ideológico dessas concepções, em parte pelo seu desconhecimento da economia dos setores populares, na qual predominam os negócios por conta própria e grassa a informalidade. (Gaiger, 2008: 64).

Em outros termos, é decisivo atentar ao facto de que nas organizações coletivas como as que examinamos, deve-se perceber até que ponto

um elemento comunitário, de acção e gestão conjunta, cooperativa e solidária, presente no interior dessas unidades económicas efeitos tangíveis e concretos sobre o resultado da operação económica. Efeitos concretos e específicos nos quais se possa discernir uma particular produtividade dada pela presença e crescimento do referido elemento comunitário, análogo à produtividade que distingue e pela qual se reconhecem os demais factores económicos. (Razeto, 1993: 40-1).

Como parte do projeto de cooperação internacional, cujos resultados alimentam esse dossiê, a pesquisa em Moçambique tratou de caracterizar o perfil de organizações económicas populares em que comportamentos empreendedores subjacem ou se apresentam explicitamente vinculados à natureza associativa ou cooperativa. A investigação comportou revisão bibliográfica e levantamentos empíricos na vertente qualitativa e quantitativa. Na vertente quantitativa, em destaque neste artigo, administrou-se um questionário em uma amostra de 340 associações e microempresas, formais e informais, distribuídas em quatro áreas geográficas: uma na Província de Manica (Chimoio e arredores) e três na Província de Nampula (Ilha de Moçambique, Angoche e cidade de Nampula e arredores).

Com esse levantamento de dados, pretendeu-se aferir aspectos relacionados com os participantes e actores envolvidos, o grau de satisfação dos participantes, as formas de gestão, as actividades desenvolvidas e as redes estabelecidas, entre outros. A pesquisa inspirou-se em parte no modelo levado a cabo sobre os empreendimentos da Economia Solidária no Brasil, com ajustamentos ligados à realidade nacional. A população alvo foi constituída por associações de pequenos produtores agrícolas, os vendedores do mercado, artesãos, pescadores e microempresas das mais diversas finalidades. Na perspectiva qualitativa, uma parte dos microempreendimentos foi sujeita a entrevistas semi-estruturadas, dirigidas a respondentes chaves do questionário, de sorte a permitir o aprofundamento da compreensão das dinâmicas envolvidas, com a coleta adicional de informação documental para posterior análise.

Em termos analíticos foram definidos quatro hipóteses norteadoras:

1. As associações surgem em um contexto de extrema pobreza como resposta à situação de vulnerabilidade, onde estas são um mecanismo de sobrevivência. Muitas dessas associações são resultantes das experiências e valores religiosos e culturais que foram resistindo a várias vicissitudes impostas pelo Estado.
2. A microempresa rural tem por vezes origem nas associações, quando alguns dos associados com perfil mais empreendedor reduzem a sua condição de vulnerabilidade e começam a produzir em uma lógica individual, de microempresa,
3. Há imperativos históricos de políticas económicas coloniais e pós-coloniais que condicionam o desenvolvimento do tecido institucional com vista a dar resposta a iniciativas empreendedoras. Se o tecido institucional tradicional, baseado no poder das chefaturas locais e relações resultantes da respectiva estrutura social, pode ser um entrave ao desenvolvimento da relações horizontais nas associações, paradoxalmente esse poder tradicional constitui a base das redes sociais sobre a qual associação funciona como expressão da solidariedade entre os membros.
4. As microempresas com carácter de empreendimento individual enfrentam também obstáculos de cunho administrativo, burocrático e financeiro. As instituições do Estado não conseguem dar respostas à complexidade das iniciativas empreendedoras locais capazes de dinamizar o desenvolvimento local.

Essas hipóteses direcionaram a análise do material empírico reunido pela pesquisa, cujos resultados preliminares são comentados introdutoriamente a seguir, no tocante a associações e a microempresas, predominantes respectivamente nos espaços rural e urbano.

