

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**Empreendedorismo social e suas implicações: o caso da
Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares**

BRUNO RESTUM HISSA MANZATTO

Matrícula nº 110051999

ORIENTADORA: Prof. Renata L. La Rovere

Rio de Janeiro

2016

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**Empreendedorismo social e suas implicações: o caso da
Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares**

BRUNO RESTUM HISSA MANZATTO

Matrícula nº 110051999

ORIENTADORA: Prof. Renata L. La Rovere

Rio de Janeiro

2016

As opiniões expressas neste trabalho são da exclusiva responsabilidade do autor

AGRADECIMENTOS

Considero-me um privilegiado por concluir esse trabalho e me formar em uma das principais faculdades de Economia do Brasil. Em um país marcado pela pobreza e desigualdade social, onde a oportunidade de acesso à educação é restrita a uma pequena parcela da população, me sinto grato por ter tido a chance de me formar em um colégio e, agora, em uma universidade de excelência.

Dedico esse trabalho a todos aqueles que desempenharam algum papel durante minha vida. Cada relacionamento e conversa que tive com amigos, familiares e professores foram fundamentais para formar meu caráter e meu senso crítico acerca do mundo que vivemos. De alguma forma, todos estão representados neste trabalho, desde o momento da escolha do tema até a maneira pela qual foi feita a análise sobre o assunto.

Gostaria de agradecer aos meus pais, Helga e Celso, e meu padrasto e madrastra, Nelson e Silvana, pelos conselhos, ajuda, força e por nunca deixarem de acreditar no meu potencial e na minha capacidade. Vocês são os responsáveis por eu ter conseguido chegar até aqui e concluir esse trabalho.

Obrigado aos meus avós, Aguinaldo, Durcinê, Giovane e Laila, pela dedicação, afeto, e ensinamentos. Pelos momentos únicos que proporcionaram na minha vida e que recordo até hoje com carinho. Devo a pessoa que sou e o caráter que tenho a vocês.

Agradeço aos meus irmãos, amigos mais próximos e a minha namorada que me ajudaram direta ou indiretamente nesse trabalho. Sempre pude contar com cada um de vocês para conversar, me orientar e pedir ajuda. Sejam através de ajudas com citações, revisões de texto durante a madrugada ou conselhos sobre minhas preocupações, vocês foram essenciais para que eu mantivesse o foco, a concentração e a fé durante toda a jornada de elaboração dessa monografia.

Obrigado a todos os professores que fizeram parte da minha trajetória acadêmica e, em especial, a prof. Renata La Rovere pela dedicação e orientação excepcional durante todo processo de estruturação deste trabalho.

Gostaria de agradecer ao Gonçalo Guimarães por ter me proporcionado conhecer a ITCP e o projeto com catadores de material reciclado. Concluo essa monografia e o curso de Economia com uma percepção completamente diferente daquela que iniciei e devo grande

parte a vivência que tive durante as visitas às cooperativas de material reciclado. Deixo meu agradecimento também a todos os membros da ITCP e, em especial, a Tatiane Alencar pela paciência e orientação durante a análise do projeto.

Mais uma vez, muito obrigado a todos.

RESUMO

Este trabalho tem o intuito de expor os principais conceitos que norteiam a literatura sobre empreendedorismo social e o ambiente institucional no qual está inserido em comparação com o que expunha a corrente clássica. Primeiramente, é abordada a teoria clássica sobre instituições com base, principalmente, na obra de North (1990). Posteriormente, faz-se uma análise sustentada na literatura mais atual sobre empreendedorismo social, com objetivo de rechaçar a ideia que um *institutional void* representaria uma barreira para o surgimento de empreendimentos. Por fim, é feita a análise de um empreendimento social para corroborar a ideia apresentada na seção anterior. Os resultados encontrados são relacionados com os conceitos sobre empreendedorismo social para comprovar empiricamente a hipótese exposta anteriormente.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Modelo de negócios da SELCO.....	pág 25
Figura 2- Modelo de negócios da HPS.....	pág 25
Figura 3- Famílias divididas por rendimento no Brasil – 2008.....	pág 32
Figura 4- Renda x Informalidade de 2002 -2008.....	pág 33
Figura 5- Intermediação entre catadores e a indústria: papel do atravessador.....	pág 42
Figura 6- Variação dos preços médios dos produtos vendidos pela associação Ponto Chic de 2013 a 2015.....	pág 52

LISTA DE SIGLAS

COPPE	Coordenação dos Programas de Pós-graduação de Engenharia
UFRJ	Universidade Federal do Rio de Janeiro
ITCP	Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares

Sumário

1. INTRODUÇÃO	10
2. INSTITUIÇÕES SEGUNDO A DOUTRINA CLÁSSICA E A COMPARAÇÃO COM A LITERATURA ATUAL SOBRE EMPREENDEDORISMO SOCIAL.....	13
2.1 Conceito e definição de instituições segundo D. North	13
2.2 Papel das instituições na sociedade	14
2.3 Custos de transação	15
2.4 Restrições formais x Restrições informais	17
2.5 Conceitos e definições sobre empreendedorismo social	18
2.6 <i>Institutional voids</i> : Oportunidade ou ameaça?	21
2.7 Relações entre o empreendedor social e a população local.....	24
2.8 Tipos e Papel das Redes	26
2.9 Benefícios sociais	28
3 ANÁLISE EMPÍRICA SOBRE O EMPREENDEDORISMO SOCIAL: O CASO DA INCUBADORA TECNOLÓGICA DE COOPERATIVAS POPULARES (ITCP)	31
3.1 A questão da informalidade.....	31
3.2 Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares: metodologia e objetivos	35
3.3 Contextualização do projeto com cooperativas de catadores de material reciclado.....	41
3.4 O processo de incubação das cooperativas de catadores de material reciclado	43
3.5 Trabalho em Rede	48
3.6 Benefício social gerado	50
4. CONCLUSÃO	55
REFERÊNCIAS	58
APÊNDICES.....	61
ANEXOS.....	67

1. INTRODUÇÃO

O Brasil é uma das maiores economias do mundo, assemelhando-se aos países desenvolvidos. Porém, parte da sua cadeia produtiva está estruturada de forma arcaica e se parece mais com os países mais pobres. Na base dessa cadeia se encontram um grupo de trabalhadores marginalizados, excluídos da sociedade, desempenhando uma atividade informal de baixíssimo valor agregado, mas que é fundamental para o funcionamento do processo produtivo como um todo.

O objetivo desse trabalho é estudar de forma mais detalhada essa classe de trabalhadores informais e suas peculiaridades para entender de que maneira o empreendedorismo poderia ser um veículo de transformação social em um ambiente onde o Estado é ausente.

Para a análise que se segue, é preciso, primeiramente, fundamentá-la com conceitos e definições sobre instituições e empreendedorismo social, numa comparação entre a abordagem da literatura neoinstitucionalista com a abordagem mais atual sobre o tema. Ou seja, será demonstrado, sobretudo a partir da obra de North (1990), que, para aquela corrente, um *institutional void* (gerado pela ausência do Estado) representaria uma barreira à troca entre os indivíduos, uma vez que ambientes repletos de incerteza e ambiguidade não garantiriam os direitos de propriedade, enquanto que, por outro lado, para a literatura mais atual a ausência do Estado representaria uma oportunidade para o empreendedorismo.

Em suma, o que se propõe esse trabalho é analisar, a partir de uma comparação teórica, se os *institutional voids* são um obstáculo para o surgimento do empreendedorismo, como defendia a teoria neoinstitucionalista, ou uma oportunidade para empreender e atender uma demanda não suprida pelo Estado.

Para isso, foram definidos, a partir de Julien (2010), diversos conceitos relacionados ao empreendedorismo social para que fosse possível entender os objetivos e mecanismos do empreendedor para atuar em *institutional voids*, ou seja, em um meio ambíguo e aparentemente impróprio para o surgimento de negócios.

Dessa forma, para confrontar a visão de que a ausência de instituições é contrária ao desenvolvimento do empreendedorismo, mostrar-se-á como se dão as relações entre o empreendedor social e a população local e a importância do conhecimento prévio dos

costumes, normas e necessidades locais. Uma vez estabelecidos os laços com o público alvo e internalizado o conhecimento sobre a realidade local, será possível analisar de que maneira o empreendedor adéqua seu produto ou serviço à realidade local, alcançando, assim, o benefício social.

Portanto, a principal hipótese que baseia esse estudo está relacionada à ideia que um *institutional void* seria uma oportunidade para o surgimento de negócios sociais a fim de suprir uma demanda ignorada pelo Estado. Tendo em vista essa abordagem, serão explorados a maneira e os mecanismos utilizados pelos empreendedores sociais para enfrentarem as incertezas e ambiguidades do meio, impactando socialmente seu público alvo.

Posteriormente, para fundamentar a análise teórica, foi feita uma análise empírica de um empreendimento social, mais especificamente, da Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da COPPE/UFRJ e seu projeto com catadores de material reciclado. O método adotado para esse estudo foi de aplicar um questionário qualitativo aos membros da ITCP e aos cooperados, fundamentando, quando adequado, com dados quantitativos.

Como afirma Flick (2004), as pesquisas qualitativas e quantitativas não são excludentes, ou seja, podem ser combinadas de forma que uma apoie a outra e vice-versa. A análise que se segue foi baseada quase que inteiramente em perguntas qualitativas, mas foram usados alguns dados quantitativos já existentes para apoiarem a pesquisa qualitativa.

Partiu-se de uma comparação teórica entre a literatura neoinstitucionalista e a abordagem atual, obtendo-se hipóteses para serem testadas a partir da pesquisa. Ou seja, foram relacionadas às hipóteses dessa monografia ao questionário aplicado para que fosse possível extrair dos resultados o que propunha a teoria.

Através das respostas obtidas, seria possível entender como os conceitos referentes ao empreendedorismo social eram utilizados no cotidiano da incubadora e dos incubados. Além disso, foi possível observar as relações entre a ITCP e as cooperativas e de que maneira estas eram importantes para atingir o benefício social.

Com isso, em um primeiro momento a pesquisa qualitativa foi conduzida a partir do modelo linear do processo de pesquisa, esquematizado em Flick (2004).

Contudo, foi observado durante as visitas de campo, um forte mecanismo empreendedor capaz de impactar socialmente os catadores e transformar, inclusive, a forma

como a cadeia produtiva estava estruturada. A cooperação através das redes surgiu, a partir da coleta de dados, como um ponto essencial para compor a análise sobre a ITCP e o projeto com catadores de material reciclado.

Portanto, os dados coletados foram utilizados para complementar a teoria presente neste trabalho. Fez-se necessário, então, adotar o modelo circular do processo de pesquisa, presente na obra de Flick (2004).

Por fim, os resultados encontrados foram relacionados à teoria abordada anteriormente para corroborar a hipótese que um *institutional void* seria uma oportunidade para o surgimento de negócios sociais. Cada pergunta do questionário possuía um objetivo claro referente à teoria sobre empreendedorismo social e os dados obtidos serviram para comprovar o que se argumentava.

Esta monografia está estruturada da forma que se segue. O primeiro capítulo é composto por nove subseções. Seu objetivo é demonstrar que, segundo a teoria institucionalista, apenas um ambiente institucionalizado seria propício para o surgimento de empreendimentos sociais. Posteriormente, essa ideia é confrontada a partir do que apresenta a literatura mais atual. Isso é feito a partir da análise das relações entre o empreendedor social e a população local e da forma como o conhecimento prévio dos costumes, normas e necessidades locais são importantes para gerar benefício social.

O segundo capítulo é composto por seis subseções. Seu objetivo é comprovar empiricamente a comparação teórica apresentada no capítulo anterior. É feita uma análise detalhada sobre o meio que estão inseridos os catadores de material reciclado, de que forma a ITCP empreende para transformar socialmente as cooperativas incubadas e, conseqüentemente, como essas impactam o ambiente que estão inseridas. Os resultados obtidos são relacionados à teoria e as hipóteses presentes no capítulo anterior.

Por fim, é elaborada uma conclusão acerca deste trabalho, a partir do que foi estudado e coletado na pesquisa. Os anexos são utilizados para ilustrar as atividades desempenhadas pela ITCP e pelas cooperativas.

2. INSTITUIÇÕES SEGUNDO A DOUTRINA CLÁSSICA E A COMPARAÇÃO COM A LITERATURA ATUAL SOBRE EMPREENDEDORISMO SOCIAL

Este capítulo está estruturado em nove subseções cuja estrutura foi elaborada de modo a dar ênfase nos pilares que sustentam a teoria de D. North, cuja obra serviu como principal base para o entendimento sobre instituições para a literatura clássica. O seu objetivo é mostrar, a partir da obra deste autor, como esta corrente entende o papel das instituições e como estas seriam importantes para garantir as transações que ocorrem na sociedade. Em suma, tem-se por intuito demonstrar que, segundo esta vertente, apenas um ambiente institucionalizado seria propício para o surgimento de empreendimentos.

Desta forma, será possível confrontar as ideias exploradas neste primeiro momento, com os principais aspectos que norteiam e servem como base para os empreendimentos sociais. Há o intuito de explanar as ideias da literatura atual sobre empreendedorismo social para que se possa entender o ambiente em que estão inseridos e de que forma se relacionam com o meio. Este segundo momento, divide-se em dois objetivos. O primeiro é contrapor a tese da literatura neoinstitucionalista na qual apenas um ambiente institucionalizado seria propício para o surgimento de empreendimentos. O segundo é fornecer conceitos chaves para entender o ambiente e metas dos empreendedores sociais a fim de embasar a análise empírica do capítulo que se segue.

2.1 Conceito e definição de instituições segundo D. North

É imprescindível, para contextualizar a análise sobre empreendedorismo social, entender sob quais condições este se desenvolve. A instituição desempenha um papel fundamental na economia e, por isso, é importante entender de que forma esta atua, suas principais características, de que forma influencia as decisões individuais e, consequentemente, suas implicações econômicas. Com isso, será possível compreender o cenário institucional que o empreendimento social se estabelece.

Douglass C. North (1990) discorre sobre a natureza das instituições e como esta influencia o desenvolvimento econômico. Para o autor:

Instituições são as regras do jogo na sociedade ou, formalmente falando, são as restrições idealizadas pela sociedade que moldam a interação humana. Consequentemente, estruturam as relações sociais, políticas, ou econômicas de troca entre os indivíduos. Mudanças institucionais moldam o meio pelo qual sociedades evoluem através do tempo e é a chave para entender as mudanças históricas. (NORTH, 1990, p. 3, tradução nossa)

Ainda, segundo este:

Instituições reduzem incertezas, dado que oferecem uma estrutura para o cotidiano. São a base para interação humana, pois quando desejamos cumprimentar um amigo na rua, dirigir um automóvel, comprar laranjas, emprestar dinheiro, formar um negócio, enterrar os mortos, sabemos (ou conseguimos aprender rapidamente) como fazer essas atividades. Contudo, iríamos rapidamente observar que instituições são diferentes se tentássemos realizar as mesmas transações em um país diferente. (NORTH, 1990, p. 3-4, tradução nossa)

Fica evidente que as instituições têm um papel fundamental para a estabilidade das relações sociais, políticas e econômicas entre os indivíduos. Consequentemente, influenciam o desempenho econômico através do seu efeito sobre os custos de transação e sobre a produção (a ser detalhado mais a frente). Com isso, observa-se que as diferentes formas que são constituídas as instituições, ou, em alguns casos, a ausência delas, afetam diretamente as transações econômicas, políticas e sociais entre os indivíduos.

Além disso, é importante discorrer sobre quais “restrições” a teoria se refere. No que se trata de instituições, distingue-se as restrições como formais – como, por exemplo, leis e direitos de propriedade - e informais – como os costumes e códigos de conduta¹. Ambos são analisados e é importante estudá-los separadamente a fim de entender sob que contexto os empreendimentos sociais se estabelecem.

2.2 Papel das instituições na sociedade

Como explanado anteriormente, as instituições afetam de maneira direta a sociedade e suas relações econômicas, sociais e políticas. “O papel principal das instituições numa sociedade é de reduzir incertezas estabelecendo uma estável (mas não necessariamente eficiente) estrutura para a interação humana” (NORTH, 1990, p. 6, tradução nossa). De maneira sucinta, as instituições seriam o pilar para que a interação econômica, social e

¹ Segundo North (1990, p. 4)

política entre os indivíduos se estabelecesse de forma estável. Em suma, são estas que oferecem estabilidade para que ocorram as transações dentro da sociedade, influenciando diretamente as decisões individuais. Destaca-se: “[...] A estrutura de troca (entre os indivíduos) tem sido institucionalizada de uma maneira que visa à redução de incertezas” (NORTH, 1990, p. 6, tradução nossa).

