

ÁREA TEMÁTICA: RECICLAGEM

**ESTUDO DE CASO: FUNDAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE UMA
REDE DE COMERCIALIZAÇÃO DE COOPERATIVAS**

Yuri Ongaro¹ (yuri.ongaro@gaiasocial.org.br)
Maira de Souza Pereira² (maira.pereira@gaiasocial.org.br)
Juliana Navea³ (juliana@gaiasocial.org.br)
Geraldo José Virginio⁴ (geraldo@gaiasocial.org.br)

^{1, 2, 3, 4} Grupo de Aplicação Interdisciplinar à Aprendizagem

RESUMO

Com o objetivo de disseminar boas práticas na gestão de resíduos sólidos em países em desenvolvimento, este artigo retrata a experiência na fundação, formação e formalização da RECISP (Rede de Comercialização do Interior de São Paulo), uma rede de cooperativas de diferentes municípios do estado de São Paulo. Serão analisados, através do estudo de caso, os aspectos principais que têm facilitado o desenvolvimento da RECISP como uma solução para não apenas a gestão de resíduos sólidos em diferentes municípios com uma estratégia territorial, como também uma importante ferramenta para inclusão socioprodutiva de pessoas no Brasil. Através da metodologia do Programa ViraSer, do Grupo GAIA, a RECISP foi criada e formada na articulação entre cooperativas, poderes públicos e compradores de materiais recicláveis; foram conduzidas oficinas formativas; foi implementada uma gestão rigorosa das comercializações e realizado investimento privado no suporte a estas ações.

Palavras-chave: Rede de cooperativas; Geração de renda; Mercado de resíduos sólidos.

**CASE STUDY: FOUNDATION AND DEVELOPMENT OF A
COOPERATIVE MARKET NETWORK**

ABSTRACT

With the goal of disseminating good practices in the management of solid waste in developing countries, this article describes the experience in the foundation, formation and formalization of RECISP (Rede de Comercialização do Interior de São Paulo), a network of cooperatives from different municipalities of the state of São Paulo. The main aspects that have facilitated the development of RECISP as a solution for not only solid waste management in different municipalities with a territorial strategy, but also an important tool for socio-productive inclusion of people in Brazil, will be analyzed through this case study. Through the methodology of the ViraSer Program of the GAIA Group, RECISP was created and formed in the articulation between cooperatives, public authorities and merchants of recyclable materials; training workshops were conducted; a strict management of commercialization was implemented and private investment was made in support of these actions.

Key-words: Network of cooperatives; Income generation; Solid waste market.

1. INTRODUÇÃO

A destinação correta de resíduos sólidos é um tema que tem sido priorizado no mundo todo desde a Conferência Rio 92. Esta é uma preocupação global em virtude do aumento da população, da ausência de locais para disposição final dos materiais e da falta de um gerenciamento ambientalmente correto por parte dos municípios (Besen & Jacobi, 2011). Mais especificamente no Brasil, foi promulgada em 2010 a Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS) através da Lei 12.305, regulamentada pelo Decreto 7.404, também de 2010, que cria o marco regulatório para gestão dos resíduos sólidos no país. Esta Política especifica os deveres de cada ator da sociedade quanto à produção, descarte, coleta, processamento, comercialização e destinação ambientalmente correta dos resíduos sólidos, e é inovadora por destacar os princípios da responsabilidade compartilhada e da gestão integrada.

Antes da promulgação da PNRS e mesmo da Conferência Rio 92, no Brasil sempre existiu a figura do catador de materiais recicláveis. Os primeiros trabalhadores desta área eram conhecidos como “garrafeiros”, pois coletavam principalmente garrafas e materiais ferrosos. Nas últimas décadas, com o aumento da urbanização e crescimento das cidades, aumento da população e diminuição do trabalho humano nas indústrias com adoção de novas tecnologias, houve concomitantemente uma nova conformação do trabalho urbano. Esta nova realidade abriu espaço para uma precarização da atividade produtiva da população das cidades, o surgimento de subempregos e o aumento do desemprego (Braga et Al, 2015).