É necessário, entretanto, um esclarecimento semântico: fato confirmado pelos entrevistados, as organizações produtivas no campo se têm indistintamente chamado de cooperativas ou associações de produtores. Só a observação directa dessas agremiações pode-nos levar à conclusão de que são cooperativas ou associações em sentido restrito. A correcção deste uso indistinto dos termos deverá passar por uma revisão da legislação cooperativa, uma vez que o associativismo se rege por uma lei actualizada. Cabe, nesse sentido, informar que o cooperativismo em Moçambique apresenta-se estruturado de duas formas distintas. A primeira corresponde ao que se encontra plasmado no Código Comercial, com um regime bem definido em termos de âmbito e de finalidade. A segunda forma do cooperativismo resultou da política de socialização do campo, implementada no auge da revolução, e fundamenta-se em uma legislação de 1979 que se julga extemporânea com o advento da economia de mercado. Essa política foi amplamente disseminada nas zonas rurais e as populações, que antes

não desempenhavam papel algum na produção, passaram a assumir o desenvolvimento do campo por meio do cooperativismo. Esse tipo de cooperativismo foi adotado pelos camponeses e continua a ser uma das formas mais populares de organização e cooperação entre eles na busca de sinergias para lutarem contra as causas da pobreza.

3. Surgimento e perfil dos empreendimentos

A forma de surgimento dos empreendimentos associativos e a fonte do capital inicial são aspectos preponderantes na percepção sobre sua dinâmica de funcionamento. Os resultados da pesquisa sugerem que o desemprego – no sentido de insuficiência ou desprovimento de fontes de trabalho e rendimento – é a principal motivação do implemento tanto das associações (70%) como das microempresas (79%). Factores relacionados com o desenvolvimento comunitário são apresentados com muito pouca frequência (6%) como justificativas para a constituição das associações. Esse facto pode revelar a predominância do sentido utilitário da associação para fazer face aos grandes níveis de vulnerabilidade.

Um segundo aspecto de destaque está relacionado com a fonte de recursos para o financiamento inicial, item em que os *fundos próprios* são mais expressivos entre as associações (59%) do que entre as microempresas (33%), enquanto que os *empréstimos* são mais comuns entre as microempresas (15%) do que entre as associações. Esse aspecto pode estar relacionado com o facto de, entre os mais vulneráveis, a solidariedade social poder vir a constituir-se na única forma de fazer face a um estado cujas instituições muito poucas oportunidades lhes oferecem.

Os dados ilustram que acima de 50%, tanto das associações como das microempresas, estão localizados na zona rural. Não é de se estranhar: de acordo com o Censo de 2007, 70% da população moçambicana está localizada na zona rural. Da mesma forma, é evidente que as microempresas sejam mais comuns nas zonas urbanas, pois é nessa região que parte dos artesãos localiza-se. Outrossim, é interessante notar que mais de 2/3 tanto das associações como das microempresas estão em funcionamento, isto é, já se enraizaram no local onde estão inseridas.

Por sua vez, o local de trabalho e o equipamento, tanto para as associações como para as microempresas, pertencem aos membros. A percentagem tanto de microempresas como de associações com equipamentos a crédito gira em torno de 4% e 6%, respectivamente.

Sobre o número de participantes, os dados parecem sugerir que entre as associações o número de membros é muito maior que aquele das microempresas. É de destacar que a quantidade média de membros nas associações é 36, enquanto nas microempresas é 18. Era de esperar que o número de membros nas microempresas fosse ainda mais baixo, pois são projectos individuais, embora inseridos em sistemas de entre-ajuda e valendo-se da cooperação familiar. Esses valores nas microempresas, em contrapartida, incluem sindicatos (associações) de microempresas, o que talvez explique o dado.

Enquanto as associações de microempreendedores visam principalmente à criação de um ambiente de negócios favorável à maior lucratividade e competição, as associações solidárias têm por objectivo o bem comum, por intermédio da partilha equitativa dos meios de produção, mercados e benefícios. Em particular, há pequenos microempresários do sector informal que se associam para a defesa dos seus interesses, pois o seu nível de vulnerabilidade é bastante crítico. Quando o empreendimento cresce, há tendência de alguns desses

microempresários passarem para o sector formal e, aparentemente, a associação solidária deixa de ter significado.

A participação da mulher nas associações atinge patamares significativamente mais altos que nas microempresas: as primeiras possuem o triplo de membros do género feminino do que as últimas. Esse facto pode sugerir que as mulheres inclinam-se a criar mais associações que os homens. Pode estar também relacionado ao facto de que estão mais expostas à situação de vulnerabilidade que os homens, devido a problemas da discriminação da mulher na sociedade tradicional, divórcios e viuvez precoce.