Com isso, se imaginássemos uma sociedade em que as instituições não existam ou não consigam garantir a estabilidade política, social e econômica, surgiria um ambiente de riscos e incertezas que afetaria diretamente a interação entre os indivíduos. Consequentemente, há uma limitação pela qual os indivíduos tomariam suas decisões. De forma mais palpável, basicamente, estaríamos diante de uma sociedade na qual as instituições não garantiriam as restrições (regras e leis, por exemplo) adequadas às trocas entre os indivíduos e, portanto, não reduziriam as incertezas que envolvem as interações humanas, proporcionando um cenário que restringe as oportunidades ao invés de expandi-las.

Eu vou aproximar as condições de vários países do terceiro mundo hoje¹ [...]. As oportunidades para empreendedores políticos e econômicos são ainda um ‘saco de gatos’, mas estas reforçam largamente os favores (entre indivíduos) que promovem redistribuição ao invés de atividades produtivas, que criam monopólios ao invés de condições competitivas, e que restringem oportunidades ao invés de expandi-las. Estas raramente induzem investimentos em educação que aumentam produtividade. As organizações² que se desenvolvem nesse ambiente institucional vão se tornar mais eficientes – mas mais eficientes em tornar a sociedade ainda mais improdutivas e a estrutura institucional básica ainda menos condutora de atividades produtivas. (NORTH, 1990, p. 9, tradução nossa)

Essa visão será contestada mais à frente, tendo em vista que empreendimentos sociais surgem, justamente, para atender uma demanda não suprida pelo Estado, independentemente do cenário de incerteza e risco que a ausência de instituições parece criar em um primeiro momento.

2.3 Custos de transação

¹ Instituições do terceiro mundo são caracterizadas como ausentes ou que nem sempre garantem as condições que as instituições de primeiro mundo

² O autor utiliza o termo organizações como sinônimo de empreendimentos

North (1990) constrói dois pilares que serviram de base para o entendimento sobre instituições e o seu papel na sociedade. O primeiro, previamente explanado, é relacionado ao comportamento humano. O segundo é sobre custos de transação. Quando combinados, torna-se possível uma melhor compreensão do “motivo pelo qual instituições existem e o papel que elas desempenham no funcionamento da sociedade” (NORTH, 1990, p. 27, tradução nossa). Ambos serão de suma importância para o entendimento da teoria sobre instituições como um todo e servirão de base para o entendimento *a posteriori* quando relacionados à literatura sobre empreendedorismo social. Como o autor descreve em seu livro:

A preciosidade da informação é a chave sobre custos de transação, no qual consiste no custo de mensuração de atributos valiosos do que está sendo trocado e dos custos de direitos de propriedade juntamente com os custos de garantia do cumprimento do contrato (*Policing and enforcement costs*). A mensuração e os custos de garantia do cumprimento do contrato são as fontes de instituições sociais, políticas e econômicas. (NORTH, 1990, p. 27, tradução nossa)

Nesse sentido, assim como ficara evidente que as instituições têm um papel fundamental para a estabilidade das relações sociais, políticas e econômicas entre os indivíduos, também fica explícito que essas mesmas são fundamentais para garantir os contratos e os direitos de propriedade que seriam imprescindíveis para que ocorressem as transações na sociedade.

North (1990), Campbell e Lindberg (1990) reforçam o papel das instituições para impor restrições aos acordos e garantirem os direitos de propriedade para que ocorram transações complexas na sociedade. Sem instituições que garantissem esses direitos, seria incerto que a outra parte manteria os termos do contrato e garantiria os direitos de propriedade num ambiente onde não há, principalmente, restrições, ou seja, leis, normas de comportamento, organizações formais, entre outros. Estendendo a ideia para um contexto onde o empreendedorismo se estabelece, conclui-se que, segundo esta teoria, a ausência de instituições seria um fator de risco para os empreendimentos, tendo em vista que levaria a uma incerteza quanto à garantia dos contratos e dos direitos de propriedade. Como o autor exemplifica:

Mas sem restrições institucionais, o interesse próprio afastaria transações complexas, devido à incerteza que a outra parte iria achar no seu interesse de manter as condições do acordo. O custo de transação vai refletir a incerteza incluindo um prêmio de risco, na magnitude pela qual irá causar um provável descumprimento pela outra parte e o consequente custo para a primeira parte. (NORTH, 1990, p. 33, tradução nossa)

O autor ainda define:

Direitos de propriedade são os direitos individuais apropriados a partir do seu próprio trabalho e dos ativos e serviços nos quais possuem. Apropriação é uma função de regras legais, organizações formais, obrigação da lei e normas de comportamento. Isso é o quadro institucional. (NORTH, 1990, p. 33, tradução nossa)

2.4 Restrições formais x Restrições informais

“Restrições reduzem o custo da interação humana quando comparado a um mundo sem instituições” (NORTH, 1990, p. 36, tradução nossa). Restrições formais e informais norteiam a teoria de North (1990). Com isso, é importante entendê-las, não só como base para o entendimento sobre instituições, mas como aspecto de importante influência para o contexto pelo qual empreendimentos sociais se estabelecem, principalmente, no que tange as restrições informais, tais como normas e convenções.

Restrições formais e informais surgem para limitar as ações dos indivíduos numa relação de troca mais complexa entre estes. Contudo, primeiramente, é importante distingui-las antes de estudá-las conjuntamente como parte da teoria sobre instituições.

Restrições informais são basicamente as normas, convenções e códigos de conduta presentes na sociedade que garantiriam uma situação de cooperação entre os indivíduos. As restrições formais reforçam essas normas através de um mecanismo formal, tal como leis e regras formais. As instituições, portanto, impõem nas relações humanas tais restrições a fim de garantir os contratos e direitos de propriedade em uma situação mais complexa de troca entre os indivíduos.

Em uma sociedade sem restrições (leia-se formais e informais), haveria uma grande assimetria de informações entre os indivíduos de maneira que as trocas mais complexas não ocorreriam, ou simplesmente, nenhuma troca ocorreria dada a incerteza que surgiria. Como exemplifica o autor:

Na ausência de restrições, assimetria de informação e a consequente distribuição de ganhos levariam a um dispêndio excessivo de esforços para medição (de custos) ou ainda levariam ao não acontecimento das transações, tendo em vista que a troca não seria aplicável. (NORTH, 1990, p.41, tradução nossa)

Restrições informais são, portanto, essenciais nas relações de troca entre os indivíduos. Contudo, para que sejam uma solução possível para situações de troca mais complexa, no qual os direitos de propriedade são garantidos, é preciso que sejam reforçadas por restrições formais, leia-se, regras políticas, econômicas e contratuais formais. Como descreve o autor:

Regras formais podem complementar e aumentar a efetividade das restrições informais. Estas podem diminuir informação, monitoramento, e custos de garantia do contrato e, com isso, fazer as restrições informais possíveis soluções para transações mais complexas. [...] Regras formais incluem regras políticas (e judiciais), regras econômicas, e contratos. (NORTH, 1990, p. 47, tradução nossa)

Portanto, fica evidente que tanto as restrições informais como as formais são importantes para reduzir as incertezas inerentes às trocas entre os indivíduos e garantir os direitos de propriedade e os contratos que são a base para que ocorram as transações mais complexas.

Dessa forma, conclui-se a análise acerca de instituições e seu papel na sociedade. Foi explorado que um contexto de ausência de instituições, no qual se fazem presente às restrições informais e formais, levam ao aparecimento de incertezas nas transações que impossibilitam que haja trocas mais complexas ou que, simplesmente, estas transações não ocorram. Na seção que se segue, será apresentada a literatura de empreendedorismo social e serão usados diversos conceitos anteriormente mencionados. Contudo, será contraposta a visão que a ausência de instituições não propicia um ambiente para o surgimento de trocas, ou seja, que não há oportunidade para empreendimentos se estabelecerem.

2.5 Conceitos e definições sobre empreendedorismo social

Para a análise que se segue sobre o surgimento de empresas em ambientes com incertezas e riscos, é necessário diferenciar o conceito de empreendedorismo social do conceito de empresas maximizadoras de lucro proveniente da teoria clássica. Além de definições correlatas para entender o funcionamento e objetivo dos empreendedores sociais, ou seja, destacar-se-á o entendimento sobre capital social e *savoir faire* e como esses influenciam no surgimento de empreendimentos sociais.

Primeiramente, faz-se necessário entender os objetivos do empreendedor social em comparação com aquele da teoria clássica.

Para obter-se a estrutura do capitalismo completo, precisamos introduzir outro tipo de negócio: um que reconheça a natureza multidimensional dos humanos. Se descrevêssemos as atuais empresas maximizadoras de lucro, o novo tipo de negócio seria chamado empreendedorismo social. Empreendedores criarão negócios sociais não para alcançar ganhos pessoais limitados, mas para perseguir metas sociais específicas. (YUNUS, 2007, p. 21, tradução nossa)

Como descreve o autor, a principal diferença entre as empresas clássicas maximizadoras de lucro, daquelas de cunho social, reside nos objetivos traçados. Enquanto esta possui metas sociais específicas, aquela tem maior interesse no ganho pessoal. Como discute Varian (2006), numa economia capitalista, o objetivo comum daqueles que controlam a empresa é de maximizar o lucro, o que é fundamentado na teoria clássica da firma. O empreendedor social, contudo, tem objetivo diverso daquele presente na teoria clássica, o que causa uma contradição para aqueles que se guiam estritamente por tal teoria. Porém, como afirma Yunus (2007), deve-se levar em conta a natureza multidimensional do ser humano, que possuem objetivos claramente diferentes. Isso leva a desconstruir o axioma básico da teoria clássica, aquele no qual o lucro é sempre o objetivo a ser seguido.

Entretanto, não se deve confundir a empresa de cunho social com uma instituição de caridade. Estas, muitas vezes, são organizações não governamentais que, não necessariamente, recuperam todos os seus custos e não geram lucro. Aquela, assim como a empresa que tem como o lucro seu objetivo principal, é estruturada de forma que emprega funcionários, está concentrada em criar produtos e serviços adequados para seus clientes e alteram o preço para competir no mercado. Como observado pelo autor:

Um empreendimento social não é uma caridade. É um negócio em todos os sentidos. Esse deve recuperar todos os seus custos enquanto alcança seu objetivo social. Quando você está à frente de uma empresa, você pensa diferente e trabalha diferente de quando está à frente de uma caridade. E isso faz toda a diferença para definir empreendedorismo social e seu impacto na sociedade. (YUNUS, 2007, p. 22, tradução nossa)

Em suma, um empreendimento social recupera seus custos e gera lucro em muitos casos. Porém, esse, diferente da empresa maximizadora de lucro, não tem como objetivo principal o lucro e sim o impacto social causado.

A *priori*, pode parecer controverso uma empresa gerar lucro e ter ao mesmo tempo como objetivo principal o benefício social. Contudo, conforme exemplifica Yunus (2007), uma empresa que vende produtos alimentícios de alta qualidade para um mercado específico de crianças pobres e subnutridas tem por objetivo o benefício social e gerar lucro sem incorrer

em um paradoxo. Os produtos podem ser baratos porque não competem em mercados de luxo e, por isso, não necessitam gastos com propaganda, por exemplo, uma vez que a empresa não visa como objetivo principal o lucro.

Além disso, outro fator chave para o surgimento de empreendimentos sociais é a relação deste com o ambiente que está inserido. Uma das funções do meio é fornecer o capital social. Este é de suma importância para o empreendimento social, uma vez que compõe sua estrutura e é essencial para que ocorram as interações necessárias com a população local. Dessa forma, o empreendedor adquire um conhecimento sobre as necessidades locais, valores e convenções que serão extremamente úteis para adequar a demanda à realidade local, além de estabelecer uma relação de confiança que é fundamental para o surgimento e consolidação do negócio.

Define-se o capital social:

O conjunto dos recursos ligados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas, de intercomunicações e de interconhecimentos; ou, em outras palavras, ligadas ao pertencimento a um grupo, como conjunto de agentes que não são dotados de propriedades comuns [...], mas são também unidos de ligações permanentes e úteis. (BOURDIEU, 1980, p.2, tradução nossa)

Dessa forma, o capital social resulta da interseção entre o empreendimento e a sociedade, sendo fundamental que haja essa interação para o sucesso do negócio. Isso se dá de acordo com as relações criadas, tendo em vista que o empreendedor, ao mobilizar recursos para inserir o empreendimento nos valores e costumes locais, se adequará ao ambiente que está inserido e, conseqüentemente, oferecerá um produto ou serviço de acordo com as necessidades dos consumidores locais. Em síntese, como descreve Julien (2010, p. 174), “Ele favorece o acesso a diferentes recursos materiais e imateriais, incluindo-se a informação, os valores (institucionais e simbólicos) e as convenções atuais ou potenciais, além de permitir que o empreendedor mobilize diversos recursos para realizar seu projeto.”

Por fim, relacionado ao próprio capital social e intrínseco ao empreendimento social se encontra o *savoir faire*. É a partir do conhecimento imaterial da organização, que pode ser inclusive obtido através do capital social, que o negócio adequará sua oferta às especificidades regionais. Este, portanto, desempenha um papel fundamental adequando o produto ou serviço, sobretudo, a partir de mudanças mais sutis e difusas que atingem como um todo ou em parte a cadeia de produção.

Na nova economia, a competitividade está cada vez mais ligada aos conhecimentos e ao *savoir-faire*, portanto as capacidades imateriais de cada organização [...] Essas capacidades permitem variar o produto (o bem e, sobretudo, os serviços associados) quase ao infinito e se manifestam na maior parte das vezes em inovações sutis ou difusas que tocam diferentes elementos em uma parte ou em toda a cadeia de valor do produto, incluindo a colocação no mercado, em diferentes mercados. (JULIEN, 2010, p. 67)

2.6 Institutional voids: Oportunidade ou ameaça?

Exaustivamente explanados na seção anterior, os *institutional voids* são abordados na literatura neoinstitucionalista como fatores de forte barreira ao desenvolvimento do empreendedorismo em economias subdesenvolvidas, uma vez que deste emerge um ambiente de incerteza e risco nas transações que impossibilitam trocas mais complexas. Em uma sociedade sem restrições (leia-se formais e informais), que não garantem os direitos de propriedade e os contratos, haveria uma grande assimetria de informações entre os indivíduos de forma a constituir uma ameaça ao surgimento de empreendimentos na região. “Tradicionalmente, um ambiente de incerteza institucional em economias emergentes é relacionado a um fator de impedimento de oportunidades para empreendedores devido ao crescente risco e complexidade.” (PURI et al, 2015,p. 144, tradução nossa)

Contudo, a literatura recente mudou a concepção de que *institutional voids* são uma ameaça para que o empreendedorismo se desenvolva. Antagonicamente, os autores que se seguem desenvolvem suas teorias a partir de evidências empíricas que rechaçam a visão clássica, na qual riscos e incertezas constituiriam barreiras para o empreendedorismo.

Para entender a maneira pela qual empreendimentos surgem em um ambiente de incertezas, é preciso discutir previamente como se dá o processo de decisão em ambientes organizacionais. Se adotássemos a teoria do *mainstream*, na qual indivíduos tomam suas decisões com base estritamente na racionalidade, metas preexistentes e sistemas precisos de *forecasting*, seria difícil de imaginar uma situação na qual agentes tomariam a decisão de investir em ambientes repletos de incerteza.

Contudo, Sarasvathy (2001) discute a necessidade de aprofundar a discussão de como se dá a relação entre empreendedores entre si e entre o meio. Com isso, aborda a visão de March (1982), Mintzberg (1994) e Weick (1979) e segue com evidências empíricas,

concluindo, a partir das teses desses autores, que as hipóteses sobre as quais se debruçam os tomadores de decisão clássica têm pouca congruência com a realidade.

Primeiro discute sobre March (1982) e seus trabalhos sobre exploração no aprendizado organizacional e o desafio de estabelecer metas preexistentes no processo de decisão. Em seguida, aborda a tese de Mintzberg (1994), evidenciando em seu trabalho, a partir de uma análise empírica, a inabilidade de planejadores preverem precisamente aquilo que se propõem. Por fim, debate a teoria de Weick (1979), sobre a qual os agentes de um ambiente organizacional estão mais preocupados em dar sentido as suas ações do que propriamente a agir com a racionalidade e metas preexistentes que postula a teoria clássica. Em suma, em um ambiente organizacional, o processo de decisão é mais complexo do que a hipótese da racionalidade dos agentes, presente na teoria clássica, sendo, portanto, justificável que empresas invistam em *institutional voids*.