Nesta nova realidade, com o aumento de pessoas sem trabalho e novas formas de produção, houve também mudança no perfil de consumo da população urbana. Se adequando a este novo cenário, o catador que coletava garrafas de vidro e sucatas, passou a também trabalhar com outros materiais que adquiriram valor comercial, como o papel e o plástico, este último amplamente difundido em embalagens nas últimas décadas. No decorrer dos anos os catadores formaram um grupo importante para a gestão dos resíduos sólidos nas cidades. Apesar disso, a maioria destes trabalhadores atua em condições precárias, de forma isolada e comercializando os resíduos em valores muito baixos (IPESA, 2013).

A partir da década de 1990, são fortalecidas campanhas de coleta seletiva e um movimento político de inclusão de catadores. Neste sentido, governos, organizações não governamentais e setores da academia começam a atuar apoiando estes catadores na gestão dos resíduos sólidos. Novas alternativas surgem para aumento de autonomia destes trabalhadores, como a organização e constituição em cooperativas (IPESA, 2013). Neste cenário, desde 2010 o Grupo GAIA tem desenvolvido projetos e ações para fortalecimento destas cooperativas e, em 2015, lançou o Programa ViraSer – Responsabilidade Compartilhada no Gerenciamento de Resíduos com uma metodologia própria de intervenção nestas organizações.

2. OBJETIVO

O propósito do presente trabalho é apresentar uma avaliação do desempenho da RECISP através da intervenção técnica do Programa ViraSer do Grupo GAIA. Esta avaliação abrangerá um descritivo das ações realizadas pelo referido Programa, através de sua metodologia de atuação com cooperativas de catadores, assim como os resultados obtidos pela RECISP ao longo deste tempo de intervenção.

Outro objetivo deste trabalho é o de jogar luz para a importância de as intervenções técnicas em cooperativas abrangerem também essa área de atuação e comercialização em rede. Para além da criação e melhoria de ferramentas de controle administrativo, financeiro e de produção, intervenções com vistas à maior coesão grupal, mediação e resolução de conflitos, e campanhas, ações e eventos de educação ambiental, é relevante fortalecer as cooperativas quanto à sua articulação com outras cooperativas, assim como agregar maior valor ao material comercializado com ganho de volume.

3. METODOLOGIA

Este estudo de caso, formulado a partir do método da pesquisa-ação, busca avaliar qualitativamente a intervenção do Programa ViraSer na estruturação e desenvolvimento da RECISP, de modo a destacar relações entre ações e resultados alcançados por esta intervenção. Da mesma forma, esta pesquisa tem um caráter propositivo externa e internamente, com disseminação das boas práticas avaliadas depois da intervenção. A opção metodológica pela pesquisa-ação ocorreu em virtude da observação participativa do pesquisador na atuação com a RECISP, assim como na formulação da presente pesquisa, mas também pelo objetivo deste trabalho subsidiar melhorias ao objeto estudado.

A pesquisa-ação, que surge da necessidade de ação do pesquisador sobre o objeto pesquisado, é especialmente interessante para as ciências sociais aplicadas, por se prestar a uma observação participante crítica (BERTOLIN et. al, 2011). Ancorado na perspectiva socioconstrucionista, este método vem não apenas fundamentar pesquisas que abrangem a complexidade dos fenômenos humanos, como superar uma suposta neutralidade da ciência na relação entre pesquisador e objeto pesquisado. A pesquisa-ação é propositiva. Não apenas há uma relação dialética no método, na qual sujeito e objeto se transformam, como ele, o método, se constrói necessariamente transformando a realidade que se estuda.

