

## **Projeto CoopVila: diálogo social e a construção de parcerias com comunidades pelo desenvolvimento local<sup>1</sup>**

Déborah Maria Martins Ferreira<sup>2</sup>

Vale S.A

### **Resumo**

Este trabalho sistematiza o processo de apoio à implantação e desenvolvimento da Cooperativa de Trabalho, Coleta e Recuperação de Resíduos da Vila Maranhão (CoopVila), fruto de um projeto social desenvolvido pela Vale junto a moradores da Vila Maranhão, vizinhos a suas operações, em São Luís(MA). Iniciou em 2013, após identificar atuação clandestina de catadores de madeira descartada pela empresa. Surgiu como solução sustentável, após diagnóstico participativo e estabelecimento de rotina de diálogo estruturado, que identificou um grupo socialmente vulnerável, mas com potencial para empreender. Assim, os catadores se organizaram em cooperativa para coletar, reaproveitar e vender os resíduos de madeira e metal. Atualmente, a CoopVila é a principal fonte de renda dos 15 cooperados, beneficiando diretamente 53 pessoas e contribuindo com o desenvolvimento sustentável do território, a partir da adequada destinação de resíduos sólidos de empresas da área industrial de São Luís.

**Palavras chave:** relacionamento com comunidades; diálogo social; sustentabilidade

### **1. Introdução**

O projeto “CoopVila” surgiu em 2013, no contexto do processo de diálogo social estruturado e do plano de relacionamento que a Vale desenvolve ao longo das comunidades vizinhas às suas operações, em sintonia com sua política de sustentabilidade. Esse processo dialógico proporciona uma aproximação e o maior conhecimento e interação junto à comunidade, a partir de um diagnóstico participativo da localidade, a identificação de demandas prioritárias e o estabelecimento de parcerias. Também apoia na definição de parte do investimento social voluntário da empresa nas comunidades e proporciona o engajamento de empregados na construção de soluções aos desafios encontrados nas comunidades onde a empresa está inserida. A construção coletiva é a principal premissa para que o trabalho seja sustentável. A relação de parceria construída e o respeito à vocação produtiva e ao tempo necessário para o desenvolvimento do negócio também constituem um diferencial.

As motivações para implantação do projeto foram de naturezas diversas:

**a) Social** – Comunidade em situação de vulnerabilidade social, com insuficiência de políticas públicas e grupo envolvido muito vulnerável, com renda oriunda de programas sociais e/ou benefícios e incrementada com atividade irregular de catadores de madeira com acesso clandestino a áreas privadas, em busca e madeira para reaproveitamento em venda de madeira e produção de carvão.

---

<sup>1</sup> Trabalho apresentado na XIII Conferência Brasileira de Mídia Cidadã, realizado na Universidade Federal do Maranhão, Maranhão, de 21 a 23 de novembro de 2017. Este trabalho é relato de experiência de relacionamento com comunidades como parte das atividades da autora como Analista Sênior de Relações com Comunidades da Vale S.A.

<sup>2</sup> Analista sênior de Relações com Comunidade da Vale S.A, graduada em Comunicação Social (UFMA), pós-graduada em Jornalismo Cultural na Contemporaneidade (UFMA), MBA em Gestão de Políticas Públicas (FGV/ ISAN) e Mestranda em ‘Uso Sustentável dos Recursos Naturais em Regiões Tropicais’ (ITV).

b) **Institucional/ Relacional** - iminente conflito social devido às ações bloqueio total ao acesso irregular de catadores à área da Vale. Necessidade de mediação e oportunidade buscar uma proposta de geração de trabalho e renda organizando e regularizando o processo de doação de resíduos e incentivando a implantação de um negócio associativo;

c) **Ambiental** – necessidade da Vale e outras empresas da região industrial em fazer destinação de grande volume de resíduos madeira. Não existência de cooperativas neste segmento em São Luís, nem aterros acessíveis e adequados;

d) **Política** – oportunidade de contribuir gestão de políticas públicas de resíduos sólidos na região industrial.