Prahalad e Hammond (2002) também discutem o processo de investimento em ambientes de maior incerteza e confrontam a ideia de que multinacionais não investiriam em países em desenvolvimento devido à baixa renda e a barreiras comerciais, tais como corrupção, baixa escolaridade, infraestrutura precária, flutuações cambiais e burocracia (*institutional voids*).

Segundo os autores, um cenário de prosperidade e crescimento de empresas multinacionais é plenamente compatível com a expansão de economias subdesenvolvidas, já que o mercado na base da pirâmide representa uma oportunidade substancial se deixada de lado a percepção errônea sobre as fortes barreiras comerciais causadas pelos *institutional voids*.

Prahalad e Hammond (2002) fazem referência a três paradigmas que, em tese, afastariam o investimento de empresas multinacionais de ambientes subdesenvolvidos: pessoas de baixa renda não têm dinheiro; seus gastos são essencialmente em bens e serviços de primeira necessidade; e os bens vendidos em países subdesenvolvidos são extremamente baratos, o que afastaria competidores em busca de maior lucro.

Contudo, tais paradigmas, se observados empiricamente, não se concretizam. Isso porque, apesar da população de baixa renda possuir uma maior restrição orçamentária, seu poder de compra é bastante significativo e buscam melhorar sua qualidade de vida, o que

justifica a compra de bens e serviços não essenciais. Por fim, os autores mostram que alguns produtos e serviços custam mais em países emergentes do que em países desenvolvidos.

Lawrence, Hardy e Phillips (2002) exploram os efeitos da colaboração como fator crucial para transformação e criação das instituições. Desta forma, na presença de um *institutional void*, a colaboração serviria como catalisador de novas práticas, tecnologias e normas. O argumento que está centrado o trabalho dos autores, contrapõe a teoria neoinstitucionalista, já que, esta última, afirma que apenas em um ambiente institucionalizado seria possível garantir o surgimento de tais fatores.

Segundo os autores, a teoria neoinstitucionalista está centrada unicamente em como o governo e profissionais associados contribuem para a criação das instituições. Contudo, ilustram a partir de dados empíricos como a colaboração manifestada através do empreendedorismo contribui para superação da escassez de recursos e, consequentemente, impactam o campo das instituições.

A ausência ou ineficiência do Estado em certas áreas leva em um primeiro momento ao subdesenvolvimento econômico, conforme constatado nos países emergentes. Como previamente explanado, a literatura neoinstitucionalista considera tal ambiente de difícil concretização das transações devido às incertezas e ao risco. Contudo, o que a literatura mais atual mostra, a partir de estudos empíricos, é que tal ausência ou ineficiência institucional gera uma demanda não atendida por parte do Estado e constitui, portanto, uma oportunidade para o surgimento do empreendedorismo.

Segundo Puri et al. (2015), nem todos os *institutional voids* são considerados oportunidades de negócios, como, por exemplo, um sistema judicial ineficiente, no qual dificilmente alguma empresa conseguirá intervir para transformá-lo em uma potencial oportunidade de negócio. São os chamados *Absolute Institutional voids (AIV)*. Por outro lado, existem os *Relative Institutional voids (RIV)* que oferecem oportunidades de negócio para os empreendedores e serão abordados subsequentemente.

Pereira e Bartholo (2015) possuem um rol exemplificativo de empreendimentos locais e nacionais/multinacionais que se consolidaram em ambientes onde as instituições não possuíam as características clássicas para que fossem garantidos os contratos e direitos de propriedade. São apresentados quatro empreendimentos surgidos na Rocinha, região carente da cidade do Rio de Janeiro: Uma Lan House; um quiosque de *fast food* que se transformou

em um restaurante; um distribuidor de atacado de doces; e um photo studio. Todos os casos de pequenos empreendedores com pouca experiência, mas que identificaram oportunidades de demandas não supridas por seus competidores. Com modelos inovadores de negócios e devido à proximidade com os consumidores, criaram soluções personalizadas para seus clientes com baixo custo, adequando os seus empreendimentos as necessidades locais.

Além disso, é apresentado um case sobre a SELCO e HPS, ambas da indústria elétrica, e empresas de maior porte que identificaram uma oportunidade de demanda nas áreas rurais carentes da Índia. As duas firmas, a partir de parcerias com instituições formais e informais, treinamentos locais (possibilitando o desenvolvimento do mercado de trabalho local) e a proximidade com o mercado consumidor local, permitiram entender o comportamento da demanda e, com isso, criar um sistema para diminuir os custos e atender a necessidade da área rural de acordo com sua especificidade, afastando, portanto, os *institutional voids*.

Fica evidente nos exemplos acima, que os *Relative Institutional voids (RIV)* são uma clara oportunidade de negócio, diferentemente do que pensava D. North e os demais autores que teorizaram sobre instituições. A visão de que a ausência ou ineficiência institucional constituiria uma barreira para o surgimento do empreendedorismo na região devido às incertezas é, portanto, ultrapassada.

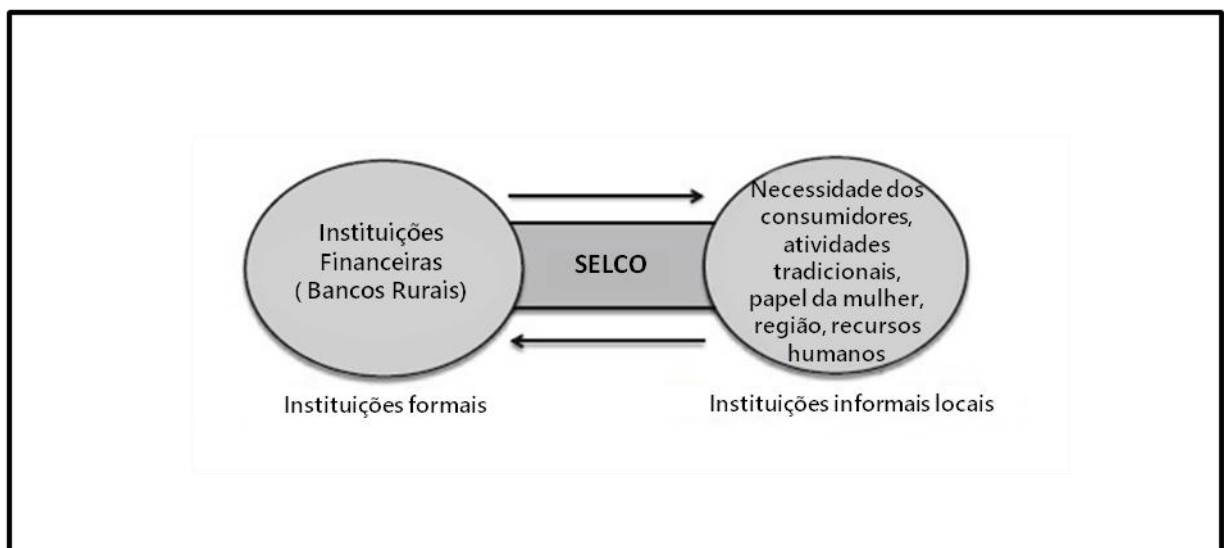
2.7 Relações entre o empreendedor social e a população local

Como já destacado anteriormente, é fundamental, principalmente no que tange ao empreendedorismo social, estabelecer uma relação de confiança e troca com a população local de forma a entender as normas e valores que a permeiam para que o benefício social e, posteriormente, o lucro sejam alcançados. Desta forma, o empreendedor social deve mobilizar o capital social, ou “o conjunto dos recursos ligados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas, de intercomunicações e de interconhecimentos” (BOURDIEU, 1980, p. 2, tradução nossa), em prol do objetivo do seu negócio.

Puri et al. (2015) demonstram como as empresas SELCO e HPS mobilizaram recursos necessários para entender os valores da população do local onde elas estavam se inserindo. E como conseguiram adequar a oferta de seus produtos às necessidades dos consumidores

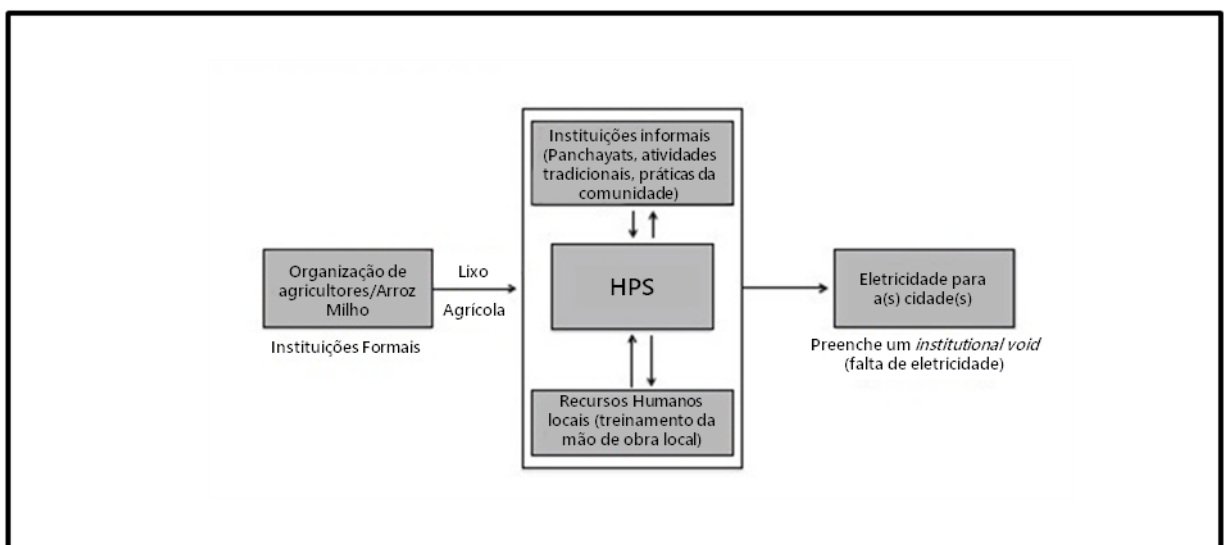
regionais. No caso da SELCO, a empresa elaborou uma análise de custo benefício para o mercado consumidor local com intuito de entender quanto cada consumidor poderia dispendar. Além disso, mobilizou um arranjo institucional com bancos rurais para viabilizar o projeto antes de desenvolver a solução energética para a região. Da mesma forma, a HPS engajou a população local dando oportunidades de emprego e desenvolvendo parcerias com instituições informais regionais. As figuras abaixo exemplificam o modelo de negócios de ambas as empresas:

Figura 1- Modelo de negócios da SELCO



Fonte: Puri et al. (2015)

Figura 2- Modelo de negócios da HPS



Fonte: Puri et al. (2015)

Fica evidente que as relações criadas entre as empresas e a população local foram fundamentais para o sucesso do negócio. O entendimento dos valores, costumes e as necessidades locais, além do arranjo informal criado com o mercado consumidor regional permitiram as empresas suprir um *institutional void*, levando benefícios sociais para a população local.

Além disso, é importante ressaltar a importância das relações para que o empreendedor esteja constantemente se adequando a realidade local, além de evitar erros cometidos e facilitar transações e cooperações. Isso permitirá obter conhecimento e *savoir-faire* fundamentais para se consolidar no ambiente que está inserido e atingir as metas sociais de longo prazo.

O capital social, portanto, apresenta o empreendedor a conhecimentos e *savoir-faire* sutis que remontam à tradição dos ofícios ou a eventos antigos, e evita que cometa erros que aqueles que não fazem parte do grupo não deixarão de cometer devido a sua ignorância ou seu pouco conhecimento dos obstáculos obscuros. Ele permite negociações mais fáceis, cooperações e concorrências controladas, fundadas em relações de confiança, mas também na imaginação nas transações mercantis ou não mercantis. (JULIEN, 2010, p. 175)

Em alguns casos, o capital social é complementado por uma rede de parceiros, com o mesmo objetivo social, a fim de viabilizar economicamente o negócio. É necessário, portanto, que este consiga mobilizar recursos materiais e imateriais para se inserir no ambiente e, conseqüentemente, adequar à oferta do produto ou serviço de acordo com a realidade, especificidades e necessidades locais. Segundo Julien (2010, p. 217), as redes:

Podem ser baseadas em contratos mais ou menos formais e mais ou menos de longo prazo, ou simplesmente na confiança, lealdade e reciprocidade entre parceiros. Podem ainda permitir as empresas desenvolver ativos compartilhados, agregados e complementares, o que facilita que a empresa se distinga e cresça. (JULIEN, 2010, p. 217)

2.8 Tipos e Papel das Redes

As redes, como definido anteriormente, constituem uma importante forma do empreendedor social alcançar seu objetivo e se adequar ao meio, tanto no que tange a troca de informações com a população local quanto com parceiros. Por isso, faz-se importante detalhar os tipos de redes e, conseqüentemente, seus benefícios para o empreendimento.

Existem diversos tipos de redes e de variados tamanhos que uma empresa, diretor ou funcionário podem participar. Além disso, redes podem ser constituídas para diversos objetivos, podendo ser mais ou menos acessadas por seus integrantes. Aqui a distinção far-se-á “de um lado as redes de negócios, divididas em redes pessoais e de negócios propriamente ditas, ou de transações; do outro as redes informacionais que podem ser sociais, oferecendo uma informação mais geral, ou estratégicas [...]” (JULIEN, 2010, p. 224).

Segundo Julien (2010), as redes pessoais são constituídas de apenas alguns funcionários, dirigentes ou colaboradores, ou seja, pessoas com que o empreendedor possua alguma relação. São redes com poucos integrantes e “pode ser organizada como um conselho ou um semiconselho de administração, ou ainda servir só quando necessário, sobretudo para testar novas ideias ou para saber a opinião ou os pressentimentos de seus membros [...]” (JULIEN, 2010, p. 225).

Por outro lado, as redes de negócios propriamente ditas ou de transações são formadas por uma relação que engloba toda a cadeia produtiva, tais como fornecedores no início da cadeia e transportadores ou empresas associadas a distribuição na outra ponta da produção.

Por fim, “as redes informacionais compreendem as consultorias, os organismos de formação, as empresas financeiras em seu aspecto consultor, o centro de pesquisa, os diversos organismos governamentais de ajuda etc” (JULIEN, 2010, p. 226). As redes informacionais podem fornecer uma informação mais geral sobre o negócio (social) ou mais específica (estratégica).

Um empreendedor social pode situar-se em qualquer uma das redes acima para poder alcançar seu objetivo social, já que a formação de um tipo de rede ou de outro dependerá do meio que está inserido e da influência que exerce sobre ele. Independentemente da rede constituída, essas representam uma importante forma de superar as incertezas e ambiguidades do ambiente que o empreendimento está ou irá se inserir.

A formação de redes é a melhor maneira de enfrentar a incerteza e ambiguidade, graças às convenções comuns [...]. ¹As redes informacionais fornecem diversas indicações que dão segurança ao empreendedor e apoiam sua ação. Já as redes de negócios proporcionam ao empreendedor certa segurança de seus negócios, pois todos os parceiros ganharão com isso. (JULIEN, 2010, p. 280-281)

¹ Exemplo dado pelo autor para justificar a maneira pela qual uma rede ajuda a enfrentar a incerteza e a ambiguidade

Fica evidente que as redes são um forte mecanismo para enfrentar incertezas futuras. Segundo Julien (2010, p. 281), a formação de redes estimula cinco aprendizados, no qual se destaca o quinto e último: a transformação das relações de competição entre as empresas-membros da rede em relações de cooperação, sem negar as pressões dos concorrentes¹. Dessa forma, a cooperação representa, assim como a troca de informações, um forte mecanismo para que o empreendedor social possa tornar o empreendimento economicamente viável e, conseqüentemente, alcance o objetivo social.

Conclui-se que a formação das redes são extremamente importantes para a superação das incertezas e ambiguidades presentes no meio, sendo um mecanismo a ser explorado pelo empreendedor social para ajudá-lo a alcançar seu objetivo.

2.9 Benefícios sociais

O objetivo principal dos empreendimentos sociais é o benefício social, e este guiará a empresa nas suas decisões no que tange o negócio. Segundo Yunus (2007, p. 22, tradução nossa), “um empreendimento social é uma empresa que é guiada por uma causa ao invés do lucro, com o potencial para agir como agente modificador para o mundo.”