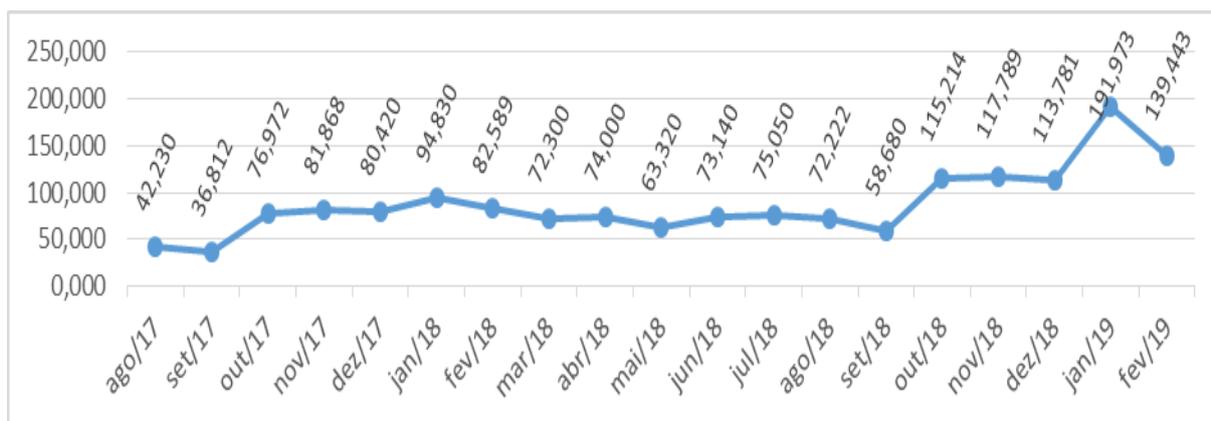
O Programa ViraSer, parte do objeto desta pesquisa, trabalha em 3 frentes de intervenção: 1. Governança e Eficiência Produtiva; 2. Educação Ambiental e 3. Atuação em Rede. Estas frentes são distribuídas em produtos específicos que, por sua vez, possuem atividades que são desempenhadas para entrega destes produtos. Além da intervenção nas cooperativas e nos municípios, o Programa ViraSer atua em articulação com consórcios intermunicipais, promotores públicos, prefeituras e empresas signatárias do Acordo Setorial de Embalagens, estas últimas investidoras dos projetos de intervenção. O Programa ViraSer se configura, assim, como uma metodologia desenvolvida pelo Grupo GAIA, abrangendo intervenções técnicas e articulações institucionais para criar e desenvolver soluções para gestão dos resíduos sólidos.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Particularmente no que tange à intervenção junto à RECISP, foram adotadas as práticas da frente 3 do Programa ViraSer, de criação, formação, fortalecimento e formalização de uma rede de cooperativas. Este trabalho foi iniciado em agosto de 2017, com investimento do próprio Grupo GAIA para um técnico responsável por sensibilizar lideranças e demais cooperados, articular processos e registros de resíduos e realizar ensaios de comercialização com 4 cooperativas, sendo 3 de Campinas/SP e uma de Nova Odessa/SP. O estabelecimento da rede foi gradativo, conforme os processos de comercialização foram se consolidando e as cooperativas se acostumando com esta nova forma de venda dos resíduos sólidos pós-consumo que triavam.

Entre agosto de 2017 e setembro de 2018 a rede comercializou apenas papeis brancos (offset), papelões (ondulados), embalagens cartonadas de produtos longa vida e demais embalagens de papeis. A partir de outubro de 2018 a rede passou a comercializar também resíduos plásticos, como embalagens e materiais de PET (politereftalato de etileno), PEAD (polietileno de alta densidade), PEBD (polietileno de baixa densidade), PP (polipropileno), PS (poliestireno) e PVC (policloreto de vinila). Este aumento no número de materiais veio atender tanto a demandas das cooperativas para melhores preços no material quanto do parceiro que iniciou investimento em julho de 2018, e solicitou a inclusão de plásticos na comercialização da RECISP, por ser o principal material de suas embalagens. Abaixo o aumento no volume de material comercializado pela RECISP desde seus primeiros ensaios:

