

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

**CONSIDERAÇÕES SOBRE O PAPEL DAS COOPERATIVAS
NO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

TRABALHO DE GRADUAÇÃO

JOSEMAR RODRIGUES DE OLIVEIRA

FLORIANÓPOLIS

2003

JOSEMAR RODRIGUES DE OLIVEIRA

**CONSIDERAÇÕES SOBRE O PAPEL DAS OOPERATIVAS NO PROCESSO DE
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

**Trabalho de conclusão de curso apresentado à
disciplina Monografia – CNM 5420, como requisito
parcial à conclusão do curso de Ciências
Econômicas, da Universidade Federal de Santa
Catarina.**

Orientador: Prof. Dr. João Serafim Tusi da Silveira

Co-orientador: Prof. Dr. Luiz Salgado Klaes

FLORIANÓPOLIS

2003

TERMO DE APROVAÇÃO

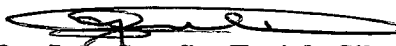
JOSEMAR RODRIGUES DE OLIVEIRA

CONSIDERAÇÕES SOBRE O PAPEL DAS COOPERATIVAS NO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Este trabalho de conclusão de curso, apresentado para obtenção de carga horária na disciplina Monografia – CNM 5420, foi julgado adequado e aprovado com nota 6,0, em sua forma final pela Coordenadoria de Estágios do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina, em 26 de fevereiro de 2003.

Prof. Dr. João Serafim Tusi da Silveira
Coordenador do Estágio

Apresentada à Banca Examinadora integrada pelos professores:


Prof. Dr. João Serafim Tusi da Silveira
Depto. de Economia, UFSC


Prof. Dr. Luiz Salgado Klaes
Depto. de Administração, UFSC


Prof. Dr. Ermes Tadeu Zapelini
Depto. de Economia, UFSC

Florianópolis, 26 de fevereiro de 2003

DEDICO:

**À memória de meus avós paternos
Felicíssimo Rodrigues Sobrinho e
Emília.**

**À memória de meu avô materno
Thoné de Souza Oiveira**

**À memória de meus tios e tias
Sílvio, Zena, Amândio, Orozimbo,
Arquilau, Arzão, João Otávio,
Ana Rodrigues e Manoel Corrêa
Neto.**

**À memória de meus primos e primas
Celito, Marlene, Mário e Maria
Umbelina, Gláucia, Cláudio, José
Marcondes e Emília Lúcia.**

**À memória de meus sogros
Paulo Neves e Lourena de Oliveira
Neves.**

**À memória do grande cooperativista
Aury Luiz Bodanese**

AGRADECIMENTOS

Ao meu pai, Edgar Rodrigues de Oliveira, pelo esforço para que os filhos estudassem, pelo incentivo e apoio.

À minha mãe, Terezinha Evanilde de Oliveira, pelo acompanhamento e colaboração escolar como mãe e professora.

Ao meu irmão José Edgar e sua família, pelo incentivo e apoio.

À minha vó Paula, pela lição de vida que nos dá a todos, com sua alegria de viver.

À minha cunhada Lori e sua família, pelo incentivo e apoio.

Aos professores e colegas do Curso de Economia, principalmente ao meu orientador Prof. Dr. João Serafim Tusi da Silveira e ao Co-orientador Prof. Dr. Luiz Salgado Klaes, pela oportunidade de realizar este trabalho.

Aos amigos do Banco Santos - Henrique, Scheila, Naiara, Scheila Baby e Sabrina.

Aos meus filhos, Marcielle, Fernanda e Lucas, pelo amor, incentivo e compreensão nas ausências.

À minha netinha Ketlin, “nêga gotosa do vô”.

À minha mulher Nazarete, pelo companheirismo, incentivo, compreensão, carinho, palavras de ânimo, enfim, pela cumplicidade.

OBRIGADO.

SUMÁRIO

RESUMO	6
1 O PROBLEMA	7
1.1 INTRODUÇÃO.....	7
1.2 Objetivos.....	7
1.2.1 Geral.....	10
1.2.2 Específicos.....	10
1.3 Metodologia.....	10
1.4 Estrutura do Trabalho.....	11
2 COOPERATIVISMO	12
2.1 Conteúdo Conceitual e algumas características.....	14
2.2 Por quê associar-se a uma Cooperativa?.....	19
2.2.1 A Teoria Empresarial Tradicional.....	20
2.2.2 A Teoria da Empresa.....	22
2.2.3 Coalizão, Participação e Cooperação.....	26
2.3 Como podem ser classificadas as Cooperativas.....	28
3 COOPERATIVISMO E DESENVOLVIMENTO	33
3.1 Coletivização da Economia.....	37
3.2 Problemas Financeiros do Desenvolvimento – Solução Cooperativa.....	39
3.3 A Cooperativa como Instrumento de Integração Regional.....	42
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	45
5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	47

RESUMO

Procurou-se através deste estudo analisar o comportamento das cooperativas no processo de desenvolvimento das economias individuais dos associados, das comunidades onde as cooperativas estão inseridas e em países pertencentes ao chamado “Terceiro Mundo”.

Este trabalho justifica-se pelo fato de que, o cooperativismo vem passando por problemas econômicos e financeiros, quando deveria estar servindo como mola propulsora para o desenvolvimento econômico das sociedades.

Para tanto, foram resgastados aspectos históricos, doutrinários e ideológicos, para contrapô-los com a realidade atual e verificar sua aplicabilidade.

Fez-se uma pesquisa bibliográfica, no sentido de buscar conhecer de que forma são classificadas as cooperativas, de acordo com sua forma ou nicho de atuação.

Deparou-se com uma situação crucial na consecução deste trabalho. As cooperativas nas suas formas mais variadas, precisam redefinir sua forma de atuação, diante dos novos acontecimentos, do tipo globalização da economia, desmanche do modo de produção socialista e outros, que exigem uma nova postura do cooperado, do dirigente e do líder cooperativista.

É mister que todas as pessoas envolvidas (cooperados, dirigentes e líderes cooperativistas) saibam que o Sistema Cooperativista não pode parar no tempo. Embora não deixando de seguir os Princípios Cooperativistas, há que se repensar a questão da competitividade nos mercados. Competitividade que não pode estar dissociada da eficiência. Para ser eficiente, a cooperativa terá que ser ágil. Para ser ágil sem atropelar o princípio Democrático de Gestão, há a necessidade de antes de se eleger um líder cooperativista, eleja-se um projeto de ação, por exemplo.

Palavras-chave: Concorrência; Eficiência; Desenvolvimento.

1 O PROBLEMA

1.1 INTRODUÇÃO

O cooperativismo como doutrina tem dois séculos. Mas, as cooperativas só se instalaram de fato no mundo quando houve uma provocação de caráter econômico às sociedades. O marco referencial foi a Revolução Industrial, que provocou muito desemprego na Europa. BENATO (1994, p. 28), quanto ao marco histórico, afirma que:

A história do cooperativismo dá como certo que a primeira cooperativa, organizada formalmente, foi a dos Tecelões de Rochdale. Os tecelões de Rochdale trabalhavam 17 a 18 horas por dia, moravam em casas sem o mínimo conforto, pagavam muito caro pelo que comiam e vestiam e, por isso, eram muito pobres. Antes de chegar à situação descrita, os operários ingleses, especialmente os das tecelagens, passaram por um problema muito sério. A altura de 1830 (aproximadamente), introduziram a máquina a vapor, como instrumento de tecnologia moderna. Cada máquina (tear mecânico) significava o desemprego de vários operários e, conseqüentemente, a falta do que comer e vestir. Assim, o que levou os operários a se unirem foi o desejo de se protegerem contra o desemprego e se manterem vivos, através da organização de uma cooperativa que pudesse supri-los do básico para viver, até conseguirem novo emprego. ...Reuniram-se, juntaram esforços e, durante um ano, cada um conseguiu seu capital de uma libra. Em 28 de outubro de 1844, em Rochdale, distrito de LancasHire, na Inglaterra, 27 homens e uma mulher tornaram-se associados da primeira cooperativa que recebeu o nome Rochdale Equitable Pioneers/Society Limited.

Com um capital de 28 libras esterlinas, a cooperativa de consumo dos Pioneiros de Rochdale deu início às suas atividades e oferecia farinha, açúcar, manteiga e aveia. Aí o modelo baseado em princípios claramente definidos, gerou uma doutrina que se esparramou pelo mundo, levando as cooperativas a se instalarem em todos os ramos de atividade.

Esse primeiro ciclo caracterizou-se por uma referência clássica: era a terceira via do desenvolvimento econômico e social, entre o modo de produção capitalista e o modo de produção socialista. O cooperativismo representava então, um fluxo na busca do bem-estar das pessoas entre as duas margens.