Todavia, o empreendimento social, ao contrário das instituições de caridade, necessariamente consegue recuperar os custos operacionais e gerar lucro. Como este é guiado por uma causa, ao contrário das empresas guiadas por lucro, tem o excedente reinvestido para gerar mais benefício social, ou seja, “o mesmo dinheiro consegue gerar mais benefício social” (YUNUS, 2007, p. 24, tradução nossa). Portanto, o empreendimento social é sustentável, tendo em vista que consegue pagar seus investidores e reinvestir para atingir suas metas de longo prazo, além de entregar um produto ou serviço melhores com preços baixos e ampla acessibilidade.

Como qualquer outro negócio, um empreendimento social não pode incorrer em perdas indefinidamente. Mas nem todo lucro que gera vai para aqueles que investem. Logo, um empreendimento social pode ser definido como um negócio sem perdas e dividendos. Ao invés de ser repassado aos investidores, o excedente gerado pelo empreendimento social é reinvestido no negócio. Por fim, é passado ao público

¹ A cooperação foi o único aprendizado destacado, tendo em vista que é o mais relevante para análise empírica do capítulo seguinte. Os demais aprendizados estão relacionados a troca de informações entre os membros da rede e detalhá-los fugiria do foco desta subseção.

alvo em formas como preço baixo, melhores serviços e maior acessibilidade [...] Sempre que possível, sem comprometer o objetivo social, o empreendimento social deve gerar lucro por duas razões: Primeiro, para pagar seus investidores; segundo, para sustentar as metas sociais de longo prazo. (YUNUS, 2007, p. 22, tradução nossa)

Ainda segundo Prahalad e Hammond (2002), os negócios sociais têm o poder de mobilizar o investimento privado em prol do crescimento regional, criando emprego, riqueza e inserindo milhões de pessoas no mercado consumidor global, ao passo que reduz a pobreza, a desigualdade social e a violência. Concomitantemente, este gera oportunidade de lucro e de crescimento para as empresas que se inserem nesse segmento.

Na verdade, ao superarem a percepção errônea de que países emergentes possuem fortes barreiras comerciais, o surgimento de novos empreendimentos pode estimular o comércio e desenvolvimento das economias mais pobres que estão na base da pirâmide econômica, trazendo uma melhora de vida para milhões de pessoas, ao passo que podem aproveitar uma oportunidade potencial de acessarem mercados menos explorados e aumentarem suas receitas.

Nesse contexto, os negócios sociais surgiram adequando-se à realidade da população local e explorando uma demanda ainda não suprida, impactando socialmente o ambiente que estão inseridos e conseguindo gerar lucro suficiente para reinvestir e gerar mais benefício social. Por exemplo:

Um negócio social que projeta e vende planos de saúde que fornecem uma assistência médica acessível para os pobres; Um negócio social que desenvolve sistemas de energia renovável e os vende a um preço acessível para comunidades rurais que, de outra forma, não conseguiriam bancar acesso à energia; Um negócio social que recicla o lixo, detritos, e outros tipos de lixo que gerariam poluição em bairros pobres ou politicamente desfavorecidos. (YUNUS, 2007, p. 22, tradução nossa)

Com isso, é plenamente compatível que os negócios sociais alcancem seu objetivo principal, ou seja, tragam benefício social para comunidades pobres, melhorando sua qualidade de vida, e, concomitantemente, gerem lucro para se sustentar no longo prazo.

Portanto, ao analisarmos o processo de formação dos empreendimentos sociais, o meio no qual estão inseridos e como conseguem alcançar o objetivo social ao mesmo tempo em que conseguem ser economicamente viáveis, concluímos que *institutional voids* representam uma oportunidade de empreender. Ao contrário do que afirma a teoria neoinstitucionalista, um ambiente não institucionalizado possui uma demanda por bens e serviços não suprida pelo

Estado e que pode ser plenamente explorada por empreendedores mesmo em um contexto repleto de incertezas. Como foi detalhado anteriormente, há uma série de mecanismos que o empreendedor deve ter em mente e que pode usar a seu favor a fim de alcançar seu objetivo.

3 ANÁLISE EMPÍRICA SOBRE O EMPREENDEDORISMO SOCIAL: O CASO DA INCUBADORA TECNOLÓGICA DE COOPERATIVAS POPULARES (ITCP)

Esse capítulo está estruturado em seis subseções, cujo objetivo é fazer uma análise de um empreendimento social, a partir dos conceitos expostos no capítulo anterior, com o intuito de compreender as especificidades de um negócio social, no que tange o seu surgimento, o ambiente que está inserido, de que forma se adéqua para atender a demanda do público alvo e qual o impacto social causado. Foram feitas diversas visitas de campo a fim de se observar empiricamente de que forma o empreendedor social explora a oportunidade gerada a partir de um *institutional void* para confirmar a hipótese apresentada nesse trabalho.

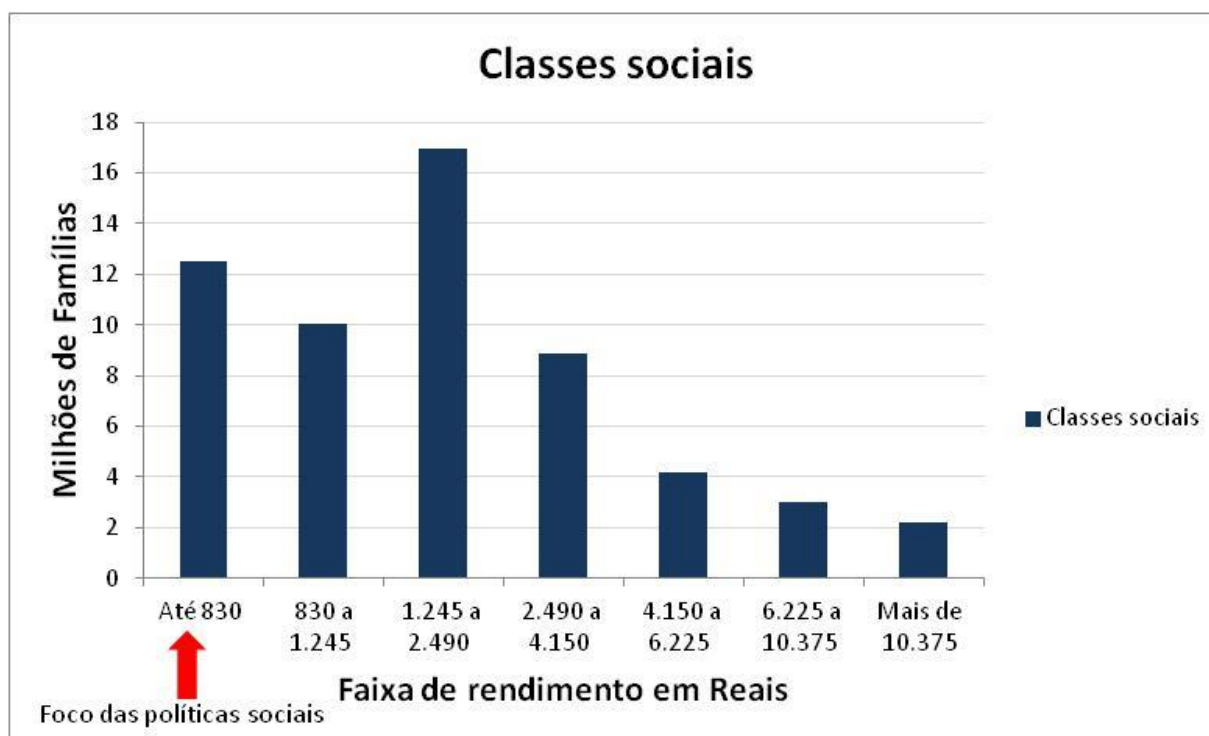
3.1 A questão da informalidade

Para que se entenda o ambiente no qual a Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares (ITCP) e os catadores de material reciclado estão inseridos, é preciso antes analisar como se dá a dinâmica do processo produtivo e quais são os limites impostos ao desenvolvimento local, causados pela ausência do Estado. Neste contexto, é necessário entender como se dá a questão da informalidade e, conseqüentemente, quais barreiras são impostas aos grupos de trabalhadores informais, devido sua condição social.

Apesar do Brasil ser uma das maiores economias do mundo, assemelhando-se aos países desenvolvidos, a base de sua cadeia produtiva está estruturada de forma arcaica e se parece mais com os países mais pobres. Ou seja, se olhássemos exclusivamente para o fator PIB, não entenderíamos a dinâmica social existente no país e porque ele é marcado por uma acentuada desigualdade social em que parte da parcela da sociedade é excluída socialmente.

Por isso, faz-se essencial identificar o principal fator que mensura a inclusão ou exclusão social. Em um primeiro momento, a questão da renda surgiria como um fator lógico para explicar a questão da informalidade. Dessa forma, as políticas sociais se concentrariam exclusivamente na parcela da população abaixo da linha da pobreza e as demais classes teriam acesso às políticas públicas, representada na figura abaixo.

Figura 3- Famílias divididas por rendimento no Brasil - 2008



Fonte: IBGE. Elaboração própria

Todavia, observamos uma forte barreira à ascensão social da classe marginalizada, mesmo em um contexto de crescimento de renda e poder de compra nos últimos anos. Por isso, a renda, por si só, não explica as fortes desigualdades sociais presentes na sociedade. A renda define pobreza. O principal fator de exclusão é, portanto, social, uma vez que o setor informal não acessa as políticas públicas, mas apenas as políticas sociais, independente da classe a que pertençam.

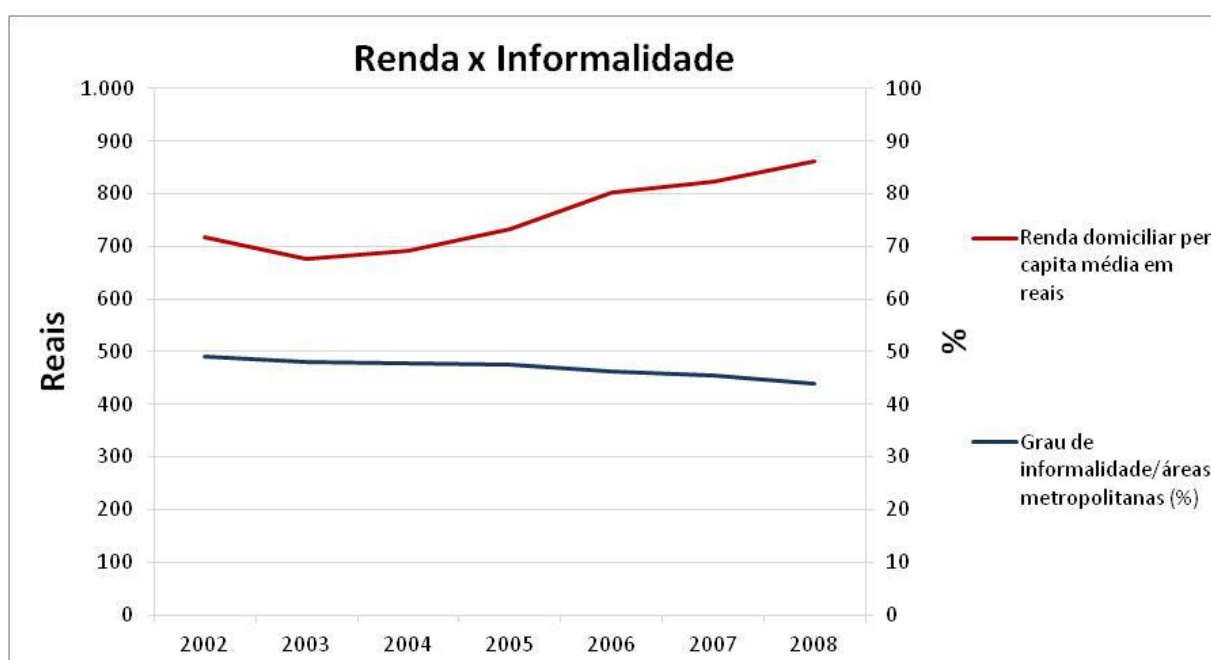
A inclusão social não deve ser necessariamente atrelada à renda, pois esse fator não é suficiente para tratar da questão. A renda pode ser vista como definidor de pobreza, mas não de inclusão. A ideia dessa relação faz com que governantes procurem tratar o problema da não inclusão por intermédio de programas sociais que não conseguem solucionar a questão. [...] Enquanto os que vivem na formalidade têm acesso a diferentes políticas públicas, incluindo as tecnológicas e de inovação, os que vivem na informalidade não têm as mesmas oportunidades, ficando à mercê de políticas sociais. (GUIMARÃES; PEREIRA, 2015, p. 463)

A informalidade, portanto, exclui das políticas públicas mesmo aqueles que possuem uma renda compatível com a classe média baixa. Ou seja, o acesso à educação, urbanização, crédito produtivo e acesso às demais políticas públicas só atingem aqueles que estão na formalidade, não contemplando a parcela da população que se encontra na informalidade, que,

por sua vez, fica à mercê de políticas sociais que estão focadas exclusivamente na pobreza, não contemplando suas especificidades.

A partir da análise do gráfico abaixo é possível observar que, no período entre 2002 e 2008, a renda domiciliar per capita média do Brasil aumentou quase que de forma linear, enquanto que o grau de informalidade medido nas regiões metropolitanas se manteve praticamente estável.

Figura 4- Renda x Informalidade de 2002 -2008



Fonte: IBGE. Ipeadata. Elaboração própria.

A condição de informalidade impõe, portanto, uma forte barreira à ascensão das classes de trabalhadores informais, uma vez que estão incorporados na base da cadeia de produção de bens e serviços brasileiros, incluídos como parte da dinâmica produtiva do país. Uma vez que o Estado é ausente no que tange a formulação de políticas voltadas exclusivamente para a informalidade e não para a pobreza, cria-se um *institutional void* causado por tal condição.

Santos (2007) aprofunda o debate sobre a organização da dinâmica produtiva brasileira, apresentando os conceitos do circuito inferior e superior. Este seria caracterizado por uma maior organização do trabalho e serviços mais modernos, enquanto aquele seria composto por formas de organização do trabalho não intensivas e serviços não modernos.

Simplificando, pode-se apresentar o circuito superior como constituído pelos bancos, comércio e indústria de exportação, indústria urbana moderna, serviços modernos, atacadistas e transportadores. O circuito inferior é constituído essencialmente por formas de fabricação não-“capital intensivo”, pelos serviços não-modernos fornecidos “a varejo” e pelo comércio não-moderno e de pequena dimensão. (SANTOS, 2007, p.40)

Com isso, verificamos que há uma barreira imposta pela condição excluída que se encontra o circuito inferior, no qual a atividade é desempenhada de forma arcaica sem possibilidades de acumular. Esse setor necessita, portanto, de uma figura intermediária que transacione em uma quantidade suficientemente de vezes para que possa levar suas mercadorias ao circuito superior.

Dessa forma, observando a dinâmica produtiva como um todo e levando em consideração a forma como os dois circuitos interagem, é possível diferenciar como esses dois setores estão dispostos no que tange a organização produtiva e a tecnologia empregada. “No circuito superior os capitais são comumente volumosos, em relação com a tecnologia utilizada. Ao contrário, no circuito inferior, as atividades ‘trabalho intensivo’ utilizam capitais reduzidos e podem dispensar uma organização burocrática.” (SANTOS, 2007, p. 45)

O circuito superior utiliza uma tecnologia importada e de alto nível, uma tecnologia “capital intensivo”, enquanto no circuito inferior a tecnologia é “trabalho intensivo” e frequentemente local ou localmente adaptada ou recriada. O primeiro é imitativo, enquanto o segundo dispõe de um potencial de criação considerável (SANTOS, 2007, p. 43)

Por possuírem maior quantidade de capital empregado e disporem de serviços mais modernos, o circuito superior detém acesso ao crédito produtivo. Por outro lado, o circuito inferior, presente na base da cadeia produtiva, ou comumente visto excluído desta, não alcança às mesmas condições do nível superior. Não possui, assim, acesso às políticas públicas que se beneficiam o outro setor. Por outro lado, suas atividades são baseadas no crédito pessoal e no dinheiro líquido.