Dessa forma os objetivos do projeto foram estabelecidos em três direções:

- a) Relacionamento – solucionar questão social, mediar interesses e evitar conflitos;
- b) Legado – Promover desenvolvimento local, dinamizando a economia das comunidades, potencializando geração de trabalho e renda em comunidades vulneráveis na região;
- c) Redução de vulnerabilidade social do grupo de catadores: Gerar incremento de renda a 15 famílias da região da Vila Maranhão.

## **2. Diagnóstico participativo: entendendo juntos o desafio e as oportunidades**

Ao perceber a constante presença de um grupo de moradores da comunidade de Vila Maranhão que acessavam irregularmente a sua área, a Vale buscou o diálogo como forma de evitar a situação de risco que a comunidade se submetia. A partir disso, identificou uma solução sustentável àquela problemática, evitando situações de conflitos e contribuindo com o desenvolvimento do território.

A partir da primeira escuta, foi realizado um diagnóstico socioeconômico, com apoio da Fundação Vale e da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), para entender as motivações da comunidade, seus desafios e potencialidades, antes de construir conjuntamente a solução.

O estudo apontou que o alto nível de vulnerabilidade social da comunidade e do grupo – resultado da falta de acesso a direitos fundamentais, como saúde, educação, segurança alimentar etc. – era um desafio para que o grupo fosse inserido no mercado de trabalho formal. A renda informal individual não ultrapassava R\$ 200,00. Entretanto, foi identificada a vocação para empreender no trabalho associativo e o potencial de investimento em marcenaria, uma vez que os moradores customizavam os resíduos em móveis domésticos e melhorias habitacionais.

### **Perfil do grupo de cooperativados**

Em 2013, 12 cooperativados iniciaram os trabalhos na Coopvila. Hoje, a cooperativa beneficia diretamente 15 famílias, num total de 53 pessoas.



Fotos do grupo no início do diagnóstico

Em 2016, no processo de monitoramento e avaliação, foi aplicado um questionário de levantamento de dados, em que os 15 cooperativados preencheram. Todas as informações, por autodeclaração, demonstram desafios e oportunidades para o desenvolvimento do negócio.

**Faixa etária:** a maior parte dos cooperativados está entre 20 e 50 anos (53%). Se por um lado, ter pessoas com idade avançada representa um desafio para o desenvolvimento de algumas atividades que exigem esforço, por outro, é valorizada a maturidade do grupo, experiente e responsável.



Dados do Diagnóstico Socioeconômico (SEBRAE, 2016)

**Nível de escolaridade:** seis cooperativados possuem Ensino Médio. Dos demais, cinco não completaram o Ensino Fundamental e há três sem escolarização. Este é um desafio para o desenvolvimento do negócio, porém o engajamento do grupo vem apoiando a superar as barreiras. O grupo vem buscando a escolarização e desenvolvimento na área de marcenaria, bem como buscando aumento da escolaridade.

**Gênero:** as mulheres representam 60% da Cooperativa. Elas têm assumido a representação da cooperativa e a liderança dos principais processos produtivos, como a marcenaria e o carvão. Elas se desafiam, possuem o maior nível de escolaridade e utilizam redes sociais.

**Renda:** a principal fonte de renda dos cooperativados é oriunda do trabalho na CoopVila. Dois deles compõem a renda com aposentadoria e sete deles com programas sociais. Em entrevista com os cooperativados, eles declaram que a renda inicial que obtinham com a cooperativa em 2013 era de R\$ 200/mês. Em 2017, a renda média mensal apenas dos cooperativados foi em torno de R\$ 899,00.



# XIII Conferência Brasileira de Comunicação Cidadã

Comunicação, Direitos Humanos e Diversidade

11 a 23 de novembro de 2018. São Luís – Maranhão.



Dados do Diagnóstico Socioeconômico (2016)

### 3. Construindo as soluções a partir do diálogo: a implantação do negócio

A partir do diagnóstico e do diálogo realizado, o grupo de catadores buscou a formalização da cooperativa, a licença ambiental, o alvará de funcionamento e a homologação junto à Vale para poder receber os resíduos de madeira e metal. Ao mesmo tempo os cooperativados foram capacitados, em uma parceria técnica com o SEBRAE, e elaboraram seu primeiro planejamento estratégico, seguido de seu plano de negócio.