Avançar nesta direção era ao mesmo tempo fácil e difícil para o Cooperativismo. Difícil porque tinha que se manter entre dois fogos. Ora as empresas capitalistas usavam as cooperativas como álibi, porque elas defendiam o lucro e a propriedade privada, ora o socialismo as usavam porque traziam a idéia da solidariedade, da distribuição equânime dos resultados da atividade. Tratavam-se, então, de aliados circunstanciais, da mesma forma que eram inimigos circunstanciais. Porque a empresa capitalista também identificava no cooperativismo o socialismo, assim como os socialistas viam no movimento cooperativista a defesa condenável do lucro. Essa contradição marcou o primeiro ciclo, que perdurou desde a constituição formal da primeira cooperativa, em 1844 em Rochdale, até os anos 80.

Havia clareza no cooperativismo, e ao mesmo tempo zonas nebulosas na área de contato, de atrito com os outros modelos.

Durante 150 anos o cooperativismo fluiu entre as duas margens, até que o socialismo se desmanchou e o capitalismo se converteu num conjunto de ilhas dominadas pelo liberalismo. A medida que isto aconteceu, o cooperativismo também entrou num período de perplexidade, que o levou a repensar a própria identidade, especialmente entre os anos 80 e 90, quando a empresa privada, com a falência do socialismo, passou a ver na cooperativa um concorrente.

A Aliança Cooperativa Internacional, diante deste quadro de perplexidade, trabalhou para adequar os princípios do cooperativismo, em eventos internacionais realizados nos anos de 1937, 1966 e 1995. O último foi realizado em Manchester, na Inglaterra. Consagraram-se então, dois novos princípios: o da autonomia em relação ao Estado e a preocupação com a comunidade na qual a cooperativa está inserida, que é a grande novidade do cooperativismo moderno.

Aí vem a globalização da economia e a liberalização dos mercados, que levam em seu bojo todo um processo mundial de reajuste estrutural, sobretudo nos países em vias de desenvolvimento. Os processos de reajuste estrutural foram, em geral, exitosos no que diz respeito ao econômico e ao político. Houve redemocratização dos países, combate à inflação, aumento da poupança interna, combate ao déficit fiscal. Só não houve êxito social.

O atual Ministro de Estado da Agricultura, Dr. Roberto Rodrigues, em entrevista à Revista Agroanalysis (1), diz:

É verdade que o fim da inflação acabou com o imposto social e trouxe a incorporação ao mercado de uma grande parcela da população que dele estava

excluída. Neste novo ambiente, o fato real é que o desemprego estrutural cresceu no mundo. A Organização Internacional do Trabalho fala em 2 a 2,5 bilhões de pessoas desempregadas no mundo, o que faz dos desempregados maioria. Outro fator importante, é o crescimento do poder político das corporações econômicas sobre os Estados e os governos. Isto significa um segundo ciclo para as cooperativas.

As cooperativas passam a assumir no segundo ciclo nova responsabilidade. O mercado está globalizado e liberalizado e as cooperativas têm de ver-se como empresas para se inserir neste mercado e vencer a concorrência, através da eficiência e da competitividade.

Muda o contexto da empresa cooperativa. Agora ela precisa de aumento das sobras (lucro), mas sob uma clara definição: lucro não é para as cooperativas um fim em si mesmo, mas um instrumento para atender à segunda margem do fluxo, que é a felicidade das pessoas, que é mais que o seu bem-estar. Felicidade dos cooperados e das pessoas da comunidade onde atuam as cooperativas – este é o desafio cooperativista, a partir da renovação de seus princípios.

No presente trabalho, procurou-se caracterizar o trabalho das cooperativas neste segundo ciclo. O ponto crucial que caracteriza este momento é a inserção da cooperativa no mercado como empresa concorrente.

(1) Revista Agroanalysis, FGV, outubro de 1998, p. 4.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Geral

Identificar a contribuição do cooperativismo para o desenvolvimento econômico dos cooperados e das comunidades onde as cooperativas estão inseridas.

1.2.2 Específicos

Compreender por quê um sujeito econômico se associa a uma cooperativa;

Caracterizar a evolução e a atual situação do cooperativismo frente às mudanças ocorridas no cenário econômico mundial;

Comparar o comportamento das cooperativas no mercado com relação aos princípios e a doutrina cooperativista.

1.3 METODOLOGIA

O procedimento metodológico seguido para a realização deste trabalho, foi de investigação empregando o método analítico dedutivo.

O levantamento bibliográfico, como primeiro passo, serviu como suporte teórico à pesquisa.

As informações assim levantadas, permitiram analisar se o sistema cooperativista realmente influencia no desenvolvimento econômico dos cooperados e das comunidades onde as cooperativas estão inseridas.

1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO

No primeiro capítulo, foi abordada a situação-problema que deu origem a pesquisa, a descrição dos objetivos e da metodologia, definindo a estrutura e a forma de condução do estudo utilizado no trabalho;

O segundo capítulo foi construído pela superposição de idéias sobre a forma de atuação das cooperativas, perante o preceito de buscar a satisfação das necessidades dos seus sócios, apenas com uma estrutura prestadora de serviços ou indo para o mercado e buscando competitividade;

No terceiro capítulo, discutiu-se a questão da participação do sistema cooperativista no desenvolvimento das economias individuais ou das comunidades onde as cooperativas estão inseridas;

No quarto capítulo, fez-se as considerações finais do trabalho, com exposição das dificuldades e das sugestões; e

No quinto e último capítulo, apresentou-se as referências bibliográficas, que nortearam a consecução deste trabalho monográfico.

2 COOPERATIVISMO

Como foi citado anteriormente, o ponto crucial que caracteriza este trabalho é a inserção da cooperativa no mercado como empresa concorrente. Com relação a isso é preciso fazer algumas considerações. A primeira delas é a seguinte: a concorrência pressupõe eficiência e, para ser eficiente a empresa cooperativa precisa ter clareza para distinguir o social do econômico. Enxugar custos, por exemplo, é uma exigência da eficiência e da competitividade. Para dizer claramente, implica a demissão de funcionários, o que é uma contradição apenas aparente com os princípios do cooperativismo. Mas a questão fundamental é que é preciso resolver o problema da eficiência.

No âmbito do pensamento cooperativista, a questão da eficiência insere-se num contexto de tomada de decisão de caráter democrático, tanto no aspecto político como no econômico. A cooperativa é democrática do ponto de vista econômico na medida em que cada cooperado representa um voto, independente do seu tamanho. Ora, o que caracteriza eficiência é a agilidade na tomada de decisão. Então, vem o problema: se o líder cooperativista for democrático, ou seja, se cada vez que tiver que tomar uma decisão de negócio tiver que consultar a base, quando a consulta estiver concluída, a oportunidade de negócio já passou.

Ser eficiente, em termos cooperativos, significa ter a capacidade de compatibilizar agilidade nas decisões com o processo democrático de tomá-las.

Para se fazer isto, é preciso mudar os critérios pelos quais as pessoas são levadas à direção das cooperativas. Perfis de honestidade, seriedade e dedicação não bastam, se o candidato não for portador de um projeto. A necessidade do projeto muda o conceito de líder cooperativista. Esse projeto deve sim ser lastreado na credibilidade do líder junto aos cooperados, mas o que se espera é que o eleito não seja ele, mas sim o projeto. Assim, tudo o que vier a ocorrer durante a sua execução já terá o apoio da base, não havendo a necessidade de consultá-la a cada tomada de decisão. O novo líder precisa ser dotado da coragem de fazer uma limpeza no quadro de cooperados. Precisa botar para fora os aproveitadores que não têm compromisso com a sua filiação participativa, pois, "sócio omissor, individualista, oportunista e descomprometido, terá, como efeito, uma cooperativa pobre, morosa, ineficiente e problemática. Sócio autêntico, participativo, comprometido e convicto,

terá, como efeito, uma cooperativa ágil, dinâmica, prestativa, eficaz e eficiente. Cada sócio tem a cooperativa que merece". (BENATO, 1994, p. 60)

Botar para fora os aproveitadores, os maus funcionários e os maus dirigentes. Este é o perfil do novo líder cooperativista.

Da mesma forma, é preciso tirar do cooperativismo as cooperativas de fachada, utilizadas por pessoas de má fé, que as criam para explorar outras pessoas. Pela experiência, pode-se afirmar que há uma incidência considerável entre as cooperativas de trabalho. Para começar, então, é preciso fazer um grande serviço de limpeza, como parte da defesa da imagem do sistema e que vai tornar possível à empresa cooperativa ser mais eficiente. Quando uma cooperativa quebra, o comentário é de que o cooperativismo é ruim. A imagem da cooperativa está associada a gestão de fato do sistema. Ou seja, as lideranças precisam também ser profissionalizadas. Dificilmente tem-se um líder com as capacidades requeridas, ou seja, profissional, honesto, sério, responsável, etc. e que seja ao mesmo tempo um bom gerente. Por isso, não basta o projeto, é preciso gente que saiba tocá-lo com competência.