As atividades do circuito superior dispõem do crédito bancário. Acontece frequentemente de as grandes firmas criarem e controlarem os bancos, o que é uma maneira de também controlar outras atividades e eventualmente observá-las. [...] As atividades do circuito inferior são baseadas simultaneamente no crédito e no dinheiro líquido. Mas o crédito aqui é de outra natureza, com uma larga porcentagem de crédito pessoal direto, indispensável para o trabalho das pessoas sem possibilidade de acumular. A obrigação de reembolsar periodicamente aos fornecedores uma parte da dívida torna a procura do dinheiro líquido desenfreada. (SANTOS, 2007, p. 43-44)

Com isso, o lado do circuito inferior, caracterizado por um trabalho que não requer uma habilidade específica e tem um baixo nível de tecnologia empregada, não possui acesso às políticas públicas para se qualificar e organizar seu processo produtivo. Verifica-se, dessa forma, uma forte barreira de ascensão dos indivíduos marginalizados do circuito inferior para o superior, uma vez que a dinâmica da cadeia produtiva acentua cada vez mais as desigualdades entre ambos os circuitos.

Portanto, os trabalhadores informais, que se encontram no nível inferior, deveriam ter acesso às políticas públicas voltadas para suas especificidades, como, por exemplo, crédito produtivo e educação, e não somente para a renda como generaliza o Estado. Há, portanto, uma demanda não suprida pelo governo que gera uma oportunidade para empreendimentos surgirem.

De um lado estão os que vivem na informalidade, que mesmo possuindo renda similar aos que vivem na formalidade, não conseguem gerar as mesmas possibilidades para si e seus familiares. As políticas tecnológicas e de inovação não chegam até essa classe, que é a base do setor produtivo, sendo esta atingida apenas por políticas sociais, nem sempre a opção mais adequada para suas necessidades. De uma forma geral, essa população não precisa ter sua renda aumentada. Precisa encontrar caminhos para transformar sua realidade. (GUIMARÃES; PEREIRA, 2015, p. 472)

É nesse contexto que a ITCP empreende em conjunto com catadores de material reciclado e demais incubados, visando impactar socialmente essas classes marginalizadas que ficam à mercê das políticas sociais, devido à ausência da formulação de políticas públicas voltadas exclusivamente para esse setor.

3.2 Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares: metodologia e objetivos

A ITCP surge, a partir do que foi apresentado na seção anterior, em um ambiente marcado pela informalidade, no qual a classe de trabalhadores excluídos socialmente vê sua realidade delimitada pela dinâmica produtiva, que aprofunda tal condição. Por isso, empreende para levar políticas públicas à classe de trabalhadores informais, devido a um *institutional void* que os impede de suprir suas necessidades específicas.

A incubadora foi criada como uma atividade de extensão da COPPE/UFRJ, em um ambiente universitário, para utilizar seu caráter multidisciplinar, tanto como para levar

qualificação e tecnologia para aos trabalhadores informais. Seu público alvo é essa classe marginalizada que não tem acesso à educação, tecnologia, crédito produtivo e demais políticas governamentais. Dessa maneira, tem como objetivo inserir esses trabalhadores no mercado formal para que possam ter acesso a aspectos básicos de cidadania.

A ITCP tem por objetivo desenvolver atividades voltadas para a inserção de setores economicamente marginalizados no mercado formal de trabalho. Seu público-alvo é um grande contingente de trabalhadores, desempregados ou vinculados ao plano da economia informal, que pode conquistar requisitos básicos de cidadania a partir da organização do trabalho. (BOCAYUVA, 2001, p.239)

A ITCP tem como meta o desenvolvimento de grupos de indivíduos socialmente vulneráveis, através do acesso efetivo aos direitos de cidadania e à renda. Sua ação busca auxiliar a formação e desenvolvimento de cooperativas populares visando a maior valorização dos associados na realização de seu trabalho e no exercício de direitos políticos e cidadãos. O trabalho de incubação consiste na produção e aplicação conjuntas, por parte da incubadora e dos membros da cooperativa, do conhecimento necessário para o desenvolvimento desta, entendida não só como empreendimento econômico, mas também como organização social e política. (Ghibaudi; Ramos, 2006, p. 4)

Segundo Ghibaudi e Ramos (2006), dentro deste contexto, foi necessário estruturar a incubadora para explorar ao máximo o potencial universitário e seus recursos, adequando seus serviços às especificidades dessa categoria de trabalhadores. Para isso, a incubação foi desenvolvida a partir de um processo de formação e desenvolvimento de cooperativas de trabalhadores. Ou seja, o projeto da ITCP foi elaborado utilizando o cooperativismo como o principal fator de transformação social com intuito de emancipar socialmente e qualificar uma mão de obra com baixa habilidade, capacidade técnica e educação.

Dessa maneira, foi elaborado mais que uma transmissão técnica de conhecimento da universidade para esse grupo marginalizado, foi introduzida uma interação entre a ITCP e os cooperados e um caráter cooperativo dos próprios cooperados entre si. “Uma empresa e uma associação de trabalhadores que articula os aspectos econômicos do negócio com as oportunidades de inserção cidadã, possuindo um modelo de gestão democrático e participativo, mais voltado para o bem comum do que para o lucro.” (Ghibaudi; Ramos, 2006, p. 2)

Além disso, era importante obter uma vasta rede de parceiros e alianças com o mesmo objetivo de inserir os trabalhadores informais, que estão na base da cadeia produtiva, no processo produtivo formal, para serem incluídos socialmente. Esse esforço deu origem à Rede

Universitária de Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares (Rede de ITCPs), que se constitui em um veículo importante de inovação do processo de incubação.

A dimensão pública e o enquadramento político do projeto tentam colocar o saber universitário, técnico e científico, à disposição das classes populares. O caráter institucional de origem do projeto traz a marca desse princípio para abordar o esforço empreendedor de setores populares.

O desafio institucional de dispor o potencial da Universidade, e seu saber, a serviço das classes populares é o corte político principal da proposta: organizar e operacionalizar o saber formalizado e sistematizado na direção da construção de empresas sociais de caráter coletivo. Dessa maneira, o trabalho da Incubadora pretende acompanhar o processo de integração formal dos cooperativados no mercado de trabalho e no terreno da competição com empresas, o que amplia, em função do público-alvo escolhido, as exigências de competências, recursos, alianças e parcerias. (BOCAYUVA, 2001, p.240-241)

Destacam-se aqui três aspectos abordados no capítulo anterior e que são de suma importância para o entendimento dos motivos e objetivos da incubadora. O primeiro, o motivo regido por um caráter mais social do que propriamente de lucro. Ou seja, é confirmada a hipótese de que os empreendimentos não são guiados exclusivamente pelo lucro como proposto pela literatura *mainstream*.

O segundo, a relação do empreendedor social com a população local. O *institutional void* gerou uma oportunidade para a incubadora impactar socialmente essa classe de trabalhadores excluídos, mas era preciso achar uma solução a partir das especificidades da população local para que fosse possível mudar a dinâmica produtiva que excluía a parcela da população que estava na informalidade. Para isso, foi utilizada a cooperação como forma de empreendedorismo e transformação social.

O terceiro se relaciona às redes como instrumento para enfrentar as incertezas e ambiguidades. Destaca-se a cooperação, um dos aprendizados provenientes das redes, como forte mecanismo para que o empreendedor social possa tornar o empreendimento economicamente viável e, conseqüentemente, alcance o objetivo social.

No que tange a metodologia, era preciso aplicar um método que fortalecesse o capital social existente através do cooperativismo para que se pudesse romper o quadro da informalidade na base das cadeias produtivas. Com isso, a ITCP estrutura-se de uma forma que, “partindo da noção de incubação, pretende construir um campo de sentido estratégico mais amplo nas políticas públicas” (BOCAYUVA, 2001, p.243)

A opção foi fortalecer o capital social existente, buscando soluções coletivas para os setores excluídos. O acesso ao mercado de trabalho exige um instrumento de caráter sociotécnico como a Incubadora, para romper o quadro de fragmentação social e de precarização do mercado de trabalho, com seus correlatos culturais de marginalização e criminalização das populações faveladas. O cooperativismo apresenta-se como o instrumento mais próximo dessa abordagem política, com uma definição precisa do seu sentido e do seu limite como empresa de trabalhadores. (BOCAYUVA, 2001, p.242)

Para isso, a metodologia desenvolvida pela ITCP leva em consideração, segundo Ghibaudi e Ramos (2006), dois aspectos relacionados entre si que definem as vertentes de incubação: a viabilidade como cooperativa e a viabilidade econômica.

No primeiro caso, “busca-se desenvolver atividades que visam o desenvolvimento da cooperativa como organização social e política, tendo como diretrizes de trabalho os princípios do cooperativismo popular.” (Ghibaudi; Ramos, 2006, p. 10). Neste eixo destacam-se o trabalho em equipe e o processo democrático de decisão, assim como o trabalho em rede entre as cooperativas a fim de substituírem a relação de competição entre si por uma relação de mútua ajuda.

Ghibaudi e Ramos (2006) destacam cinco princípios que devem nortear a viabilidade cooperativa. São eles: adesão livre e voluntária; controle democrático e participação econômica dos sócios; autonomia e independência; estímulo à educação, treinamento e difusão da informação; e cooperação entre cooperativas, difusão de cooperativismo e de preocupação com a comunidade. Tais princípios devem permitir:

Diagnosticar e levantar necessidades socioeconômicas dos associados das cooperativas incubadas e os respectivos programas e políticas públicas orientadas a sua satisfação. Por outro lado, devem procurar mobilizar os grupos e contatar as instituições envolvidas para o efetivo acesso a direitos. (Ghibaudi; Ramos, 2006, p. 11)

No caso da viabilidade econômica, o objetivo é tornar o negócio sustentável a longo prazo para que possa continuar gerando benefício social. A atuação é voltada, segundo Ghibaudi e Ramos (2006), para o acompanhamento na organização do trabalho (gestão), na comercialização de seus produtos e no acesso a recursos (monetários e de conhecimento). Além disso, também envolve acompanhamento a aspectos administrativos, jurídicos e de acesso à educação e qualificação profissional.

Levando em consideração a viabilidade cooperativa e econômica que servem como vertentes para incubação, “com o intuito de promover o desenvolvimento social, político e

econômico de indivíduos organizados em cooperativas populares” (Ghibaudi; Ramos, 2006, p. 9), que a ITCP elabora sua metodologia.

Segundo Bocayuva (2001), na metodologia de incubação, era preciso, primeiramente, formar uma equipe multidisciplinar dentro da universidade com qualificação para atuar socialmente e levar conhecimento técnico específico para os cooperados.

Posteriormente, foi necessário entender as demandas da comunidade local para formação de cooperativas populares. Ou seja, era preciso estabelecer uma relação entre o empreendedor social e a população local para que fosse possível impactar socialmente o público alvo.

Por fim, segundo Ghibaudi e Ramos (2006), o processo de incubação propriamente dito deveria levar em consideração três modalidades básicas de ação: ação direta incubadora/cooperativa; sensibilização; e parcerias.

Na ação direta incubadora/cooperativa, o conhecimento técnico específico proveniente do meio universitário deveria ser levado às cooperativas de acordo com as suas demandas e necessidades específicas. Para isso, essa atuação foi dividida em duas atividades distintas: capacitação e assessoria.

Na capacitação, “são oferecidos cursos, pelos técnicos de incubação, em geral na sede das cooperativas, com a intenção de formar os cooperados em aspectos econômicos e políticos importantes para o desenvolvimento da cooperativa e de seus membros.” (Ghibaudi; Ramos, 2006, p. 7). Enquanto na assessoria, “visando à incorporação do conhecimento transmitido por meio dos cursos nas práticas diárias da cooperativa, os grupos recebem acompanhamento de uma equipe de técnicos especializados em diferentes aspectos da sociedade cooperativa.” (Ghibaudi; Ramos, 2006, p. 7)

Tanto na capacitação como na assessoria o objetivo é qualificar a mão de obra que exerce o trabalho informal, já que não dispõe de habilidades e conhecimentos específicos e utiliza baixíssima ou nenhuma tecnologia; e formalizar a cooperativa para que tenha acesso às políticas públicas, tornando-a economicamente viável no longo prazo. Para isso, são oferecidas oficinas de segurança do trabalho, de políticas públicas, sustentabilidade, entre outras. Além disso, há um assessoramento jurídico, com intuito de formalizar o empreendimento em cooperativa ou associação, assessoramento financeiro/contábil, entre

outros. Por fim, é elaborado um plano de negócios com intuito de guiar o empreendimento nos próximos anos e torná-lo economicamente viável sem o assessoramento/capacitação da incubadora.

Além disso, a fim de promover a inclusão social e o desenvolvimento dos cooperados como cidadãos, é preciso sensibilizá-los sobre “a importância de buscar, obter e manter acesso a direitos cidadãos e programas públicos” (Ghibaudi; Ramos, 2006, p. 7). Essa parte do processo de incubação estreita as relações entre os membros da ITCP e os cooperados e torna o cooperado mais integrado à causa social da cooperativa e da incubadora, uma vez que vê os objetivos de ambas impactarem sua vida diretamente. Por exemplo, a ITCP oferece oportunidade àqueles que querem voltar e completar seus estudos, incentiva aos cooperados a se cadastrarem no cadastro único do governo para serem contemplados por políticas públicas governamentais, entre outras ações.

Por fim, no caso das parcerias, é fundamental que as cooperativas consigam, após os primeiros estágios de incubação, mobilizar o capital social no meio que estão inseridos, ou seja, que sejam reconhecidas na comunidade como um modificador da realidade local. Além disso, é importante que consigam incorporar o *savoir-faire* a partir da sua experiência no mercado como cooperativa propriamente dita. Para isso, é essencial a formulação de parcerias entre cooperativas e cooperados ou outros potenciais cooperados, entre a cooperativa e outras instâncias da comunidade local e das cooperativas com outras cooperativas (formação de redes).

Portanto, na questão metodológica, a ITCP elaborou um método de interação, troca, partilha, cooperativismo para aqueles que estão contemplados em seu público alvo, ou seja, para que trabalhadores informais possam transformar sua realidade social e tenham acesso a aspectos de cidadania básica. Para isso, qualifica essa classe a partir do conhecimento multidisciplinar proveniente do meio universitário e estimula a formulação de parcerias e redes para que possam alcançar esse objetivo.

No plano coletivo do fórum específico dos grupos e cooperativas e da central que coordena as atividades e demandas conjuntas, a Incubadora complementa um enfoque metodológico de interação, troca e partilha, que aprofunda a dimensão educativa de educadores e educandos e que permite a constituição de uma força com uma atuação pública, na busca de alianças, na modificação dos ambientes externos, na definição de políticas públicas e na relação com os governos, na capacidade de unificar forças para participar de contratos e concorrências e, por último, na constituição de redes mais amplas de atores da esfera pública emergente, que têm a

perspectiva de imprimir uma marca política ao cooperativismo popular. (BOCAYUVA, 2001, p.248-249)

3.3 Contextualização do projeto com cooperativas de catadores de material reciclado

Para entender a realidade dos catadores de material reciclado, bem como o funcionamento da dinâmica da cadeia produtiva no qual estão inseridos, é preciso fazer menção à Lei 13.305 de 2 de Agosto de 2010, sancionada pelo governo federal, que institui a Política Nacional de Resíduos Sólidos e as diretrizes a serem seguidas pelos outros entes da federação.

Art. 1º - Esta Lei institui a Política Nacional de Resíduos Sólidos, dispondo sobre seus princípios, objetivos e instrumentos, bem como sobre as diretrizes relativas à gestão integrada e ao gerenciamento de resíduos sólidos, incluídos os perigosos, às responsabilidades dos geradores e do poder público e aos instrumentos econômicos aplicáveis.

Seu objetivo é estimular as práticas sustentáveis, a proteção da saúde pública e a qualidade ambiental, a reciclagem e tratamento dos resíduos sólidos. Para isso, foram detalhados diversos instrumentos para que a lei fosse colocada efetivamente em prática, dentre os quais se destaca:

Art. 8º São instrumentos da Política Nacional de Resíduos Sólidos, entre outros:

[..]