#### MISSÃO

Coletar, selecionar e transformar para uso, madeiras e metais.

#### VISÃO

Ser uma grande cooperativa do norte e nordeste, reconhecida pelos clientes e mercado, por seus produtos de qualidade, até 2017.



Dados do Planejamento Estratégico (CoopVila, 2014)

Assim, a CoopVila possui três setores de negócio:

**1) Recepção, separação e venda de madeira e metal (campo):** esta foi a atividade inicial, desenvolvida antes mesmo de ser uma cooperativa formalizada. Tem como objetivo receber e selecionar o material descartado, direcionando-o para o forno ecológico (que vai ser transformado em carvão), para a marcenaria e para as vendas (por metragem). Atualmente, mais de 10 empresas da área industrial fazem o descarte de resíduos na Cooperativa. Algumas empresas afirmam ter economizado R\$ 60 mil ao ano, visto que pela inexistência de órgãos licenciados descartava seus materiais em outro município.



**2) Marcenaria:** desde 2014, a CoopVila tem consultoria para produção de móveis, a partir do reaproveitamento da madeira. Desde 2015, a CoopVila vem expondo seus produtos em feiras e eventos representativos. A atividade consiste em transformar a madeira recebida em móveis variados, prezando pelo design e sustentabilidade. É a atividade de maior valor agregado.



**3) Produção de carvão ecológico:** A Vale apoiou a implantação de um forno para produção de carvão, com menor risco e menos emissão de poluentes. Assim que sua implantação for concluída, processo de produção de cada fornada durará, em média, oito dias e serão produzidas 80 sacas de carvão, que são vendidas a revendedores locais.



### 3. Comunicação

Para dar suporte a esses processos, foi desenvolvida por estudantes de Comunicação da Faculdade Estácio de Sá, uma identidade visual para o Cooperativa, utilizada na divulgação e vendas dos produtos.



### 4. Engajamento e formação para alavancar o negócio

A Vale tem investido no desenvolvimento em gestão e em desing e inovação da CoopVila, com assessoramento, desde sua implantação. Uma rotina de diálogo com reuniões periódicas, acompanhamento e capacitações também acontece periodicamente, no próprio espaço da CoopVila.

O parceiro técnico é o SEBRAE, que apoiou a elaboração do plano de negócio e, desde o início, assessor a execução. Porém, o processo de diálogo com a empresa é realizado por uma equipe local dedicada qualificada para promover a convivência das comunidades com o empreendimento.

Periodicamente, a CoopVila faz exposições nas áreas Vale, fortalecendo o processo de sensibilização de empregados para questões de sustentabilidade, tanto no seu aspecto ambiental (natural) quanto na perspectiva do desenvolvimento social.

Desde o início do projeto, já foram investidos R\$ 500 mil, incluindo contratação de diagnóstico e estruturação do novo galpão da CoopVila.

Após a implantação, o investimento financeiro anual do projeto feito pela Vale é de cerca de R\$ 30 mil, investido em formação e compra de equipamentos, além da doação de madeira, cerca de três toneladas/ano.

Além do investimento financeiro, o engajamento dos empregados é realizado dentro da rotina de trabalho do empregado.

## **5. Resultados alcançados**

Em 2017, a experiência da Vale com o apoio à implantação e desenvolvimento da COOPVILA ficou em segundo lugar na categoria Sustentabilidade do Prêmio Ser Humano, promovido pela Associação Brasileira de Recursos Humanos - Seção Maranhão.