Na questão da imagem, que julga-se importante e não tem recebido a atenção merecida, o Dr. Roberto Rodrigues (Revista Agroanalysis, p. 5) diz o seguinte:

As cooperativas têm de mostrar em que são diferentes em relação às outras empresas. A grande diferença é que a cooperativa existe para servir às pessoas e não para servir ao dono da empresa. A sociedade precisa compreender isso. É necessário lançar mão da propaganda para convencer o consumidor de que o produto é diferente, melhor, porque está a seu serviço. Trata-se de mesclar a idéia do produto cooperativo com a idéia de cooperativa. Alguns países fazem isto com sabedoria. No Brasil, ainda não se conseguiu.

Com relação à consolidação do sistema e à sua expansão, pode-se dizer que crescer é uma necessidade de sobrevivência. Para o cooperativismo, o desafio do crescimento esbarra em dificuldades internas relativas ao seu modo de organização. As cooperativas se definem por sua área de ação, o que significa dizer que não podem expandir-se além disso. Da mesma forma não podem diversificar suas atividades a ponto de perder o sentido de sua especificidade de sua vocação. Ou até poderão fazê-lo, desde que procedam uma alteração nos seus objetivos. Como crescer então? Existe uma alternativa, que é mediante a fusões com outras cooperativas. É um dos caminhos para a sobrevivência. É preciso fazer um estudo para estabelecer os critérios de fusão. A eficiência, a redução de custos na dimensão dos corpos diretivos, de

funcionários, de instalações e outras providências. Ao invés de disputarem mercados umas com as outras, passariam juntas a disputar mercado com empresas concorrentes.

Em outros países, como no Japão por exemplo (Revista Agroanalysis, op. cit., p. 5), existe um projeto de redução dos níveis de organização das cooperativas – regional, estadual e nacional – que vai suprimir os níveis intermediários, fazendo com que a cooperativa regional ligue-se diretamente à nacional. E o número de cooperativas será reduzido a 45% do número anterior. Na Dinamarca, o melhor exemplo quanto à redução de número, as cooperativas conseguiram incrementar seu poder de mercado de forma impressionante. A mesma observação vale para os Estados Unidos, Canadá e muitos outros países. No Brasil, não se pode esquecer o exemplo fantástico do Rio Grande do Sul, com a criação da FECOTRIGO, fusão de todas as cooperativas que tinham relação com a agricultura. Vê-se aí o início de um esforço renovador em nosso país, mas, por enquanto, o único. Em todos os casos, a mudança foi resultado de forte campanha junto aos cooperados.

2.1 CONTEÚDO CONCEITUAL E ALGUMAS CARACTERÍSTICAS

Para prosseguir o presente trabalho, faz-se mister trabalhar alguns conceitos e características da empresa cooperativa. A cooperativa é definida, segundo a Lei 5.674/71, como organização ou sociedade de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeitas a falência, que busca, em bases democráticas, atender as necessidades econômicas de seus membros e prestar-lhes serviços. Celebram contrato de Sociedades Cooperativas as pessoas que reciprocamente se obrigam a contribuir com bens ou serviços de uma atividade econômica, de proveito comum, sem objetivo de lucro.

Segundo PINHO (1977, p. 21 e 22), na empresa cooperativa:

Os associados são os usuários e também os empresários, no sentido de que exercem uma atividade econômica, assumindo os riscos e repartindo, entre si, os ganhos ou as perdas. De fato, como empresários, investem tempo, capital e energia em empreendimentos de caráter econômico. Como empresários, possuem um capital monetário e aceitam o risco de empregá-lo numa atividade econômica. ...Caracteres essenciais da empresa cooperativa: sociedade de pessoas, constituída para prestar serviços aos cooperados-usuários-empresários, a cooperativa distingue-se das demais sociedades por: 1) empresa sem fim lucrativo; 2) cooperado com a dupla qualidade de usuário e de empresário da cooperativa; 3) igualdade de direitos e de obrigações dos cooperados, baseada sobretudo, na norma de que, nas assembléias gerais, cada associado tem direito a um voto (um homem = um voto ou uma voz),

independentemente de sua participação no capital social; 4) indivisibilidade do Fundo de Reserva e de outros, se houver, em caso de liquidação da cooperativa; 5) tratamento do capital como fator de produção, a serviço do cooperado: as sobras líquidas são distribuídas proporcionalmente às operações do associado com a cooperativa; o capital não rende juros, ou quando muito, juros módicos; 6) *quorum* para deliberação, nas assembléias gerais, baseado no número de cooperados presentes e não no capital que representam, etc.

Cabe ressaltar que na literatura atual os termos utilizados para designar cooperados ou empresários, citados por Diva Benevides Pinho no texto acima, são dono e fornecedor.

Para BOETTCHER (1980, p. 17 e 18), necessário se faz:

Enumerar e explicar os elementos que caracterizam uma cooperativa e sem os quais esta não poderia ser concebida como tal. Se trata em primeiro lugar de dois elementos: 1) um grupo de sujeitos econômicos que, 2) na qualidade de membros ou sócios mantêm ou dirigem comunitariamente uma empresa. Porém, não bastam estes dois elementos para estabelecer uma distinção exata entre a cooperativa e outros tipos de empresa. Com efeito, um grupo de sujeitos econômicos pode dirigir uma empresa com objetivos distintos. Devemos perguntar portanto, se existe um objetivo específico que transforme um grupo de sujeitos econômicos em um grupo específico de cooperação, quer dizer, em uma cooperativa.

A resposta é clara: Sim, existe tal objetivo. E surge da expectativa do grupo, da esperança de seus membros ou sócios, no sentido de que a empresa administrada em comum lhes ofereça bens ou serviços, mediante os quais suas próprias economias possam obter vantagens especiais, ou seja, que suas próprias economias sejam fomentadas. Falamos aqui de um objetivo cooperativo, de um compromisso cooperativo. Só se uma empresa coletiva produz bens ou serviços para promover as economias individuais dos membros ou sócios do grupo, podemos falar de uma cooperativa.

Adicionamos então, o terceiro elemento indispensável para a existência de uma cooperativa, a saber: 3) a ascensão econômica dos associados.

Com relação ao tema, BENECKE (1980, p.82) diz o seguinte:

Quando um grupo de indivíduos legalmente independentes toma a seu cargo conjuntamente, uma empresa com a intenção de utilizar os serviços econômicos por ela proporcionados. Para este efeito vamos denominá-la empresa cooperativa, e os indivíduos, que são ao mesmo tempo donos e usuários da empresa cooperativa, associados, sócios ou membros cooperadores. O grupo formado pelos cooperadores e a empresa cooperativa constitui em conjunto a empresa cooperativa, cujo distintivo de identificação é, neste caso, o princípio da identidade. ... A característica pela qual a cooperativa se distingue de outras associações resulta das expectativas dos sócios. Da comparação, por exemplo, entre cooperativa e sociedade anônima, nota-se que ambas as empresas só se põe em marcha depois que um grupo de indivíduos tenha trazido os meios necessários para financiar a operação da empresa que lhes pertence em conjunto. No entanto, a empresa capitalista e a cooperativa diferenciam-se fundamentalmente uma da outra quanto às aspirações dos donos associados.

Na sociedade capitalista, os sócios têm apenas interesse indireto no que sua empresa produz, isto é, somente se interessam pelo lucro derivado da venda dos produtos fabricados pela empresa. A maior distribuição de rendimentos é o que esperam os

sócios. Por isso, o interesse dos associados capitalistas orienta-se para o lucro da empresa.

Diferente é a aspiração econômica em uma cooperativa: os sócios trazem o capital para que a empresa cooperativa assegure a venda de seus produtos, a aquisição dos bens de consumo ou de insumos para possibilitar a produção comum. O interesse dos membros de uma cooperativa orienta-se primordialmente, para um *serviço*: uma empresa cooperativa somente deve procurar excedentes na medida em que deles necessitar para assegurar, a longo prazo, a produção de serviços aos membros. Lucros sob a forma de maior renda pessoal, os membros obtêm através de suas próprias atividades e não com base nos lucros da empresa cooperativa. Dela esperam os serviços que os apóiem em suas atividades e que de outro modo não conseguiriam ou conseguiriam somente a preço mais alto.

O objetivo cooperativo é claro, se comparado ao objetivo capitalista. Em ambos os casos um grupo de sujeitos econômicos administra uma empresa, ou melhor dizendo, os membros do grupo são os responsáveis pela empresa.

Fala-se de uma sociedade capitalista, quando o objetivo fixado pelo grupo que aporta capital na empresa é a obtenção do lucro. Esses lucros redundam em benefício do grupo responsável e estão destinados ao seu uso pessoal. Este é o objetivo de uma empresa capitalista administrada em comum.