IV - o incentivo à criação e ao desenvolvimento de cooperativas ou de outras formas de associação de catadores de materiais reutilizáveis e recicláveis;

Para tal, foram previstos incentivos fiscais e fomento à redução da geração de resíduos sólidos no processo produtivo. Além disso, foram mencionados na lei, critérios diferenciados e acesso a linhas de crédito especiais para que fossem alcançados os objetivos propostos pelo governo federal. Destaca-se:

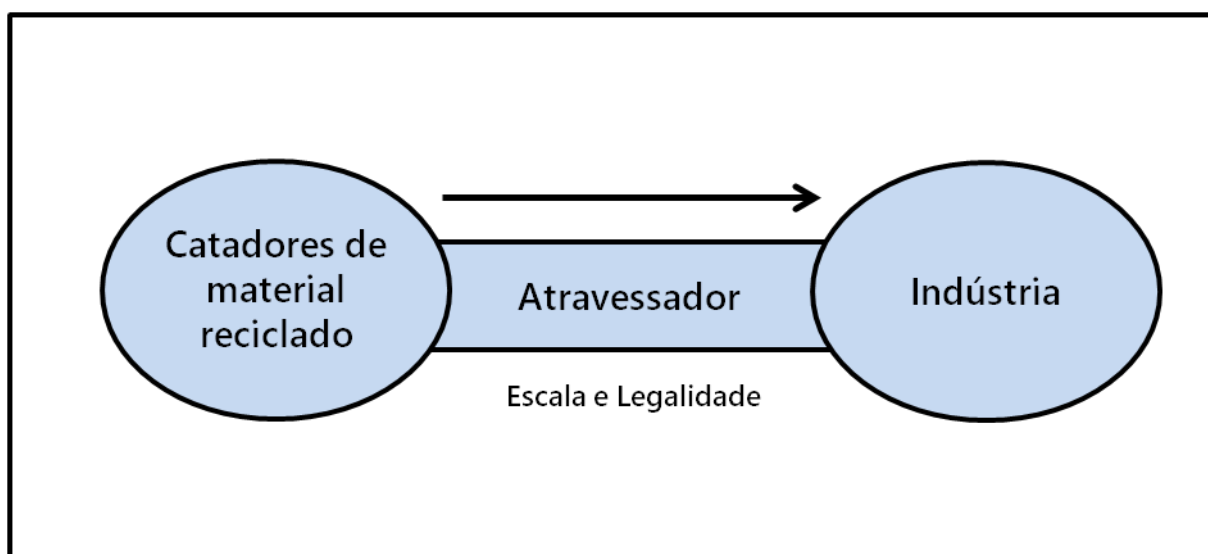
Art. 43. No fomento ou na concessão de incentivos creditícios destinados a atender diretrizes desta Lei, as instituições oficiais de crédito podem estabelecer critérios diferenciados de acesso dos beneficiários aos créditos do Sistema Financeiro Nacional para investimentos produtivos.

Art. 44. A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios, no âmbito de suas competências, poderão instituir normas com o objetivo de conceder incentivos fiscais, financeiros ou creditícios, respeitadas as limitações da Lei Complementar nº 101, de 4 de maio de 2000 (Lei de Responsabilidade Fiscal), a:

II - projetos relacionados à responsabilidade pelo ciclo de vida dos produtos, prioritariamente em parceria com cooperativas ou outras formas de associação de catadores de materiais reutilizáveis e recicláveis formadas por pessoas físicas de baixa renda;

Contudo, ao analisar a cadeia produtiva da reciclagem, verifica-se na sua base um grande contingente de trabalhadores informais dispersos e que desempenhavam uma atividade de baixíssimo ou nenhum conhecimento técnico, quase que extrativista, de mexer em lixo. Tais trabalhadores, por não possuírem qualificação para separar adequadamente os resíduos e, por não possuírem organização, legalização e escala para a venda direta a indústria, necessitavam da figura do atravessador, caracterizado pelos intermediários e atacadistas em Santos (2007), para que este retornasse os resíduos para a indústria.

Figura 5- Intermediação entre catadores e a indústria: papel do atravessador



Fonte: Incubadora Tecnológica De Cooperativas Populares – COPPE UFRJ. Elaboração própria.

Tem-se aqui, na base do processo produtivo da reciclagem, ou melhor, excluído deste, uma massa de trabalhadores informais, com pouca ou nenhuma habilidade técnica e desqualificados profissionalmente, que não seriam alcançados pelas políticas públicas previstas na Lei 12.305. Isso porque são marginalizados e não possuem uma política governamental que incentivasse sua qualificação e ascensão social.

Quando se analisa uma cadeia produtiva, por exemplo, a cadeia da reciclagem, observa-se que no início há atividades quase extrativistas, de catação, de pegar na

rua, de mexer no lixo, que depois se transformam em pequenas cooperativas e ainda depois, a partir de intermediários, esse produto vai passar a pertencer ao circuito superior, onde estão as fundições e as produções de papel ou alumínio. Logo, grande parte das cadeias produtivas tem seu início na informalidade, no circuito inferior, em um processo quase pré-industrial, algumas vezes no trabalho escravo mesmo, em condições absolutamente precárias. Passando depois por uma intermediação, o produto vai para o circuito superior. (GUIMARÃES; PEREIRA, 2015, p. 469)

A ITCP, portanto, empreende, neste contexto, para fortalecer as cooperativas, por meio de capacitações, assessoramento e formação de redes para legalizá-las e introduzi-las na cadeia produtiva, ou seja, no processo produtivo formal. Desta forma, as cooperativas e seus associados poderão usufruir das políticas públicas de crédito, incentivos fiscais, qualificação, entre outros, que se viam excluídos enquanto estavam na informalidade.

3.4 O processo de incubação das cooperativas de catadores de material reciclado

Como dito anteriormente, na base da cadeia produtiva de reciclagem, no circuito inferior, encontra-se uma massa de trabalhadores informais que desempenham uma profissão de baixíssima ou nenhuma habilidade técnica. Sua atividade se assemelha ao extrativismo, de ir para a rua catar lixo. Com isso, essa classe marginalizada, excluída da sociedade, se vê desprovida de políticas públicas que atendam sua necessidade.

Cada catador desempenha sua função isoladamente, na rua, mexendo no lixo em condições de trabalho precárias, sem segurança no trabalho ou orientação, torna-se uma parte, apesar de necessária para retornar os resíduos à indústria, sem importância na cadeia produtiva, ou seja, excluídos, marginalizados desta. Portanto, seu trabalho, sem organização produtiva, sem agregar valor à produção, sem legalização e sem escala, necessita da figura do atravessador, que possui tais características, para que chegue ao circuito superior, ou seja, à indústria. O atravessador nada mais é que o agente possuidor de infraestrutura e legalização para fazer a transição entre o circuito inferior e o circuito superior.

Com isso, esses trabalhadores que vendem o fruto do seu trabalho de catação aos atravessadores, aprofundam sua condição, excluída da cadeia produtiva, uma vez que não possuem qualificação, tecnologia, organização, material, legalidade, entre outros, para ascender dentro desta. Isso ocorre porque desempenham uma atividade informal e, com isso, não são beneficiados por uma política pública específica aos seus interesses.

Entretanto, se vistos em cooperativa ou associação, ajudando uns aos outros, com certa infraestrutura e organização do trabalho, agregando de alguma forma valor à cadeia produtiva, conseguem aos poucos ultrapassar a figura do atravessador e ascender dentro desta, acrescentando conhecimento e tecnologia ao processo de produtivo. Desta forma, seriam capazes de usufruir de políticas públicas que não se beneficiariam caso desempenhassem sua função isoladamente.

A ITCP empreende incubando essas cooperativas para levar conhecimento e tecnologia proveniente da universidade à realidade dos incubados. Dessa forma, através de assessoramento e capacitações, consegue mobilizar e fortalecer o capital social e, principalmente, legalizar as cooperativas para que possam usufruir das políticas públicas. Com isso, a ITCP tem como objetivo auxiliar as cooperativas a se estruturarem para qualificar e formalizar os trabalhadores que se encontravam em uma posição marginalizada na cadeia produtiva e, conseqüentemente, ser um veículo de transformação social.

Para isso, utiliza-se de todo seu *know-how*, tecnologia e parceiros para transmitir conhecimento às cooperativas, para que se estruturem e possam empreender futuramente superando as incertezas e ambiguidades provenientes do meio sem a ajuda da ITCP. Foram identificados três principais eixos do processo de incubação, quais são: a legalização; sensibilização e qualificação dos cooperados; e a estruturação de um plano de negócios.

Antes de fazer uma análise sobre cada eixo de incubação, é preciso entender quais os principais problemas enfrentados pelas cooperativas e como a formalização, organização do trabalho, qualificação e outros processos que são abordados durante a incubação auxiliariam a enfrentá-los.

O processo de catação do material reciclado envolve trazer o lixo das residências e empresas para os balcões onde é feita a triagem e enfiado para serem vendidos a ferro velhos, indústrias ou o atravessador. Para isso, demandam dos próprios catadores irem às ruas para recolher esse material, além de doações de empresas. Dessa forma, esse trabalho exige uma infraestrutura e logística própria para que as cooperativas consigam triar uma quantidade de material reciclado suficiente para ter escala e vender sem a presença dos atravessadores (desta forma, alcançariam um preço maior).

Os cooperados, portanto, são obrigados a irem às ruas e mexer com lixo, que pode ser prejudicial à saúde se não for manuseado corretamente, tomadas as devidas medidas de

segurança. Isso representa uma das principais barreiras impostas pelos catadores que não fazem o uso do material de segurança corretamente.

Além disso, no cotidiano de seu trabalho, necessitam fazer uso de carrinhos, para auxiliar nas atividades e coletarem um maior nível de resíduos, e dependem de caminhões para trazerem materiais reciclados das empresas e lugares mais distantes dos balcões, onde será feita a triagem. Entretanto, como será abordado posteriormente, tais bens tem um custo que algumas cooperativas não são capazes de adquirir e muitas empresas não estão dispostas a levar o material descartado até as cooperativas, o que representa um problema para ganharem escala e fazerem vendas com preços maiores.

Outro obstáculo consiste na infraestrutura dos balcões. Algumas cooperativas possuem um espaço muito reduzido ou com condições de infraestrutura muito precárias, o que representa uma barreira para organização do trabalho e, conseqüentemente, para que agreguem valor ao produto vendido. Além disso, tais balcões se encontram no subúrbio das cidades, onde há um maior nível de criminalidade e assaltos. Por isso, é comum algumas dessas cooperativas passarem eventualmente por situações como roubo de carga ou do dinheiro da venda.

É importante destacar também, que outro empecilho vivenciado por todos os grupos de catação de material reciclado é a alta rotatividade dos seus membros. Isso constitui uma forte ameaça no processo de formalização, já que em uma associação ou cooperativa as funções de presidente, diretor financeiro, entre outros, devem ser exercidas pelos próprios membros.

Ademais, alguns grupos, por terem menos associados, não têm viabilidade de se tornarem cooperativa, mas apenas uma associação. Por isso, define-se brevemente a diferença entre ambos:

A diferença essencial entre associações e cooperativas está na natureza dos dois processos: as associações têm por finalidade a promoção de assistência social, educacional, cultural, representação política, defesa de interesses de classe, filantropia.

Já as cooperativas têm finalidade essencialmente econômica e seu principal objetivo é viabilizar o negócio produtivo dos associados junto ao mercado. (SEBRAE NACIONAL, 2015)

O principal problema entre um grupo formalizar-se como uma cooperativa ou uma associação, assim como os demais problemas acima, relaciona-se ao acesso as políticas públicas. O governo ou algumas empresas exigem certas práticas que vão desde a segurança do trabalho até a forma legal com que estão associados. Apenas se cumprirem todos os requisitos conseguem ajuda financeira ou de doações de material reciclado, carrinho ou caminhões.

Com isso, ao incubar esses grupos, a ITCP leva em consideração todas essas ameaças e incertezas provenientes do meio para direcionar a forma de empreendedorismo que será aplicada. A metodologia elaborada, e que agora será descrita na prática através dos três eixos mencionados anteriormente, tem como objetivo minimizar tais incertezas e ambiguidades.

O primeiro passo da incubação é assessorar juridicamente esses grupos para que se formalizem como associação ou cooperativa. Esse processo consiste em elaborar um estatuto, ou atualizá-lo, quando já possuem um, juntamente com os catadores. Além disso, é necessário eleger um presidente e diretor financeiro com base naqueles que representam uma liderança dentro do grupo e demais membros para comporem um número mínimo legal de associados, por mais que haja uma alta rotatividade dos catadores.

É de suma importância um maior acompanhamento por parte da ITCP para que haja celeridade e o processo seja prontamente concluído, sendo revisado periodicamente. Isso porque, caso o grupo não possua a documentação necessária para comprovar que são efetivamente uma associação ou cooperativa, estarão desempenhando o mesmo trabalho informal dos catadores de rua, excluídos por completo da cadeia produtiva de material reciclado.

Uma vez formalizados, esses grupos poderão emitir nota fiscal pelas vendas realizadas e cada cooperado terá direito a sua quota parte por meio do comprovante de sobra. Isso gera um mútuo benefício para a cooperativa e para seus cooperados. Aquela porque consegue fazer vendas diretamente para compradores que estão no circuito superior e, por isso, exigem todo o trâmite legal para que possam comprar os produtos das cooperativas. Estes porque saem da condição de marginalizados socialmente, uma vez que formalizam seu trabalho.

Com isso, as cooperativas conseguem acessar políticas de crédito produtivo, de qualificação dos seus cooperados e conseguem formalizar parcerias que demandavam a

formalização desses grupos para que fossem estabelecidas. Além disso, conseguem acessar editais do governo ou de empresas para receberem ajuda financeira ou de investimento em infraestrutura ou na sua logística (como por exemplo, carrinhos e caminhões) que exigiam também que estivessem legalizados. Em suma, conseguem acessar políticas públicas específicas para a cadeia produtiva de material reciclado, como aquelas provenientes da Lei 13.305, e de incentivo as cooperativas, que antes estavam excluídos por estarem na informalidade.

Em relação aos cooperados, ao estarem associados a uma cooperativa formal, e receberem sua quota parte conforme previsto no estatuto, veem sua realidade, que era marcada pela informalidade e pela marginalização dentro da sociedade, ser transformada socialmente. Ou seja, passam a lutar por cidadania.

Ao longo da incubação, a ITCP tem como objetivo fortalecer o capital social para atuar como veículo de transformação social das cooperativas e, conseqüentemente, dos seus cooperados. Ademais, precisam mobilizar esse capital social para entender suas especificidades e adequar o processo de incubação a cada cooperativa separadamente. Portanto, oferecem uma série de oficinas e capacitações para qualificar os trabalhadores de acordo com o nível de organização do trabalho, número de associados, infraestrutura e logística que possuem.

Foram feitas, ao longo de todo o projeto de incubação, 21 atividades de assessoramento e 16 de capacitações com todas as cooperativas incubadas. Dentre elas se destaca a oficina de segurança do trabalho (onde a ITCP doa luvas, botas, calça e outros materiais necessários à atividade de catação), as capacitações sobre cooperativismo, Lei de Resíduos Sólidos, políticas públicas, economia solidária, coleta seletiva, redes, entre outras.

Além disso, a incubadora sensibiliza os catadores para que acessem as políticas governamentais universais. Ou seja, para que lutem por seu espaço na sociedade como cidadão e façam uso das políticas públicas destinadas a todos igualmente. Por exemplo, incentivam a vacinação e outros cuidados médicos dos cooperados; oferecem oportunidade para que completem os estudos, que na maioria dos casos foi abandonado antes de serem concluídos; conversam sobre problemas familiares com os cooperados; entre outros.

Por fim, é elaborado um plano de negócios a partir de conversas com os catadores e das oficinas e capacitações. Esse plano é entregue no final do projeto, uma vez que a cooperativa alcançou maturidade suficiente para empreender de forma formal dentro da cadeia produtiva de material reciclado. Este contém uma análise sobre cada cooperativa, o mercado e a comunidade local que estão inseridos e uma descrição sobre as vendas e os principais produtos de cada grupo. A partir dessa análise, e levando em conta as especificidades de cada negócio, a ITCP elabora um planejamento estratégico com metas claras e bem definidas, bem como a visão, missão e valores de cada grupo, e um planejamento financeiro para sustentar a viabilidade econômica do projeto.

3.5 Trabalho em Rede

As redes constituem uma importante forma do empreendedor social alcançar seu objetivo e se adequar ao meio, tanto no que tange a troca de informações com a população local quanto com parceiros. Como destacado em Julien (2010), as redes são um importante veículo para enfrentar as incertezas e ambiguidades do meio. Principalmente no ambiente e na forma como está organizada a dinâmica produtiva em que estão inseridas, a formação de rede é essencial para fortalecer as cooperativas. Tais redes se estabelecem por meio do cooperativismo, principalmente, e pela troca de informações entre os grupos que fazem parte dela.

A ITCP incuba diversas cooperativas. Por isso, atua incentivando a formação de redes. Para isso, capacita os grupos, levando informações sobre como se constituem e os benefícios gerados pelas redes. Além disso, sensibiliza os catadores para que estabeleçam relações com os demais membros das outras cooperativas. Por exemplo, integraram uma catadora, de uma das cooperativas incubadas, com vasta experiência em formação de redes às visitas sobre a formação desta. Ademais, incentivam o relacionamento entre os membros das cooperativas, principalmente, aquelas se encontram mais próximas geograficamente.