Após cinco anos de atividades, o projeto apresenta resultados de naturezas diversas, com seus indicadores de resultados:

### **a) Negócio social implantado e gerando renda para a comunidade:**

- Engajamento de 100% dos cooperativados nas atividades de desenvolvimento em gestão e processo produtivo;
- Inexistência de evasão;
- Faturamento médio anual de R\$ 140 mil. Como o investimento Vale foi de R\$ 30 mil por ano, nos últimos dois anos cada R\$ 1,00 investido foi “transformado” em R\$ mais de 4,00 de retorno, em média.
- A renda média mensal de cada cooperativado está em torno de R\$ 899,00 (2017). Apesar de custos de produção atuais ainda serem desafiadores, este valor já representa crescimento de 100% em relação ao início das atividades;

### **b) Empresa com empregados participando e fortalecendo o projeto e a cultura de sustentabilidade da organização:**

- Engajamento de pelo menos seis áreas internas, que contribuem diretamente no desenvolvimento do projeto:
  - Relações com Comunidade: diálogo social contínuo e gestão do investimento social (aporte financeiro e parcerias);
  - RH (Valer): formação de equipes, sensibilização e engajamento de lideranças por meio das Academias de Sustentabilidade e de Líderes de Saúde, Segurança e Meio Ambiente. A experiência da CoopVila foi apresentada durante capacitação em compromisso socioambiental a 96% dos líderes em Saúde, Segurança e Meio Ambiente da Vale;
  - Meio Ambiente: doação de madeira, controles ambientais, capacitação;
  - Relações Institucionais: apoio em demandas e parcerias que envolvem o poder público (ex: liberação de área, reparos em acesso, instalação de energia elétrica);



- Comunicação: registro e divulgação das atividades;
- Operação do Porto Norte: visitas de lideranças, incremento de projetos de melhoria interna com produtos da CoopVila (construção do mirante do Porto, espaço de inovação “Meu Canto”, espaços alternativos de reunião etc.) e iniciado voluntariado de melhoria operacional integrada ao plano de negócios da CoopVila.

- c) **Ampliada a favorabilidade da Vale junto à comunidade:** pesquisa de percepção realizada na comunidade, aponta que investimento projetos sociais, como a CoopVila, favoreceram o relacionamento, ampliando proximidade, confiança e cooperação no território.

## 6. Conclusão

O Projeto CoopVila é um dos projetos comunitários mais maduros que a Vale desenvolve junto com a comunidade no Maranhão. É uma iniciativa que tem contribuído com a licença social para operar do empreendimento - um conceito que considera a percepção das comunidades e que vem sendo bastante utilizado enquanto horizonte e perspectiva do relacionamento entre empresas e comunidades, indo para além das questões acordadas em licenças formais.

Os estudiosos Boutillier e Thomson (2011) apresentam quatro níveis de percepção associados à conquista e à manutenção desta licença social: a rejeição do empreendimento, a aceitação, a aprovação e a identificação psicológica. Assim, ao estruturar sua atuação social baseada nesse relacionamento, as empresas buscam ser mais que um financiador de ações e projetos. A experiência demonstra que a parceria entre empresa e comunidade com vistas à sustentabilidade é construída a partir de um processo de comunicação eficiente e diálogo estruturado, com conhecimentos e ferramentas e com o engajamento das pessoas, sejam aqueles que tradicionalmente são reconhecidos como “beneficiários” – mas que, de fato, são os sujeitos da ação e de sua própria transformação – sejam aqueles técnicos, líderes, voluntários que incentivam as ações e catalisam os esforços pessoais e da organização para um maior impacto social

A experiência com a CoopVila demonstra que o caminho do diálogo e da construção coletiva são assertivos, tanto na perspectiva de relacionamento como na de desenvolvimento local. E cada vez mais parceiros são necessários e mobilizados, para além da carta de clientes, a exemplo do poder público, que pode potencializar negócios como a da CoopVila em sua política de gestão de resíduos sólidos do município. Essas parcerias podem ser sinérgicas para contribuir com o fortalecimento de uma cultura de sustentabilidade nas organizações e nas empresas e, principalmente, promover mudanças significativas na vida das pessoas e na preservação do meio ambiente.

## Referências

BOUTILLIER, R. G; THOMSON, I. **Modelling and measuring the social license to operate: fruits of a dialogue between theory and practice**. International Mine Management Conference, University of Queensland, Australia, 2011.

Documentos institucionais não publicados (diagnósticos e planejamentos)