Figura 1. Total de material comercializado pela RECISP (ton) desde seu início em agosto de 2017



Com o investimento iniciado em julho de 2018, e encerramento em março de 2019, integrantes da RECISP passaram por 6 oficinas formativas, sendo duas de cada tema (Modelo de Negócios, Fortalecimento de Vínculo e Governança da Rede). As oficinas de Modelo de Negócio tiveram como objetivo apresentar a RECISP como um empreendimento, no panorama fornecido pela ferramenta do Business Model Canvas, assim como a integração entre as partes do negócio. As oficinas de Fortalecimento de Vínculo tiveram como propósito estreitar os laços entre os cooperados e associados dos grupos de catadores pertencentes à RECISP, com trocas de experiências profissionais, mas também pessoais. Importante destacar que o fortalecimento de vínculo foi tema transversal em todas as oficinas e reuniões, com mistura de grupos para atividades, tour pelas cooperativas para maior proximidade etc. Por fim, as oficinas de Governança tiveram como objetivo a consolidação de processos de governança da RECISP, sobretudo quanto à tomada de decisão da diretoria e do colegiado, processos de comercialização e relação entre assessoria técnica e cooperativas, assim como relacionamentos institucionais.

Além disso, com este investimento, o projeto possibilitou a criação de uma identidade visual da rede, materiais de comunicação como um banner, placas para as organizações integrantes e, em março de 2019, a formalização da RECISP como uma central cooperativa, ou cooperativa de segundo grau, com CNPJ e possibilidade de emissão de notas fiscais. A formalização com emissão de notas fiscais possibilitará à RECISP a comercialização direta com as indústrias de reciclagem, com melhores preços para os materiais e profissionalização da rede e suas cooperativas.

Estas ações realizadas com as cooperativas da RECISP, e fundamentadas na metodologia de intervenção do Programa ViraSer, trouxeram resultados quantitativos e qualitativos expressivos. O volume de material comercializado pela RECISP aumentou em 54,41% de março de 2018 a março de 2019. Outros indicadores também variaram positivamente, como um aumento de 75,17% no preço médio de venda e de 170,48% no faturamento da RECISP no mesmo período, entre março de 2018 e março de 2019, com agregação de novos materiais e negociação com novos compradores.

Estes aumentos no volume de material comercializado, no preço médio e no faturamento da RECISP se deram por alguns fatores. A inclusão dos materiais plásticos nas comercializações possibilitou variação no volume, no preço médio e no faturamento, pois é um material com maior valor agregado. Estes aumentos também ocorreram pelo investimento em consultoria e assessoria de gestão destas comercializações, o que possibilitou uma negociação mais constante e qualificada para melhoria de preços dos materiais. Além disso, a proximidade do Grupo GAIA com as cooperativas, fortalecida pelo projeto de agosto de 2018 a março de 2019, pode ter favorecido não apenas a adesão dos grupos à RECISP, como também aumento no número de materiais comercializados em virtude de intervenções de outros projetos nestas cooperativas com escopos de educação ambiental.

Outro fator preponderante, com perspectiva de melhoria ainda maior nos indicadores, foi a formalização da RECISP como central cooperativa, ou cooperativa de segundo grau, com certificação digital para emissão de notas fiscais. Nesta nova etapa, contatos já estão sendo realizados diretamente com a indústria recicladora para comercialização dos materiais com um melhor valor agregado, mas também com maior rigor em controle de qualidade nas cooperativas.