As redes constituem, portanto, um mecanismo importante para que as cooperativas consigam tornar o empreendimento economicamente viável. Isso porque a formação destas gera benefícios e oportunidades no que tange a formalização, produção/venda, investimento e parcerias que as cooperativas não conseguiram aproveitar se atuassem isoladamente.

No que tange a formalização, por mais que estejam regularizadas como cooperativas ou associações, muitas vezes possuem algumas obrigações acessórias que não conseguem cumprir devido ao alto custo ou devido a limitações de infraestrutura ou de membros para manterem os registros necessários. Por isso, não conseguiriam, separadamente, atender aos requisitos para que, por exemplo, conseguissem cumprir as exigências de um parceiro para investimento ou para se beneficiar de um edital de ajuda financeira, entre outros.

Dessa forma, a rede se torna um mecanismo para as cooperativas enfrentarem tais barreiras e se ajudarem mutuamente a acessar tais benefícios. Por exemplo, há uma cooperativa incubada pela ITCP que faz parte de uma rede de 5 cooperativas. Isoladamente, não conseguiria manter certas documentações sobre suas atividades, nem pagar um contador para que fizesse os registros financeiros. O que consistiria em um empecilho para cumprir algumas obrigações acessórias e conseguirem, por exemplo, isenções de certos impostos, atenderem os requisitos de editais de fomento a organizações sociais, entre outros. Contudo, em rede, consegue derrubar essas dificuldades através do cooperativismo.

Além disso, as redes são importantes para estabelecer parcerias e conseguir investimentos. Isso porque conseguem manter formalidades que separadamente não cumpririam e por ganharem escala, se tornando um grupo com maior poder de barganha com seus fornecedores e compradores. Com isso, conseguem maiores reivindicações políticas e ajudas governamentais. Por exemplo, as instituições governamentais estão interessadas em investir somente em redes e não em cooperativas separadamente, uma vez que o impacto na coleta de lixo e retorno do material reciclado para indústria vai ser maior. Em contrapartida, requerem políticas públicas voltadas para atender suas especificidades.

Ademais, conseguem obter doações de maquinário (caminhões e carrinhos) e material para ser reciclado, capacitações para qualificação dos membros através de parceiros, entre outros benefícios propiciados via rede. Isso acontece uma vez que conseguem estabelecer mais parcerias e fechar contratos com empresas, já que mantêm registros formais que não arquivam isoladamente.

Por fim, as redes constituem uma forma de cooperativismo que ajuda a inserir as cooperativas na cadeia produtiva formal de material reciclado, vendendo diretamente para o circuito superior, ou seja, para indústria. Isso ocorre, pois, em rede, as cooperativas conseguem manter registros formais que não conseguiriam isoladamente e possuem escala,

devido a uma maior capacidade instalada, suficiente para ultrapassar a figura do atravessador. Uma vez que os preços fixados por este último são inferiores aos praticados pela indústria, conseguem aumentar sua receita através da venda consorciada. Com isso, há um impacto direto na renda dos catadores, que veem sua condição financeira também ser impactada diretamente pela rede.

Portanto, a cooperação e a troca de informações entre as cooperativas representam um forte mecanismo para que o empreendedor social possa tornar o empreendimento economicamente viável e consiga manter aspectos formais que não conseguiria registrar fora da rede. Além disso, consegue fortalecer o capital social através de capacitações e impactar diretamente a renda dos catadores por meio das vendas consorciadas. Em suma, as redes consistem em um mecanismo fundamental para transformação social.

3.6 Benefício social gerado

Ao incubarem as cooperativas, a ITCP ajuda esses grupos a empreender para superarem as incertezas e ambiguidades do meio no qual estão inseridos. Excluídos socialmente, marginalizados e desprovidos de políticas públicas, essa classe de trabalhadores informais tem nas cooperativas o único meio para transformarem socialmente sua realidade.

Portanto, o principal objetivo da ITCP é gerar benefício social, ou seja, ser um veículo de mudança em relação aos catadores e o meio no qual estão inseridos, em detrimento do lucro propriamente dito. É evidente que a incubadora necessita se sustentar economicamente para dar continuidade aos projetos e alcançar suas metas de longo prazo, mas o lucro está longe de ser uma de suas diretrizes. Se adotássemos exclusivamente a visão clássica de maximização de lucro, não seria possível entender o motivo pelo qual a ITCP empreende em um ambiente repleto de incertezas, onde o Estado é ausente, para alcançar o benefício social ao invés do lucro.

Para que fosse possível alcançar o benefício social era preciso, como afirma Julien (2010), que o empreendedor social mobilizasse o capital social em prol do objetivo do seu negócio para entender as especificidades e a demanda dos catadores de material reciclado. A ITCP, utilizando do conhecimento técnico da universidade, adequou seu serviço de

capacitação e assessoramento a realidade dos catadores de material reciclado, personalizando a cada cooperativa de acordo com as experiências iniciais que tinham e de acordo com a dinâmica produtiva da cadeia de material reciclado. Ou seja, mobilizou o capital social, a partir de trocas de informações e da formação de laços com os catadores, e fez uso do *savoir-faire*, a partir das experiências com cada cooperativa incubada, para modificarem a forma como empreendiam junto com os incubados, atendendo suas necessidades e demandas.

O primeiro benefício social gerado está relacionado ao assessoramento à formalização dos grupos em cooperativas ou associações. Essa transformação social é essencial não só para que consigam acessar as políticas públicas de crédito produtivo, qualificação, entre outros, como para inseri-los dentro da cadeia produtiva. Uma vez na ilegalidade, tais grupos não conseguiam vender diretamente para o circuito superior, aprofundando ainda mais sua condição de marginalizado dentro da sociedade.

Além disso, ao capacitarem os membros da cooperativa, levando conhecimento técnico proveniente do meio universitário para a realidade dos incubados, qualificam uma mão de obra que não possuía nenhuma habilidade técnica e não utilizava nenhuma ou baixíssima tecnologia. A partir dessa qualificação, os trabalhadores conseguem interagir com suas atividades do cotidiano e utilizar o *savoir-faire* para se adequarem as demandas de compradores e, conseqüentemente, agregarem valor ao produto vendido.

Por exemplo, ao analisarmos os preços dos produtos vendidos por um dos grupos incubados, verificamos que o mesmo pet enfardado em 2015 possui preço significativamente superior se for separado só em pet colorido do que se estiverem juntos o pet colorido e cristal. Além disso, as cooperativas são capazes de enfardar determinados materiais que possuem em maior quantidade, agregando valor ao produto vendido. Uma breve análise na figura abaixo permite perceber que há uma variação de preço significante entre o mesmo produto solto e enfardado, no mesmo ano.

Figura 6- Variação dos preços médios dos produtos vendidos pela associação Ponto Chic de 2013 a 2015

Variação dos preços nos últimos 3 anos			
Material	2013	2014	2015
Pet cristal solto	1,35	--	--
Pet verde solto	1,35	--	--
Papel misto solto	0,20	0,20	--
Plástico misto solto	0,30	0,25	--
Vidros diversos	--	0,15	--
Papelão enfardado	0,32	0,30	0,23
Pet enfardado	1,90	1,70	0,70
Papel branco solto	0,30	0,30	--
Papel misto solto	0,20	--	--
Pet óleo enfardado	--	0,40	0,15
Longa Vida	0,20	--	0,15
Jornal	--	0,20	0,30
Sucata de ferro	0,20	0,20	0,15
Filme plástico	0,25	1,70	--
Revista	--	0,30	0,30
Plásticos PP	--	0,25	0,30
Tetra pak	--	0,20	--
Livros	--	0,30	0,40
Pet cristal e colorido enfardado	--	1,60	0,50
Pet colorido enfardado	--	--	1,70
Filme cristal enfardado	--	--	1,4
Filme misto colorido enfardado	--	--	0,45
PP solto	--	--	0,40
Filme cristal	--	--	1,00

Fonte: Incubadora Tecnológica De Cooperativas Populares – COPPE UFRJ

A partir do momento que as cooperativas conseguem utilizar o *savoir-faire* para aperfeiçoar o processo produtivo, como, por exemplo, fazerem uma triagem mais específica dos materiais, e empregarem tecnologia para agregar valor ao produto vendido, as cooperativas conseguem auferir um maior nível de renda. Isso será fundamental para que os empreendimentos se viabilizem economicamente e possam distribuir uma maior quota-parte para cada associado.

Por fim, a ITCP ao assessorar a formalização das cooperativas e levar conhecimento e qualificação aos cooperados por meio de capacitações, inserindo-os na cadeia produtiva e aumentando, mesmo que indiretamente, a renda dos catadores, atuam como veículo de

transformação social dos catadores e, conseqüentemente, do meio no qual estão inseridos. Conseguem, portanto, impactar a condição de marginalizados e excluídos da sociedade em que se encontravam esses catadores e incentivá-los a lutar por cidadania.

Dessa forma, conseguem, indiretamente, levar benefício social ao meio em que as cooperativas estão inseridas, através da qualificação dos serviços das incubadas, que visam retornar resíduos para indústria para serem reutilizados. Com isso, estimulam a economia de toda a cadeia produtiva de material reciclado ao mesmo tempo em que ajudam a tornar o ambiente mais sustentável.

Portanto, verificou-se, a partir da análise da cadeia produtiva de material reciclado, que sua base era composta por um contingente de catadores que desempenhavam uma atividade de baixíssima habilidade técnica e valor agregado. Essa mão de obra, marcada pela informalidade e marginalizada na sociedade, via sua condição aprofundada pela maneira pela qual estava estruturada a dinâmica produtiva.

Essa parcela da população que se encontra na informalidade, devido a sua condição de excluída, encontra uma forte barreira à ascensão social, uma vez que não consegue acessar as políticas públicas, ficando à mercê de políticas sociais que estão focadas exclusivamente na pobreza, não contemplando suas especificidades.

Mesmo com a sanção da Lei 12.305, que institui a Política Nacional de Resíduos Sólidos e previu diversas políticas de fomento às cooperativas, observou-se que esses catadores não conseguiam romper com a barreira que os mantinha na informalidade, justamente por não acessarem tais políticas públicas como educação, urbanização, crédito produtivo, entre outros.

A ineficácia do Estado em mobilizar esses trabalhadores, ou seja, o capital social e atender suas necessidades para que eles pudessem se capacitar e, com isso, organizar o processo produtivo, agregar valor à cadeia de material reciclado e se formalizarem, para terem acesso às políticas públicas e às políticas de fomento previstas na lei, levou ao surgimento de um *institutional void*.

Com isso, a ITCP surge para preencher esse vazio institucional, com o objetivo de fortalecer as cooperativas, por meio de capacitações, assessoramento e formação de redes, a fim de legalizá-las e introduzi-las na cadeia produtiva, ou seja, no processo produtivo formal.

Proveniente de uma atividade de extensão da COPPE/UFRJ, inserida em um ambiente universitário, utiliza-se de seu caráter multidisciplinar, para levar qualificação e tecnologia para aos trabalhadores informais. A partir disso, conseguem mobilizar o capital social para que se organizem, empreguem tecnologia e, principalmente, se formalizem, para acessarem as políticas públicas de crédito, incentivos fiscais, educação, entre outros, que se viam excluídos enquanto estavam na informalidade.

Dessa forma, a ITCP consegue atuar como um agente de transformação social, impactando o ambiente e seu público alvo, a partir da formalização, capacitação e assessoramento de uma classe de trabalhadores que não tinham acesso à qualificação, crédito produtivo e demais políticas públicas. Com isso, esses catadores conseguem ascender socialmente e romperem com barreira da informalidade, podendo se inserir na sociedade e buscar cidadania.

4. CONCLUSÃO

O presente estudo teve por objetivo analisar a literatura sobre empreendedorismo social, e o meio no qual está incluído, a partir de uma comparação com a literatura clássica sobre instituições. Para isso, foi estruturado de forma a conter uma parte teórica, onde foram apresentados os principais conceitos acerca do tema e as hipóteses relacionadas a este, e uma parte de análise empírica para corroborar o que foi exposto em um primeiro momento.

O principal argumento do trabalho residiu na hipótese de que institutional voids não representariam uma barreira para o surgimento de empreendimentos, contrariando o que fora afirmado na teoria clássica, mas sim uma oportunidade para atenderem uma demanda ignorada pelo Estado.

Primeiro, foi necessário analisar quais eram as premissas básicas que constituíam a teoria clássica. Conclui-se que em um ambiente repleto de incertezas e ambiguidades políticas, econômicas e sociais, caracterizado pela ausência de instituições, não haveria a garantia dos direitos de propriedade, fundamentais para que ocorressem transações mais complexas entre os indivíduos. Além disso, esta corrente postulava que os agentes tinham como único objetivo a maximização do lucro.

Guiando-se estritamente por tal teoria, não era possível, portanto, entender de que forma empreendimentos sociais surgiam em um ambiente aparentemente impróprio para se empreender.

Dessa forma, foi introduzida a literatura sobre empreendedorismo social em comparação com a teoria neoinstitucionalista, para que fosse possível desconstruir o paradigma de que institutional voids representariam uma barreira ao empreendedorismo.

A partir disto, foi demonstrado que a natureza multidimensional do ser humano permite a busca por diferentes objetivos que não o lucro. Verificou-se que determinados negócios são guiados por uma causa, ou seja, visam impactar o ambiente em que estão inseridos com intuito de gerar benefício social para seu público alvo. O lucro, portanto, estaria longe de ser uma diretriz de tais empreendimentos, que veem nele uma forma de se viabilizar economicamente e de reinvestimento para geração de mais benefício social.

Com isso, foram apresentados diversos conceitos relacionados à literatura sobre empreendedorismo social. A partir dessa análise, foi possível entender como se estabelecem, o meio em que estão inseridos e quais mecanismos utilizam para enfrentar as incertezas e ambiguidades do ambiente.

Posteriormente, foi feita um estudo sobre a Incubadora Tecnológica De Cooperativas Populares de forma mais aprofundada, com base nesses conceitos, para que fossem comprovadas empiricamente as hipóteses elaboradas anteriormente.

Primeiro, foi analisado quais eram as peculiaridades do meio em que as cooperativas incubadas pela ITCP estavam inseridas e de que forma estava estruturada a cadeia produtiva de material reciclado. Foi feita uma abordagem mais detalhada acerca da informalidade e contextualizada à realidade dos catadores.

Concluiu-se que a ITCP surgiu em um contexto marcado pela informalidade, onde esses catadores, desprovidos de organização produtiva, utilizando nenhuma tecnologia e desempenhando uma atividade de baixíssima habilidade técnica, similar a extrativista, de mexer no lixo, se viam excluídos da sociedade.

Com isso, tais catadores, à mercê das políticas sociais, devido à ausência da formulação de políticas públicas pelo Estado voltadas exclusivamente para esse setor, veem sua realidade delimitada pela dinâmica produtiva, que aprofunda sua condição de marginalizado.

Dessa forma, foi analisada a questão da metodologia para entender a maneira pela qual a ITCP atuava como transformadora social dessa classe de trabalhadores. Foi dada atenção especial aos laços estabelecidos entre os membros da incubadora e os catadores e como isso influenciava a forma pelo qual eram oferecidos os serviços propostos pela ITCP a cada cooperativa.

A qualificação dos trabalhadores conjuntamente com a assistência à legalização e a viabilidade econômica e social surgiram, através de capacitações e assessoramento, como os principais eixos de incubação da ITCP.

Além disso, foram abordados os mecanismos pelos quais as cooperativas utilizavam para superar as incertezas e ambiguidades do meio. Destacou-se o trabalho em rede como principal fator de transformação social através do cooperativismo. Foi constatado que as

cooperativas pertencentes às redes conseguiam alcançar maiores preços por seus produtos a partir da venda consorciada. E conseguiam manter registros legais que não possuíam separadamente, caracterizando uma oportunidade de formalizar parcerias, atrair investimentos e acessar políticas públicas, que não acederiam isoladamente.

Por fim, foram expostos os benefícios sociais gerados às cooperativas de material reciclado e, conseqüentemente, ao meio em que estão inseridas. Foi analisado, com base na literatura sobre empreendedorismo social, de que forma a ITCP mobiliza o capital social e utiliza do *savoir faire* para adequar seus serviços à realidade dos catadores, atuando como veículo de transformação social.