Fala-se de uma empresa cooperativa, quando o objetivo fixado por um grupo que aporta para a empresa administrada em comum consiste em colocar a disposição os serviços para as economias individuais de seus sócios. Para caracterizar melhor, pode-se deduzir que as cooperativas têm duas dimensões: econômica e social e dois objetivos: eficiência e estabilidade. Na dimensão econômica, o objetivo é de alcançar eficiência e, na dimensão social o objetivo é alcançar estabilidade. (1)

Ao falar da distinção entre cooperativas e empresas capitalistas, convém abordar um problema muito particular. A antiga Teoria Cooperativa Alemã estabeleceu uma distinção ainda mais severa entre empresa capitalista e cooperativa. Que também poder-se-ia dizer ser mais difundida no mundo e cuja interpretação é defendida pela Aliança Cooperativa Internacional.

Existem duas posições bastante distintas, que poderia denominá-las: a posição alemã e a posição francesa. Segundo a posição francesa, só pode considerar-se empresa aquela formada por aportes capitalistas, ao passo que uma cooperativa não pode ser considerada senão uma mera sociedade administrada. De acordo com esta posição, em uma cooperativa só

(1) KLAES (não publicado, p. 5)

pode dar lugar a uma unidade econômica auxiliar (paralela e complementar às unidades econômicas dos sócios), uma unidade técnica, cujo objetivo econômico deve ser restrito a cobertura dos custos. Desta posição se infere, pois, que a cooperativa não se orienta em direção aos mercados, já que uma empresa orienta suas atividades para o mercado somente com a finalidade de obter lucro. Se conclui desta maneira de pensar que, em uma administração cooperativa só podem produzir-se excedentes por casualidade, e que estes possivelmente redundarão em benefícios aos sócios, apenas na forma indireta, ou seja, na melhora ou ampliação dos serviços oferecidos pela cooperativa.

A posição alemã põe em dúvida se uma cooperativa não orientada livremente em direção aos mercados possa desenvolver-se. Numerosas são as experiências que comprovam este pensamento, pelo qual essa dúvida – segundo a posição alemã – deve dar-se também às cooperativas uma característica empresarial com vistas a buscar excedentes nos mercados, a fim de reinvesti-los na cooperativa, de maneira tal que possa crescer e ser competitiva frente as empresas privadas capitalistas, que estão em permanente processo de expansão e fusão.

Para a posição alemã, a diferença entre uma sociedade capitalista e uma cooperativa consiste no fato de que somente a primeira atua como empresa e a segunda somente “administra”. Praticamente, ambas são empresas que pretendem obter excedentes ou ganhos e que buscam igualmente possibilidades no mercado. A diferença reside também nas disposições que condicionam tanto uma como a outra à obtenção de ganhos ou excedentes e ao uso que deve dar-se a eles.

Uma empresa capitalista é absolutamente livre na eleição de seus mercados; tem a liberdade de buscar os mercados nos quais espera lograr maiores ganhos. Que logo distribui entre seus sócios ou utiliza para fins determinados por estes.

Em compensação, uma empresa cooperativa não é livre na eleição de seu raio de ação. Senão que deve atuar em determinados mercados para poder melhorar a posição (de mercado) da economia (unidades econômicas) de seus sócios. Assim mesmo deve evitar aqueles mercados nos quais sua presença poderia ir em detrimento de seus associados. Exemplo típico desta situação é o seguinte: A Cooperativa Agrícola do Vale do Canoas, além dos equipamentos e serviços (secagem de grãos, lavagem de cenoura e beterraba, classificação e embalagem de tomate, classificação de batata, armazenagem e classificação de maçã, etc.)

que prestava aos seus associados, comprava produtos agrícolas de produtores associados ou não, classificava, embalava e os revendia para empresas instaladas no CEAGESP em São Paulo. Alguns associados (sem entrar no mérito do tipo de associado), sentiam-se prejudicados por esta atividade da cooperativa, pois acreditavam que se comercializassem diretamente no mercado paulistano, poderiam obter melhores resultados. Ademais, sabe-se que a cooperativa não distribui ganhos entre seus associados senão que os reinveste na própria empresa, para assim poder melhorar a oferta dos serviços que oferecem a seus associados. Somente se os serviços oferecidos não podem ser incrementados através de novas inversões na empresa cooperativa, os excedentes se repartem entre os sócios, na proporção de suas operações.

Que benefício tem-se alcançado ao precisar a situação das empresas cooperativas segundo a versão alemã, comparando-as com as empresas capitalistas?

BOETTCHER (1980, p. 20 e 21), diz:

O compromisso cooperativo ou o plano de fomento adquirem assim um caráter dinâmico. Já não se trata somente de que as empresas cooperativas ponham à disposição de seus sócios, serviços que estes necessitem em suas economias, senão ademais que orientem sua política empresarial de maneira tal, que mediante ela seus sócios possam obter ao longo do tempo as maiores vantagens possíveis para suas economias, o qual genericamente requer uma capacitação planificada de seus sócios. Quando os associados constituam empresas, as vantagens significam um ponto máximo de maximização dos ganhos para os sócios, individualmente ou como grupo. Quando as economias dos sócios são domésticas (pessoa física), as vantagens significam uma maximização de utilidade individual. A lei alemã formula o plano de fomento cooperativo no parágrafo primeiro da lei de cooperativa. Em virtude desta lei, são sociedades cooperativas aquelas que pretendem fomentar os ganhos dos seus sócios, através de uma administração empresarial comunitária. Expresso em uma terminologia moderna isto significa, que as cooperativas estão formadas por um grupo de sujeitos econômicos cuja finalidade é o fomento das economias dos associados, através de uma empresa administrada comunitariamente. Se nos baseamos nesta lei, chegamos a conclusão de que em uma definição de cooperativa não devem faltar nenhum dos três elementos anteriormente citados:

- 1) um grupo de sujeitos econômicos;
- 2) uma empresa comunitária; e
- 3) a ascensão econômica dos associados.

O terceiro elemento que regula as relações entre os sócios e a empresa é o mais importante, pois é o que permite distinguir se está frente a uma cooperativa ou a uma empresa capitalista, como por exemplo, uma sociedade anônima.

Uma cooperativa só nasce e existe se busca a promoção de seus associados. Se abandona ou deixa de lado este aspecto, deixaria de ser cooperativa. A empresa poderia seguir existindo e ainda progredir, estando inclusive os sujeitos econômicos muito satisfeitos com a sua atividade, porém esta instituição nada tem a ver com uma cooperativa. Sobre a questão, de se uma empresa administrada em comum é ou não uma cooperativa, a forma jurídica desta empresa-grupo não oferece resposta. Deve-se então, definir claramente entre a mera forma jurídica inscrita e a caracterização empregada aqui para definir uma cooperativa. Segundo esta, é a promoção dos

associados, o que distingue essencialmente a uma cooperativa e neste aspecto este fator é determinante, é o que também se pode chamar a definição econômica de uma cooperativa. Pode-se ainda, constatar o seguinte: a lei alemã de cooperativas não quis incluir em forma absoluta todas as formas cooperacionais que existem na realidade. Esta lei somente cobre as formas, produto da união de unidades econômicas débeis, que se juntam para proteger-se mutuamente contra as mais poderosas, que, por um lado, podem subsistir sem necessidade de cooperar com outros. É para proteger estas unidades economicamente débeis, porém que através da união se vêm reforçadas, pelo que se elaborou a lei das cooperativas. Por isso, se introduziram nela medidas especiais de proteção no registro de cooperativas. A inscrição no registro de cooperativas é só um requisito para estar sob a custódia da lei.

Para fechar esta questão conceitual, pode-se citar a definição: “uma cooperativa é a associação de produtores, fabricantes, trabalhadores ou consumidores que se organizam e administram empresas econômicas, com o objetivo de satisfazer uma variada gama de necessidades”. (KLAES, p. 3)

2.2 POR QUÊ ASSOCIAR-SE A UMA COOPERATIVA?

Diferenças entre cooperativa e empresa capitalista

Após ter-se discutido sobre conceitos de cooperativa e de chegar-se a conclusão de que as cooperativas proporcionam a seus sócios vantagens especiais consistentes em serviços, com os quais se beneficiam os sócios pelo fato de constituir e administrar junto com outros uma empresa, cabe então a pergunta: por quê associar-se a uma cooperativa?

Para responder esta pergunta, é preciso levar em conta a seguinte constatação: os membros de um grupo confiam receber da empresa, da qual são membros aportantes, vantagens especiais que não receberiam se não houvessem contribuído para formá-la.

Essa resposta nos leva para a idéia seguinte: que vantagens gerais pode perceber um sujeito econômico de suas relações com a empresa? Logo depois de responder a essa pergunta, pode-se formular outra. Que vantagens adicionais pode esperar o sócio de uma cooperativa de sua situação de sócio aportante e responsável?