5. CONCLUSÃO

Com base no método de pesquisa-ação, com avaliação qualitativa da intervenção do Programa ViraSer na RECISP, algumas conclusões se destacam. De início, a importância de uma assessoria técnica qualificada, com uma metodologia própria de intervenção, fundamentada em projetos passados de fortalecimento de cooperativas e associações de catadores, traz melhorias qualitativas e quantitativas a uma rede de cooperativas. Os aumentos nos indicadores de volume de material comercializado, preço médio e faturamento refletem as intervenções realizadas em aprimorar a comercialização das cooperativas integrantes da RECISP.

O apoio do Grupo GAIA com as primeiras comercializações, o investimento em assessoria técnica para inclusão de materiais, negociação de preços, oficinas formativas, criação de identidade visual e peças de comunicação e, finalmente, na formalização da cooperativa de segundo grau foram preponderantes para alavancagem da RECISP.

Muitas vezes as cooperativas de catadores pelo país trabalham de forma isolada, dependentes de comerciantes informais, que revendem os materiais para outros comerciantes informais ou para indústrias recicladoras. A comercialização em rede proporciona melhores negociações, pelo aumento no volume e padronização dos materiais, com ganho de escala para comerciantes informais e mesmo para indústrias recicladoras. A gestão administrativa e financeira centralizada proporcionada pela intervenção do programa, é fator crucial para um melhor funcionamento da rede. Da mesma forma, esta centralização possibilita a manutenção de um técnico dedicado às atividades da RECISP, procurando novas oportunidades, operacionalizando as comercializações e organizando os registros para controles e prestações de contas.

Assim, como conclusão da pesquisa visando melhorias no objeto estudado, tem-se a relevância de fomentar, e aprimorar, a metodologia do Programa ViraSer de criação e fortalecimento de redes de cooperativas. Uma assessoria qualificada, e articulada em diversas frentes de desenvolvimento de rede, atua na melhoria de indicadores financeiros, comerciais, e mesmo de coesão e troca e experiência entre cooperativas e associações de catadores. Uma gestão centralizada das comercializações proporciona um alcance maior de melhorias para estes grupos que ficam, muitas vezes, isolados. Assim, é também intuito deste trabalho destacar estes resultados e fortalecer a metodologia do Programa ViraSer, para maiores e melhores resultados para logística reversa com inclusão socioproductiva e geração de renda.

6. AGRADECIMENTOS

Inicialmente, e em nome da equipe técnica do Grupo GAIA, a todos cooperados, associados, cooperativas e associações que aderem ao Programa ViraSer, o nos ajudam a ter uma intervenção cada vez mais eficiente.

Aos parceiros investidores que nos possibilitam realizar as intervenções para melhoria das vidas dos cooperados e associados, assim como para a profissionalização das cooperativas e associações.

Aos parceiros dos poderes públicos e consórcios intermunicipais, que trabalham de forma conjunta para concretização de melhorias na gestão dos resíduos sólidos urbanos.

Por fim à população que participa das ações do Programa ViraSer, somando, multiplicando e potencializando a apropriação com qualidade desta responsabilidade compartilhada pela destinação dos resíduos sólidos.

7. REFERÊNCIAS

IPESA. Do Lixo à Cidadania – Guia para a Formação de Cooperativas de Catadores de Materiais Recicláveis. São Paulo: Peirópolis, 2013. 242 p.

BESSEN, G; JACOBI, P. Gestão de Resíduos Sólidos em São Paulo: desafios da sustentabilidade. Estudos Avançados. V.25, n.71, p. 135-158, 2011.

BRAGA, N; LIMA, D; MACIEL, R. “Não Tinha Trabalho, mas Tinha Reciclagem”: Sentidos do Trabalho de Catadores de Materiais Recicláveis. Temas em Psicologia. V.23, n.4, p.1051-1059, 2015.

BERTOLIN, R; ZWICK, E; VILAS BOAS, A. A Pesquisa-ação na Construção Social da Ação: Uma Abordagem Emancipatória. III Encontro de Ensino e Pesquisa em Administração e Contabilidade, 2011.