Sob o ponto de vista dos fluxos económicos, um facto apurado que poderá reflectir a atitude das associações criarem uma rede de interacção entre elas tem a ver com a sua principal fonte de matéria-prima, assegurada pelo fornecimento de seus associados (29%). Quanto aos produtos, tanto das associações como dos microempreendimentos, seu destino principal é a venda directa ao consumidor, o que ilustra que estamos perante artesões e camponeses com muito pouca capacidade de venda a grosso (atacado). Este facto é consistente com a resposta dada pelas associações e pelas microempresas sobre as maiores dificuldades dos seus empreendimentos. Um dos principais problemas mencionados é a falta de mercado para os seus produtos (50%) e a incapacidade de manter regularidade na sua produção. Cerca 50% desses empreendimentos não possuem algum tipo de meio de divulgação dos seus produtos. Mesmo os empreendimentos que fazem algum tipo de promoção são muito pouco abrangentes em seu âmbito comercial. Para as associações, os meios mais comuns de divulgação são a conversa boca a boca e as rádios comunitárias. Esses meios têm pequeno raio de acção, podendo ser um dos problemas fundamentais para superar o fraco crescimento desses empreendimentos.

Nas associações, os benefícios sociais são mais evidentes se comparados às microempresas. Elas apresentam maior tendência do que as microempresas em participarem em fóruns, articularem-se com outras associações e desenvolverem trabalhos comunitários. As poucas microempresas com acções de solidariedade, embora tenham como objectivo o retorno financeiro, estão ainda em uma fase embrionária e em situação de vulnerabilidade, conseqüentemente sua participação em fóruns e em acções de solidariedade tem como provável objectivo encontrar oportunidades de mercado, partilha de riscos e apoios para a sua expansão.

A dinâmica de funcionamento das microempresas é bastante similar a das associações em grande parte de outros aspectos. Verificam-se similaridades nas razões para o surgimento de um ou outro tipo de empreendimento, fontes de financiamento para o início das atividades, formas de promoção dos seus produtos, problemas para encontrar mercados e dificuldades de manter regularidade no fornecimento. Tais semelhanças são fundamentalmente um reflexo do facto de estarmos diante de iniciativas que surgem como respostas a situações de extrema vulnerabilidade.

Nas zonas urbanas, são desempregados com alguma capacidade, como artesãos, que iniciam negócios no sector informal, em um contexto de instituições do Estado sem capacidade de apoiar em termos de financiamento e formação. Nas zonas rurais, trata-se de camponeses em situação de vulnerabilidade, praticando uma agricultura de subsistência, com dificuldades de encontrarem mercados para os seus produtos e insumos, ademais desprovidos de alternativas para melhorarem sua produção. É nesse contexto que, com o apoio das ONGs, esses camponeses formam associações que, pelo tipo de objectivos apresentados, constituem primordialmente uma das únicas respostas à situação de pobreza absoluta. Assim, quando alguns dos associados deixam as associações e tentam criar empreendimentos individuais, continuam com o mesmo tipo de estrutura de

funcionamento, pois foi a partir das associações que adquiriram os primeiros rendimentos para o seu negócio. Para além desse aspecto, a percepção sobre as condições para desenvolvimento das microempresas continuam vinculadas à sua experiência vivida nas associações. Assim, pode-se creditar a essas experiências a possibilidade de funcionarem como lastro social e econômico importante, em situações futuras em que o associativismo e o cooperativismo recebam a impulsão que lhes é necessária.

REFERÊNCIAS

GAIGER, L. 2008. A dimensão empreendedora da economia solidária. Notas para um debate necessário. *Revista Otra Economía*, 11(3): 58-72.

_____, L.; LAVILLE, J.-L. 2009. Economía solidaria. In: A. CATTANI *et al.* (orgs.), *Dicionário internacional da outra economia*. Coimbra, Almedina: 162-168.

GREEN, R. 1992. *A luta contra a pobreza absoluta em Moçambique*. Maputo, Direcção Nacional de Planificação.

NEWITT, M. 1997. **História de Moçambique**. Lisboa, Europa-América, 511 p.

PORTELA, J. *et al.* 2008. *Microempreendedorismo em Portugal: experiências e perspectivas*. Lisboa: INSCOOP/GRECA, Artes Gráficas, 272 p.

RAZETO, L. 1993. *Los caminos de la economía de solidaridad*. Buenos Aires Editorial, Editorial Lumen-Humanitas, 238 p.

ROLIM, C.; FRANCO, A.; BOLNIK, B.; ANDERSON, P.-A. (orgs.) 2002. *A economia moçambicana contemporânea: ensaios*. Maputo: Gabinete de Estudos -Ministério do Plano e Finanças.

VALÁ, C. 1998. A problematização do alívio à pobreza em Moçambique. *Extra*, 21: 6-18.