Para responder a pergunta relativa às vantagens gerais, deve-se colocar em uma perspectiva ampla, ou seja, há a necessidade de discorrer sobre as teorias existentes para, em seguida, verificar a aplicabilidade do conceito de empresa à cooperativa. Para isso, trabalhou-se em primeiro lugar com a Teoria Empresarial Tradicional, para desenvolver depois, partindo da posição oposta, a Teoria Moderna de Empresa, que nos colocará em situação de poder responder a principal pergunta e que é um dos objetivos do trabalho – por quê associar-se a uma cooperativa?

2.2.1 A TEORIA EMPRESARIAL TRADICIONAL

A teoria tradicional apresenta a empresa como um ente que um empresário-proprietário utiliza para alcançar seus fins. A organização de empresas é o instrumento do qual o empresário se vale para alcançar seus fins tanto interna quanto externamente. Nesse sentido, uma empresa possui uma organização. O próprio empresário a constitui para poder valer-se dela conforme lhe convenha e poder alcançar com ela seus próprios fins. Naturalmente, isso ocorre dentro do limite da legalidade e o empresário pode fazer com a empresa tudo aquilo que não desvie do limite da lei.

Citando-se BOETTCHER (1980, p. 26):

A imagem que difunde a teoria tradicional da empresa é que as relações existentes entre a direção da empresa e os empregados, quer dizer, as relações empresariais internas, deve compreender-se como uma relação entre quem decide e de quem obedece, entre superior e inferior. Porém, atualmente já não existem escravos e devido a sua procedência ou ao seu status social, estão obrigados incondicionalmente a respeitar obediência e submissão. Então pergunta-se: Quais são as predisposições ou os fatos que obrigam em uma empresa pessoas maiores a declarar-se dispostas a obedecer e a submeter-se a quem ordena?

Surpreende que a Teoria Empresarial Tradicional tenha ignorado até hoje este problema, que considerou simplesmente resolvido. A disposição de obedecer e a submeter-se a ordens é o resultado das negociações sobre emprego e salário, em virtude dos quais os empregados se comprometem a realizar um trabalho designado pelo proprietário e retribuído com uma soma determinada a cada período.

O proprietário-empresário pode decidir fazer-se representar por empregados que ocupem cargos de direção, que representam o proprietário e administram seus interesses como agentes fiduciários. O problema central que se estabelece nesse tipo de empresa consiste somente em desenvolver um esquema organizativo, que permite

perseguir os objetivos empresariais, através de uma eficiente organização das atividades, que devem realizar conjuntamente todos os empregados da empresa.

Apoiado na lei da propriedade o empresário-proprietário se impõe só e exclusivamente levando em conta seus próprios interesses, com a ajuda de empregados remunerados por ele. Essa maneira de pensar, que se desenvolveu no século XIX e que talvez, correspondeu a uma realidade concreta, concebe os empregados como simples instrumentos ou fatores de produção. Estes trabalham como máquinas, em troca de um salário, obedecendo as ordens do patrão. É por isso que esta imagem de empresa se denomina também modelo maquinista de empresa. Ocorre também o caso de pessoas que não são diretamente empregados da empresa, mas que mantêm relações comerciais com ela. Estes são os clientes, os bancos e outros. Representam as relações externas de uma empresa. A Teoria Tradicional da Empresa oferece uma imagem dessas pessoas, exatamente contrária a de uma relação hierárquica. Se trata do modelo de um livre intercâmbio nos mercados. As relações externas poderiam conceber-se como uma simples compra de batatas ou ovos em uma feira livre: se pensa automaticamente em novos contratos favoráveis que poderiam ser firmados e que estariam baseados no intercâmbio de serviços prestados. Com esta imagem acredita-se haver caracterizado suficientemente as relações externas de uma empresa.

Partindo do pressuposto que a empresa já existe, não se discute em absoluto questões de como e por quê se funda uma empresa. Tampouco se trata de discutir os objetivos de uma empresa, pois a fixação dos mesmos é questão exclusiva do empresário-proprietário. Também aqui se subentende que a única finalidade empresarial consiste em elevar ao máximo seus ganhos ou lucros.

Quanto aos empregados, pressupõe-se como já existentes e colocados na empresa. Não se pergunta por quê e quando uma pessoa busca emprego em uma empresa. Tampouco se averigüa se o empregado mencionado deseja receber da empresa outros serviços, além do salário fixado. Se imaginam as coisas de maneira tal que, em troca do salário estipulado, o empregado renuncia a outros serviços e se submete a vontade do empresário.

Se pressupõe que as relações externas da empresa funcionam de acordo com o modelo de relações isoladas de mercado (compra e venda de bens individuais). Os contratos a longo prazo, com suas características especiais, podem dificilmente adaptar-se a este modelo. A pergunta mais importante é, se elementos externos poderiam influir na política empresarial.

Estes aspectos mencionados, não podem ser suficientemente discutidos dentro do marco da Teoria Tradicional da Empresa, porque se encontram fora do horizonte dos problemas dentro dos quais se move esta teoria. Por esta razão, a teoria tradicional da empresa tampouco pode dar uma resposta satisfatória à pergunta: por quê alguém se associa a uma empresa?

Por causa dessas deficiências e dificuldades, começou a desenvolver-se nas três ou quatro últimas décadas uma nova teoria: uma Teoria Moderna da Empresa. Esta nos oferece melhores respostas às perguntas formuladas e nos facilita uma resposta à pergunta referente ao por quê da livre associação em uma cooperativa. Esboçarei aqui esta teoria, para depois, baseado nela, poder responder a pergunta: por quê sujeitos econômicos e por próprio interesse se convertem livremente em sócios de uma empresa?

2.2.2 A TEORIA MODERNA DA EMPRESA

A Teoria Moderna da Empresa se baseia na pergunta: por quê há sujeitos econômicos que estabelecem relações com uma empresa e as mantêm? A resposta é a seguinte: os mencionados sujeitos econômicos agem desta maneira porque todos eles esperam obter vantagens individuais da dita relação. Todos os que se fazem esta pergunta sabem muito bem que eles tem que aportar a sua parte, em troca dos benefícios recebidos da empresa.

Para precisar o que foi dito: as relações estabelecidas com uma empresa se mantêm sempre que os serviços prestados por esta superarem as contribuições que os membros devem aportar, o qual pode expressar-se com outras palavras: os sujeitos econômicos mantêm relação com uma empresa sempre quando o saldo individual entre vantagens e desvantagens, ou seja, entre os estímulos e as contribuições seja positivo. Isto permite entender que o sócio aceite temporariamente um saldo equilibrado ou até negativo. Porém, a longo prazo as contribuições e desvantagens (perdas) não devem superar aos estímulos (ganhos) e vantagens. As condições

para a abertura ou a manutenção de uma relação com uma empresa é simples: vantagens maiores que desvantagens.

BOETTCHER (1980, p. 31), destaca quatro pontos desta nova Teoria da Empresa, a saber:

1. O ponto de partida desta nova forma de ver a empresa, é a posição dos interesses individuais de todos aqueles que iniciam ou mantêm relações com ela. Quem não espera receber um saldo individual positivo da relação estímulo-contribuição renuncia a ter relações com a empresa, ou até as interrompe;
2. A rigorosa separação entre as relações internas e externas de uma empresa típica de uma teoria tradicional, desaparece quase por completo do panorama. Em lugar dela tem-se agora um conceito muito mais amplo de empresa, segundo o qual, se somam a ela já não somente os proprietários e empregados, senão também os fornecedores, clientes, bancos e outros. Pertencem pois à empresa, todas aquelas pessoas físicas e jurídicas que tem iniciado e mantido relações com ela. A todas essas pessoas (físicas ou jurídicas) também podem ser denominadas em um sentido amplo, sócios da cooperativa;
3. Todos os sócios da empresa são voluntários nesse sentido. São sócios porque, sob as circunstâncias reinantes, esperam obter vantagens individuais e por esta razão estabelecem relações com a empresa. Por isso, todas as relações que os unem com a empresa consideram-se relações livres de intercâmbio. Os sócios atuam conjuntamente com a empresa, pois todos logram vantagens individuais do intercâmbio, a semelhança de um mercado, de onde ambas as partes, oferta e demanda resultam beneficiadas deste jogo. Caso contrário, não fariam intercâmbio algum; e
4. Do que foi dito, pode-se deduzir que, segundo esta interpretação moderna, já não existem relações hierárquicas. Significa somente que as relações hierárquicas se expressam agora na forma de relações de intercâmbio, nas quais ambas as partes – superior e subordinado – esperam obter vantagens pessoais dessa relação hierarquizada.