REFERÊNCIAS

- BOCAYUVA, P. C. C. Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares - COPPE/UFRJ. In: CAMAROTTI, I.; SPINK, P. (Org.). **Redução da pobreza e dinâmicas locais**. Rio de Janeiro: FGV, 2001. p. 239-258. (Coleção FGV Prática). Disponível em: <http://www.itcp.coppe.ufrj.br/publ_textos.php>. Acesso em: 6 jan. 2016.
- BOURDIEU, P. Le Capital social. In: _____. (Org.). **Actes de la recherché en sciences sociales**. Paris: Le Seuil, 1980. v. 31, p. 2-3.
- BRASIL. Lei n.º 12.305, de 2 de agosto de 2010. Institui a política nacional de resíduos sólidos. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**. Brasília, 2 ago. 2010. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2010/lei/112305.htm>. Acesso em: 4 jan. 2016.
- CAMPBELL, J. L.; LINDBERG, L. N. Property rights and the organization of economic activity by the state. **American Sociological Review**, Whashington, D. C, v. 55, p. 634–647, 1990.
- FLICK, U. **Introdução à pesquisa qualitativa**. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2004. 408 p. (Série Métodos de Pesquisa).
- GHIBAUDI, J. W.; RAMOS, M. S. **Metodologia de incubação de cooperativas populares: a proposta da ITCP/UFRJ**. Rio de Janeiro, 2006. Paginação irregular. Disponível em: <http://www.itcp.coppe.ufrj.br/publ_textos.php>. Acesso em: 6 janeiro 2016.
- GUIMARÃES, G.; PEREIRA, E. R. Informalidade, exclusão e desenvolvimento. In: LEAL, C. F. C. et al. (Org.). **Um olhar territorial para o desenvolvimento: Sudeste**. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 2015. p. 462-472.
- IBGE. Sistema IBGE de Recuperação Automática (SIDRA). 2016. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>> Acessado em: 14 de janeiro de 2016.
- INCUBADORA TECNOLÓGICA DE COOPERATIVAS POPULARES-COPPE/UFRJ. **Quem somos**. Disponível em: http://www.itcp.coppe.ufrj.br/a_itcp_somos.php>. Acesso em: 13 out. 2015.

IPEADATA. Banco de Dados do Instituto de Pesquisa em Economia Aplicada. Social. 2016. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br>> Acesso em: 14 de janeiro de 2016.

JULIEN, P. A. **Empreendedorismo regional e economia do conhecimento**. São Paulo: Saraiva, 2010. 399 p.

LAWRENCE, T. B. et al. Institutional effects of interorganizational collaboration: the emergence of proto-institutions. **Academy of Management Journal**, New York, v. 45, n. 1, p. 281–290, 2002.

MARCH, J. G. The technology of foolishness. In: MARCH, J. G.; OLSEN, J. P. (Org.). **Ambiguity and choice in organizations**. Bergen: Universitetsforlaget, 1982. p. 69-81.

METODOLOGIA de incubação: princípios e conceitos. Rio de Janeiro: Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares–COPPE/UFRJ, [2014?]. 39 slides, color. Acompanha texto. Disponível em: <<http://www.itcp.coppe.ufrj.br/metod.php>>. Acesso em: 4 janeiro 2016.

MINTZBERG, H. **The rise and fall of strategic planning**. New York: Free Press, 1994. 464 p.

NORTH, D. C. **Institutions**: institutional change and economic performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 159 p.

PEREIRA, I. N.; BARTHOLO, R. Entrepreneurship in Rocinha: a non goal-driven activity. In: LA ROVERE, R. L. et al. (Org.). **Entrepreneurship In Brics**: policy and research to support entrepreneurs. Rio de Janeiro: Springer, 2015. p. 163-175.

PRAHALAD, C. K.; HAMMOND, A. Serving the world's poor, profitably. **Harvard Business Review**, Boston. v. 80, n. 9, p. 48–59, 2002.

PURI, M. et al. Business model innovation in emerging economies: Leveraging Institutional Voids. In: LA ROVERE, R. L. et al. (Org.). **Entrepreneurship in Brics**: policy and research to support e entrepreneurs. Rio de Janeiro: Springer, 2015. p. 143-161.

SANTOS, M. A. **O espaço do cidadão**. 2. ed. São Paulo: EdUSP, 2007. 431 p.

SARASVATHY, S. D. Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. **Academy of Management Review**, New York, v. 26, n. 2, p. 243–288, 2001.

SEBRAE NACIONAL. **Entenda as diferenças entre associação e cooperativa**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/Entenda-as-diferencas-entre-associação-e-cooperativa>>. Acesso em: 7 jan. 2016.

VARIAN, H. R. **Microeconomia**: princípios básicos. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006. 807 p.

WEICK, K. E. **The social psychology of organizing**. 2. ed. Boston: Addison-Wesley, 1979. 303 p.

YUNUS, M.; WEBER, K. **Creating a world without poverty**: social business and the future of capitalism. New York: PublicAffairs, 2007. 320 p.

APÊNDICES

APÊNDICE 1 – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS MEMBROS DA ITCP E ÀS COOPERATIVAS

Pontos a serem extraídos:

- Relação entre o empreendedor social e a população local
- Mobilização do capital social
- Importância das redes
- Savoir faire
- Benefício social gerado

Questionário ITCP:

1. Como prospectam as cooperativas? De que forma se dá a interação inicial com estas?
(Relação entre o empreendedor social e a população local)
2. De que forma a rede de cooperativas traz benefício para as cooperativas associadas?
Como se dá essa relação? **(Importância das redes)**
3. Há troca de experiências e de conhecimento acerca das atividades dos catadores (por exemplo, de triagem do material) entre as cooperativas para mútuo benefício? **(Savoir faire e importância das redes)**
4. Como se dá a relação com as secretarias municipais? Já conseguiram trazer benefícios concretos para as cooperativas a partir da negociação com os municípios?
(Mobilização do capital social)
5. Possuem algum parceiro privado que mobilizam para atingir o objetivo da incubadora?
(Mobilização do capital social)
6. Como a incubadora se relaciona com as instâncias administrativas da UFRJ? Há algum apoio interno? De que forma? **(Mobilização do capital social)**

Questionário Cooperativas:

1. Como veem a relação com a ITCP? Acham que trouxe melhoria financeira, pessoal ou para qualquer outro aspecto da vida de vocês? **(Benefício social gerado)**
2. O que acham que mudou depois da ITCP? **(Benefício social gerado)**
3. Acham que o processo de se transformarem em associação/cooperativa ajudou nas vendas? O que tiveram que mudar para poderem se adequar? **(Mobilização do capital social e Benefício social gerado)**
4. Acham que as capacitações dadas pela ITCP ajudaram no trabalho de vocês? De que forma? **(Benefício social gerado)**
5. Já trocaram experiência com outras cooperativas para triagem de material, contato de comprador, etc? **(Importância das redes e Savoir faire)**
6. Como conseguem o contato com os compradores? Já mudaram a forma de triar o material para atender algum comprador? **(Savoir faire)**
7. Como acontece quando um membro sai e quando um entra? Como dividem as tarefas? **(Mobilização do capital social)**

APÊNDICE 2 – VISITA À COOPERATIVA COOTRAMUB



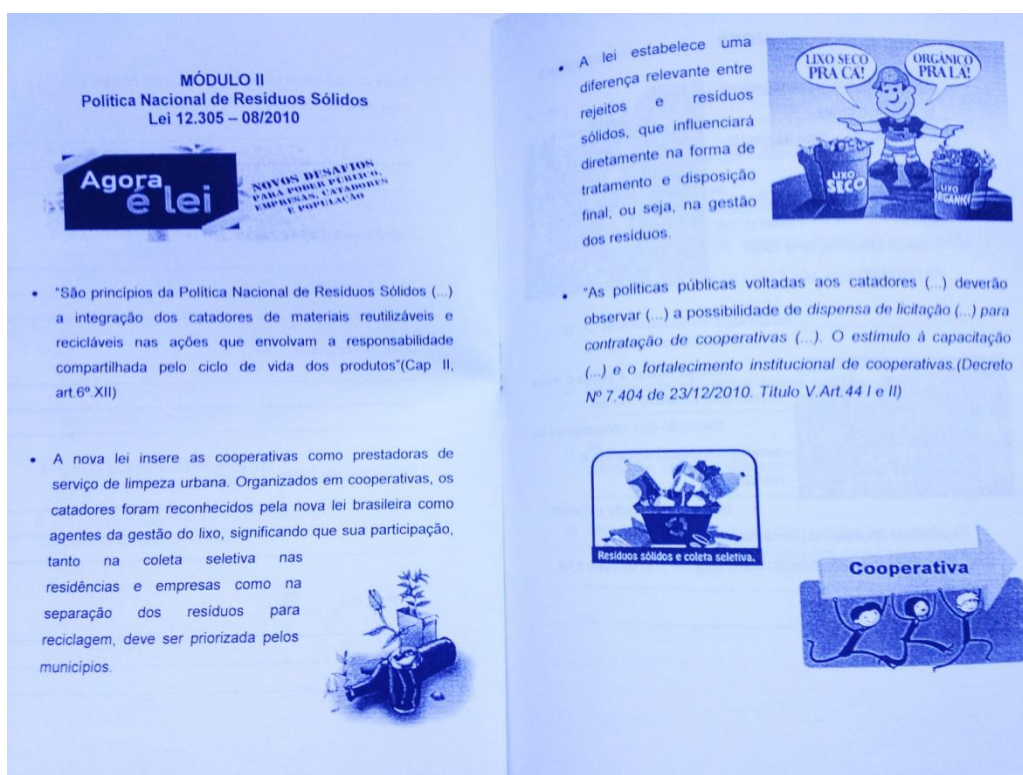
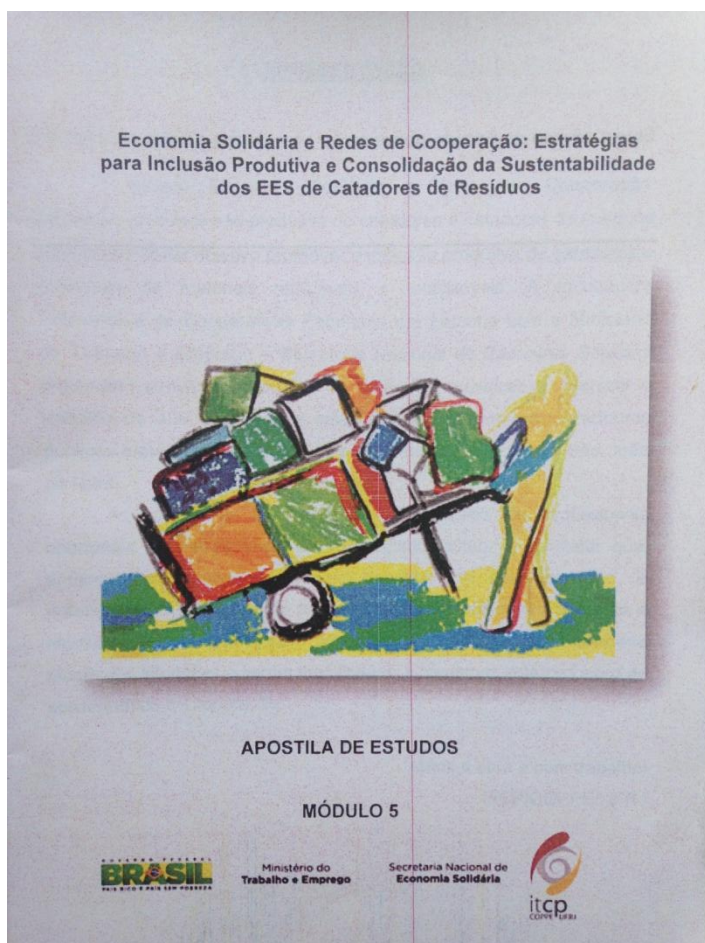
APÊNDICE 3 – VISITA À ASSOCIAÇÃO PONTO CHIC DURANTE A ENTREGA DO PLANO DE NEGÓCIOS





ANEXOS

ANEXO 1 – MATERIAL DE CAPACITAÇÃO



O QUE É ASSOCIAÇÃO?

- É um agrupamento de pessoas que tem a união como elo de ligação forte e resistente, capaz de superar grandes desafios em prol de benefícios para a coletividade.



- As associações não têm interesse econômico ou finalidade lucrativa. O resultado financeiro positivo obtido ao final de suas operações anuais é todo revertido para a associação, gerando maiores benefícios para as pessoas que dela participam.

O QUE É UMA COOPERATIVA

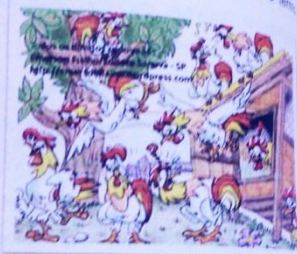
- Cooperativa é um empreendimento de propriedade coletiva, sob controle dos seus sócios. Tem a função de mediar os interesses econômicos dos associados com o mercado. Ao final de cada exercício ela rateia custos e distribui sobras de maneira proporcional às operações que eles fizeram por intermédio dela.

As cooperativas baseiam-se em valores de ajuda mútua, solidariedade, democracia e participação, sendo a extensão da atividade de cada um de seus associados.



• Rede

Como já referido anteriormente, Rede é um conjunto de pessoas interligadas que tomam uma determinada forma de organização. Contudo, não existe ainda um conceito de Rede único e amplamente aceito, compatível com a variedade de contextos em que o termo é utilizado, embora sua compreensão, em diferentes circunstâncias, parta basicamente da mesma idéia: a formação de uma dinâmica que favoreça a integração entre pessoas ou instituições em torno de objetivos específicos.



Portanto, nesse sentido, Rede é uma forma de articulação que permite a distintos indivíduos trabalhar em conjunto e de modo organizado. O significado que a palavra Rede assume neste Caderno merece ser exemplificado. O exemplo é inspirado em um dos mais belos poemas brasileiros:

Imaginem galos cantando quando a manhã nasce. Seus gritos formam uma Rede de comunicação, porque cada um dos galos "apanha" o canto do galo mais próximo e o lança a outro galo, mais distante, e assim sucessivamente.

Podemos dizer que os galos, com seus gritos, formam uma Rede. Essa Rede, tecida pelo canto dos vários galos, anuncia a manhã que nasce. O nascer do dia é símbolo de começo, de esperança. Portanto, essa é uma Rede que não prende, ao contrário, liberta, porque é leve, tecida com o canto de vários galos. E, por ser leve, a Rede, que representa a manhã transforma-se em toldo, depois em balão, e então sobe, a todos ilumina, trazendo esperanças, que se traduzem em inclusão social, sustentabilidade, redistribuição de riqueza etc.

O autor da bonita imagem dos galos cantando e tecendo uma Rede é o poeta João Cabral de Mello Neto, um dos nossos maiores poetas. Todas essas ideias são apresentadas de forma original e poética na composição Tecendo a manhã, que começa assim: "Um galo sozinho não tece uma manhã. Ele precisará sempre de outros galos..."

Pois é assim: para tecer uma manhã, isto é, um futuro melhor, precisaremos sempre de parceiros, de outras pessoas, que tenham os nossos mesmos interesses, os nossos mesmos ideais e é necessário que essas pessoas se comuniquem para que possam juntas, discutir e buscar os caminhos que as conduzam à realização de seus ideais, a "uma manhã" ou a "um amanhã". Esse é o conceito de Rede de que trata esta apostila.

POLÍTICA PÚBLICA

Definida aqui como o conjunto de ações desencadeadas pelo Estado, no caso brasileiro, nas escalas federal, estadual e municipal, com vistas ao atendimento a determinados setores da sociedade civil. Elas podem ser desenvolvidas em parcerias com organizações não governamentais e, como se verifica mais recentemente, com a iniciativa privada.

Cabe ao Estado propor ações preventivas diante de situações de risco à sociedade por meio de políticas públicas.



ANEXO 2– FOLHETO DA ASSOCIAÇÃO PONTO CHIC PARA PROSPECÇÃO DE NOVOS PARCEIROS



PARA PARTICIPAR,
DOE AOS CATADORES
CIDADÃOS DO PONTO CHIC

O LIXO SECO LIMPO:
plásticos, papéis, metais
que podem ser reciclados

Estação Cidadania
aberta todos os dias úteis
e sábados pela manhã
RUA PEDRO CUNHA. 307

AJUDE CATADORES CIDADÃOS DO PONTO CHIC
AJUDE SEU BAIRRO AJUDE SUA CIDADE

ACOPC Associação Comitê Ponto Chic

Parceiros:



Projeto Catadores Cidadãos