Por outra parte, esta interpretação das relações hierárquicas quase imprescindíveis, aclara algo muito importante: o poder de determinação ou decisão do superior tem seus limites. Se alguma vez o saldo da relação estímulo-contribuição resulta negativo por causa de um exagerado poder do superior, é de esperar que o subordinado reduza suas contribuições e finalmente rompa suas relações com a empresa. Se cresce o número de sócios que reage desta maneira e a empresa não melhora as relações, pode chegar-se a um ponto, no qual a empresa como tal já não pode subsistir. O compromisso mais importante, portanto, é conceder a todos os associados um saldo positivo a um nível alto, em relação às contribuições.

Isto posto, pode-se voltar ao ponto de partida das reflexões feitas aqui sobre uma Teoria Moderna da Empresa. Pode-se compreender agora, com o que foi dito anteriormente, que a argumentação há de fazer, não partindo das perspectivas dos sócios individuais, mas da empresa.

A imagem tem agora contornos definidos: a empresa recebe diferentes aportes (capital, matérias-primas, trabalho, etc.) e alcança com a ajuda deles, através da produção de bens e serviços, resultados com os quais devem ser satisfeitas todas as exigências individuais daqueles que contribuem, dado que os sócios não desejam que os seus aportes sejam em vão. Ademais as exigências dos associados são geralmente contraditórias: os resultados empresariais obtidos, na maioria dos casos limitados, não estão em condições de satisfazer a totalidade das exigências dos associados. Em uma empresa defronta-se freqüentemente com o problema da distribuição dos resultados da gestão. Os interesses opostos dos sócios se denominam conflitos. Como conseqüência disto, se traduz o direcionamento de uma empresa, por regra geral, administra-se por conflito e não em harmonia. A gerência da empresa se vê continuamente defrontada com o trabalho de ter que dirigir e equilibrar de forma responsável conflitos de interesses dentro da empresa. As contribuições e os estímulos necessários para uma administração eficaz da empresa devem harmonizar-se continuamente. Isso ocorre dentro de um processo de unificação e negociação que podem considerar-se como sendo tipicamente político. Nesse processo todos os sócios (em sentido amplo) da empresa se vêem em mútua interdependência.

Dito de outra forma, todos estão interessados na consecução de um bom resultado da gestão, pois somente dela depende a satisfação de seus interesses individuais. Porém, os conflitos geralmente surgem na hora da repartição dos resultados.

Esta é a estrutura típica da relação conhecida por coalizão. Na Teoria Moderna da Empresa se considera que esta é a coalizão de distintos econômicos, ou melhor dizendo, de diferentes grupos de sujeitos econômicos. Em conseqüência, a Teoria Moderna da Empresa recebe a denominação de Teoria de Coalizão dentro da Empresa.

Se concebe-se a empresa como uma coalizão, se inferirá que nela praticamente nunca podem prevalecer somente os interesses de um só grupo de indivíduos, por exemplo, os acionistas. Com relação às exigências expressadas frente aos resultados de gestão obtidos comunitariamente, quer dizer, com respeito ao problema da distribuição destes resultados, as coalizões exigem sempre compromissos que surgem dos processos de negociação, nos quais inclusive os deslocamentos e as ameaças, entre outras coisas, abundam. Paralelamente, os distintos membros das coalizões formadas possuem diferentes graus de poder e de influência,

elemento que adquire ainda mais importância frente a nossa pergunta: por quê alguém se associa a uma cooperativa? Esta situação se explica, pelas distintas posições jurídicas, a função administrativa, o poder econômico, a influência pessoal, entre outras. O mesmo cabe dizer no que se refere a determinação da política empresarial e os programas concretos de ação. Também aqui, os distintos membros das coalizões formadas tentarão no geral fazer valer seus interesses individuais. Todos eles tratarão de alcançar um proveito máximo, com mais ou menos êxito e com métodos mais ou menos rigorosos. Tudo isso deve ser conduzido sob um compromisso aceitável, de maneira tal que um grupo ou vários grupos não reduzam essencialmente seu desejo de rendimento, ou inclusive, se sintam inclinados a abandonar a empresa. Por isso, o objetivo previsto e o programa de ação de uma empresa devem ser considerados como um produto final, que se forma em um processo político, equilibrando as forças dos distintos interesses individuais.

Deve-se assinalar ademais um aspecto muito importante: nem em planejamento dos programas de ação, nem na distribuição dos benefícios empresariais tem que dar-se sempre um consentimento absoluto, uma absoluta conformidade entre todos os membros da coalizão. Não se trata de uma condição necessária, já que isto tampouco é necessário. A regra geral é que, todos vejam satisfeitas pelo menos suas exigências mínimas, o qual não significa outra coisa, senão que o saldo dos estímulos e das contribuições seja positivo para todos. Se é assim para todos, e os sócios não vislumbram em outro lado outras alternativas para melhorar seus saldos individuais decidirão participar, se pensam a longo prazo poderão lograr, por exemplo: maior participação nos rendimentos empresariais ou uma maior influência na política empresarial. Se considera-se uma empresa como coalizão, já não se pode dizer, como o faz ainda a teoria tradicional que a empresa tem uma organização, na qual os sócios atuam em forma conjunta, pois só dessa maneira podem obter os rendimentos ou resultados para cuja criação tem proporcionado seu aporte. Este enfoque troca completamente a imagem que se possa ter formado dos distintos sócios particulares do grupo que constitui uma empresa.

BOETTCHER (1980, p. 35-36) enumera, pelo menos brevemente, os grupos mais importantes:

- a) Os proprietários. O proprietário ou os proprietários já não são considerados como a última instância decisória e de ordem. Já não possuem o poder necessário para eles, são melhores entre outros membros da coalizão e, ainda que sigam sendo muito importantes e possuindo direitos especiais, necessitarão o suficiente apoio dos demais, se querem obter um saldo individual positivo

- das relações entre os estímulos recebidos (ganhos) e as contribuições aportadas (capital);
- b) A gerência. Os chefes e diretores já não devem ser considerados como agentes dos proprietários, pessoas carentes de interesses pessoais que só cumprem a vontade de seus patrões. Se bem que, tendo a responsabilidade pelo funcionamento eficaz de todo o sistema da organização empresarial, são ao mesmo tempo membros de uma coalizão como tantos outros e realizam seu trabalho exatamente como os demais e sem esquecer seus próprios interesses. Por outra parte, tampouco há que esquecer que a causa de sua arriscada posição dentro do núcleo responsável da empresa, geralmente tem maiores possibilidades de fazer valer seus próprios interesses no processo político de decisão, frente aos interesses dos outros membros da coalizão;
 - c) Os empregados e assalariados. Os empregados deixam de ser simples instrumentos ou fatores de produção, que em troca de um salário cumprem exclusivamente os desejos do proprietário ou de quem o representa. Os assalariados são também agora membros da coalizão, e participam na realização de seus interesses individuais dentro da empresa, coisa que reivindicam eles principalmente através de negociações salariais, como também no processo de conscientização e no processo de trabalho cotidiano. Ademais, para a empresa é imprescindível que os empresários não reduzam suas contribuições em experiências e conhecimentos, e sim que os coloquem a favor do cumprimento dos objetivos empresariais. De modo geral, só pode alcançar-se esta meta se a gerência da empresa está orientada a motivar especialmente em direção a uma maior produtividade através de diferentes estímulos, como por exemplo, financeiros, reconhecimento pessoal, bom ambiente de trabalho, maior participação, etc.; e
 - d) As instituições externas. Os membros externos, como os bancos, financeiras, fornecedores, clientes, etc., devem ser considerados como membros da coalizão. Não desenvolvem suas relações com a empresa segundo um modelo de intercâmbio passageiro, senão que tentam instituir e manter com ela relações comerciais mais ou menos duradouras e tratam de conseguir com o passar do tempo, uma influência cada vez maior nas decisões da empresa.

Depois deste estudo preliminar, estruturado na concepção moderna de empresa, deve-se responder agora a pergunta inicial: por quê associar-se a uma cooperativa?

2.2.3 COALIZÃO, PARTICIPAÇÃO E COOPERAÇÃO

A Teoria da Coalizão se baseia na idéia de que todos os membros da coalizão desejam obter vantagens individuais de sua participação na coalizão (empresa). Se existem sujeitos econômicos que conseguem vantagens de sua participação em qualquer empresa e se, somente colaboram quando crêem obter vantagens, cabe fazer a pergunta: por quê esses indivíduos querem ademais associar-se a uma cooperativa?

A resposta é a seguinte: Alguns sujeitos econômicos, que mantêm relações com empresas de qualquer tipo, que só logram aquelas vantagens gerais que a moderna teoria empresarial considera como requisito para a existência da dita relação. Porém, os sujeitos econômicos em determinadas situações podem tentar ter acesso a vantagens especiais adicionais.

Segundo BOETTCHER (1980, p. 37),

existem duas maneiras ou caminhos para aspirar uma promoção especial, a participação e a cooperação. Caracterizar-se-á ambas as maneiras.

- a) A Participação. Participação significa que os representantes de um subgrupo intervêm nas decisões da direção da empresa a fim de poder impor para seu grupo determinados resultados especiais. Na República Federal da Alemanha existem normas para isso, fixadas nas distintas leis de participação. É significativo o fato de que, segundo qual seja o modelo empresarial que se eleja para justificar a participação, se recorra a argumentações diferentes. A argumentação que se baseia em uma teoria tradicional da empresa, parte de um poder limitado do empresário, o qual dadas suas definições, será retirado do mapa. Nesta perspectiva tradicional a participação é considerada como um instrumento com cuja ajuda pode restringir-se o poder ilimitado do empresário em favor dos trabalhadores, que desemboca em um fracionamento do poder.

A argumentação da participação baseada em um modelo empresarial de coalizão, deve ser concebida de maneira muito diferente, posto que já não existe um poder ilimitado de decisão nas mãos do empresário; o poder de decisão se baseia em uma livre determinação de entrar na coalizão ou melhor dito, de permanecer nela. Os que propunham a participação e fundamentam segundo este modelo, opinam que os trabalhadores têm investido mais que os demais grupos aportadores de capital, clientes e fornecedores. Sustentam que para poder trabalhar na empresa, em regra geral, trabalhadores e empregados tem-se visto obrigados a adquirir conhecimentos especiais e habilidades específicas para a empresa onde trabalham, que não poderiam utilizar em uma empresa diferente. Ademais, os trabalhadores costumam investir em moradias nas proximidades da empresa, de maneira tal que uma troca de ocupação, resultante da perda do posto de trabalho, originaria por este motivo custos não previstos. Estas razões justificam uma especial necessidade de proteção dos trabalhadores e empregados, a qual se deve corresponder mediante normas adequadas de participação nas decisões.

Além dessa participação, se deve considerar a participação nos ganhos. Tal política é empregada com êxito em um certo número de empresas capitalistas, como instrumento de incentivo à produtividade. Quando há cooperação empresarial, a participação nos ganhos adquire um peso especial, dada a qualidade do sócio de aportante de capital e portanto, de co-responsável pela empresa cooperativa, porém este aspecto flui necessariamente da cooperação, da qual trata-se a seguir.

- b) A Cooperação. Esta é sem dúvida a forma mais rigorosa para alcançar uma promoção especial, pois tende em direção a constituição de um centro especial de decisões. Já não se trata de participar das decisões da direção de uma empresa, para assegurar-se determinados interesses (participação), se não de exercer uma influência direta sobre a direção através de um dos grupos, nos quais se encontra o sócio cooperativo.

Pode-se responder agora a pergunta formulada inicialmente: Se chega a ser sócio de uma cooperativa (cooperação), porque na qualidade de membro do grupo aportante e com os demais membros deste grupo se pode obrigar a empresa cooperativa a orientar sua política empresarial, de tal forma que o grupo aportante (os sócios) tenham suas economias individuais mais desenvolvidas que os demais membros (corpo diretivo e empregados) da empresa cooperativa.

Participação significa pois, somente fazer parte do grupo diretivo de uma organização, não para dominar os objetivos da organização, se não simplesmente para lograr que a direção da empresa tenha consideração especial na direção de determinados interesses parciais de certos grupos.

O objetivo empresarial permanece intacto, ainda que seja possível que os interesses de um grupo tenham maior peso, em detrimento dos interesses de outros subgrupos.

Na cooperação, que é o “método ou ação pelo qual indivíduos ou famílias com interesses comuns constituem um empreendimento, no qual os direitos de todos são iguais e o lucro alcançado é repartido somente entre os associados, na proporção de sua participação na atividade societária” (KLAES, op. cit., p. 1) se vê mais além, contrariamente da participação, os sócios ou membros, no pleno sentido da palavra, constituem seu próprio setor diretivo independente. Em uma cooperativa, que é uma forma especial de cooperação, os sócios individuais da empresa não se satisfazem com a retribuição, que poderiam ter recebido como simples clientes, fornecedores ou empregados (quer dizer, promoção sob condições de intercâmbio), se não que os sócios como aportadores, como responsáveis, administram a empresa, obrigando-a a uma retribuição (fomento em condições de cooperação) mais elevada, que se traduz em primeiro lugar, pelos serviços que a cooperativa presta aos sócios, e em segundo lugar, pela distribuição dos excedentes obtidos durante a gestão.

Dito de forma mais simples, um sujeito econômico associa-se a uma cooperativa porque ele terá uma empresa com os equipamentos necessários para prestar-lhes serviços; a distinção, inerente ao ser humano, de estar hierarquicamente em posto superior à direção da cooperativa, participando das decisões e, ainda, tendo o direito ao retorno das sobras, na proporção de sua participação.

2.3 COMO PODEM SER CLASSIFICADAS AS COOPERATIVAS ?

Podem-se encontrar cooperativas em todos aqueles campos, nos quais um grupo busca, através de uma empresa desenvolver suas unidades econômicas.

“O Cooperativismo diversificou seu campo de ação por todos os setores da atividade econômica. Hoje existem pelo menos onze tipos de cooperativas que são mais comuns no Brasil: agropecuário, consumo, crédito, educacional, especial, habitacional, mineral, produção, saúde, serviço e trabalho”. KLAES (não publicado).

Pela simplicidade na exposição, cita-se BENATO (1994, p. 103-104), quando trata sobre a classificação das cooperativas:

As cooperativas de consumo se subdividem em fechadas e abertas. Fechadas são as que admitem como cooperados somente pessoas ligadas a mesma empresa, sindicato ou profissão. ... As abertas, ou populares, são as que admitem qualquer pessoa que queira a elas se associar. Como no cooperativismo internacional, também no Brasil as primeiras cooperativas foram as de consumo. ... As cooperativas agropecuárias se dividem conforme o tipo de produtos com os quais trabalham. Muitas são mistas, ou seja, têm mais de uma seção: a de compras em comum (para compra de insumos, adubos, sementes, instrumentos, etc.) e a de vendas em comum (venda dos produtos dos cooperados). Esse cooperativismo agropecuário já se estendeu a todo o território nacional e é o mais conhecido pela sociedade brasileira participando significativamente nas exportações, o que engorda a Balança Comercial e, ao mesmo tempo, abastece o mercado interno de produtos alimentícios. ...As cooperativas de crédito, podem ser divididas em: a) crédito rural, que destina-se a produtores rurais de uma pequena área geográfica; fundamenta-se no princípio cristão do amor ao próximo; admite auxílio de outras pessoas ou entidades, mas prefere a ajuda mútua entre os próprios cooperados; dá formação moral aos cooperados, os quais se responsabilizam, solidariamente pelas obrigações contraídas pela cooperativa; prevê um Banco Central das Cooperativas de Crédito; prefere capitalizar as sobras para fortalecimento da cooperativa. b) crédito mútuo: esse sistema tem sua origem na pessoa de Alphonse Desjardins (1854 – 1920), nascido no Canadá, fundador da primeira cooperativa de economia e crédito mútuo, em 1900, na cidade de Levis, em Quebec. O objetivo era despertar nos trabalhadores o espírito de poupança, para que eles conquistassem, pelo esforço próprio, condições de crédito que resolvessem suas necessidades do dia-a-dia. ...c) Antes das cooperativas de crédito mútuo, já existiam muito fortes e atuantes, as cooperativas de crédito popular. Na década de 30 estas cooperativas prestaram relevantes serviços a pequenos empreendedores, comerciantes e industriais de tecidos, malhas, etc., no estado de São Paulo. Seu idealizador foi o italiano Luigi Luzzatti (1841 – 1927), desenvolveu um Sistema de Cooperativismo de Crédito mais aberto, onde toda comunidade pode participar, não sendo necessário o vínculo a uma empresa. ...Produção: São cooperativas que produzem um ou mais produtos em série, com toda infra-estrutura e instalações adequadas. Já existem cooperativas no setor têxtil, serviços gráficos, no de confecções de roupas e sapatos, etc. Em algumas destas cooperativas, os cooperados são operários da fábrica. ...Trabalho: as cooperativas de trabalho são constituídas por pessoas ligadas a uma determinada ocupação profissional, com a finalidade de melhorar a remuneração e as condições de trabalho, de forma autônoma. As mais conhecidas são: de saúde; de transporte, de artistas, garçons, estivadores, etc. ...Educativa, que podem ser formadas por alunos ou por pais de alunos. ...As chamadas cooperativas habitacionais, tal como estão atualmente constituídas, são consórcios para construção de casas e não cooperativas, já que têm como característica básica a sua liquidação, tão logo seja concluído o projeto habitacional.

Sua existência em novos moldes, entretanto, é de fundamental importância para o país, cuja carência habitacional é gritante.

Além desses segmentos, aos quais abordamos sucintamente para dar uma visão global do cooperativismo brasileiro, ainda há muito espaço a ocupar, como nas áreas de seguros, turismo e outras, pois para cada problema sócio-econômico existe uma solução cooperativista.

Na concepção de BOETTCHER (1980, p. 45):

Podemos distinguir três tipos de cooperativas: a) Cooperativas de vendas, são aquelas que são provisionadas por seus próprios associados; b) Cooperativas de compra, são aquelas nas quais os membros fazem suas compras através delas; e c) Cooperativas de produção, são aquelas nas quais os sócios são seus empregados e trabalhadores. Nas cooperativas de compras não somente se podem adquirir produtos senão também serviços. As cooperativas de compra, nas quais preponderam os serviços, se denominam também cooperativas de serviços. As operações de compra e venda vão freqüentemente unidas em uma cooperativa; as que operam em ambos os campos se chamam cooperativas de compra e venda.

A nomenclatura utilizada se tem aplicado no geral somente a cooperativas cujos sócios são produtores (de bens ou serviços; no sentido das ciências econômicas modernas), quer dizer, as que estão formadas por agricultores, artesãos e comerciantes. Em troca as cooperativas que comercializam produtos ou serviços para cobrir as necessidades das economias individuais (caseiras), levam geralmente o nome de cooperativas de consumo. A diferenciação é necessária porque os interesses dos sócios produtores, se contrapõem aos dos consumidores. Os produtores pretendem vender às economias domésticas ao preço mais elevado possível, enquanto que os consumidores estão interessados em que os preços sejam os mais baixos possíveis, quando fazem suas compras. Ambos os interesses não podem unificar-se em uma única cooperativa.

Em alguns países em vias de desenvolvimento, as cooperativas de produção são consideradas como sendo o remédio para a solução de muitíssimos problemas econômicos e sociais. De tal magnitude que, como as excessivas esperanças que se depositam nelas, são freqüentemente também os fracassos. Os problemas específicos das cooperativas de produção, que são de difícil solução, consistem basicamente em um conflito de distribuição, quer dizer: como valorizar o trabalho de cada indivíduo? Que diferenças salariais pode permitir-se? Como distribuir os excedentes, tendo em conta por um lado a reinversão na propriedade coletiva e por outro a remuneração aos sócios, isto é, a distribuição em propriedade privada?

O postulado da igualdade entre os sócios contradiz por outro lado as exigências de uma economia dinâmica. Com efeito, o princípio de rotação de atividades entre os membros é

a única maneira de assegurar a igualdade dos sócios. Agora, se pretende satisfazer as necessidades de crescimento da empresa cooperativa de produção, utilizando uma organização qualificada, o postulado igualitarista sugere problemas reais. Assim mesmo surgem problemas, porque se bem os gerentes, no caso de uma eleição ou reeleição dependem dos sócios no cotidiano da empresa, estes devem dar ordem aos sócios. Como foi dito no início, é a questão da nova postura do dirigente e do líder cooperativista.

Um tipo importante de cooperativa, que merece destaque pela sua inserção no mercado de forma bastante competitiva, nos mais variados nichos de sujeitos econômicos, é a chamada cooperativa de crédito.

A cooperativa de crédito, ao contrário das empresas comuns, pode não ter necessariamente que maximizar os ganhos, mas compete-lhes levar em conta o efeito de sua atividade sobre os interesses econômicos e os valores sociais de seus membros.

Tomando-se como referência o estatuto social das cooperativas de crédito de Santa Catarina, observa-se que as mesmas possuem os seguintes objetivos:

- 1) Proporcionar, através da mutualidade, assistência financeira aos associados em suas atividades específicas, com a finalidade de fomentar a produção, a produtividade e o consumo, bem como a circulação e industrialização; e
- 2) Propiciar a formação educacional dos cooperados, no sentido fomentar o cooperativismo, através da ajuda mútua, da economia sistemática e o uso adequado do crédito.

Tais objetivos estão fundamentados nos Princípios do Cooperativismo, que tiveram sua última adequação em 1995, em Manchester, na Inglaterra, em evento internacional realizado pela Aliança Cooperativa Internacional e, que atualmente são os seguintes: Adesão voluntária e livre; Gestão democrática pelos membros; Participação econômica dos membros; Autonomia e independência com relação aos Estados e governos; Educação, formação e informação; Incorporações e Interesse pela comunidade onde está inserida.

Pela Teoria Cooperativista vigente, a cooperativa de crédito é uma forma de organização que existe somente para promover os objetivos sociais e econômicos de seus sócios, e que não serve a qualquer outra finalidade além dos objetivos econômicos individuais dos seus componentes, não tendo motivação própria de lucro.

Porém, as cooperativas de crédito, como organização com objetivos específicos, como aos de proporcionar a promoção dos interesses econômicos e sociais de seus membros, ela tem a necessidade de adaptar-se à eficiência técnica e econômica para competir com as demais organizações econômicas no sentido de buscar uma maior eficiência, rentabilidade e ganhos lucrativos.

Segundo dados da Organização das Cooperativas do Brasil, em março de 1997, estavam em operação no país 859 cooperativas de crédito, das quais 360 voltadas exclusivamente para atender a área rural e 499 voltadas para atender a área urbana, as quais tinham 699.288 associados.

Em Santa Catarina (ainda segundo a OCB), dados de 1977, as cooperativas de crédito eram em número de 43, sendo 28 de crédito rural e 15 de crédito mútuo, organizadas com duas centrais e 51.106 associados.

As numerosas cooperativas encontradas no mercado, na realidade são, em sua maioria, combinações ou formas mistas dos três tipos puros: Cooperativas de Venda, Cooperativas de Compras e Cooperativas de Produção.

3 O COOPERATIVISMO NA PROMOÇÃO DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

A análise do cooperativismo no contexto do desenvolvimento econômico, tem sido objeto de referências e, na maioria dos casos, com a preocupação fundamental de exaltar as cooperativas como instrumento de desenvolvimento.

Por outro lado, a relação entre cooperativismo e a superação de obstáculos do desenvolvimento está ligada a própria origem histórica das cooperativas. Estas surgiram como meio para superar os problemas que afligiam os trabalhadores e aos pequenos empresários, na etapa inicial para o desenvolvimento de países atualmente prósperos. Se situam por volta da metade do século XIX, em Rochdale, na Inglaterra, conforme citado na introdução deste trabalho. Na Alemanha, o cooperativismo de agricultores (movimento Raiffeisen, a partir de 1848) e membros da pequena classe média urbana (artesãos, comerciantes, autônomos e outros reunidos por Schulze em Delitsch, desde 1849), que necessitavam de crédito para suas atividades econômicas. Nos centros urbano-industriais em formação, da França e da Inglaterra, com a organização dos trabalhadores em cooperativas de produção (como a associação de produtores livres de Buchez, em 1831) e outras.

A partir destes três tipos fundamentais – consumo, crédito e produção – surgiram combinações cooperativistas, com o passar dos anos. De modo geral, as cooperativas obreiras de produção se difundiram menos, por várias razões, umas endógenas (sobretudo a dificuldade de reunir grandes capitais para atividades industriais economicamente importantes), outras exógenas (algumas de fundo ideológico, como a oposição a autogestão proletária, ou de caráter prático, ou simplesmente resultante dos altos custos de substituição da empresa capitalista de tipo clássico, por grupos de assalariados sem nenhuma formação técnico-gerencial).

As cooperativas de produtores, contrariamente às de trabalhadores, se expandiram rapidamente, como forma de reforçar a posição de pequenos e médios empresários ante os grandes produtores capitalistas. Inicialmente se tornaram uma espécie de prolongação da produção artesanal no setor primário da produção, sobretudo a agricultura e a pesca. Rapidamente fortalecidas pelas cooperativas de crédito e de seguro, puderam conquistar uma

posição relevante e, em vários países, partir em direção à integração, chegando a industrializar produtos primários de grande demanda nacional e internacional.

Segundo PINHO (1979, p. 30),

Por outro lado, o êxito das cooperativas de consumo, em diversos países europeus no final do século passado, fez com que os componentes do chamado grupo de Manchester defendessem o modelo rochdaleano de consumo, em oposição ao grupo de Londres, que preconizava a emancipação do produtor. Os obstinados debates que precederam a fundação da Aliança Cooperativa Internacional, no ano de 1890, terminaram com a vitória do plano de integração cooperativista baseado na hegemonia do consumidor – posição, por outra parte, apoiada hoje por vários autores.

E, atualmente a multiplicação de cooperativas com as mais diversas finalidades, voltadas na direção da organização do trabalho e a prestação de serviços aos componentes do setor terciário dos centros urbano-industriais, tem emprestado aspectos especiais ao movimento cooperativo.

Apesar da multiplicidade de tipos de cooperativas, todavia se pode dizer que todas elas apresentam traços fundamentais: são associações de pessoas que administram uma empresa comum, por sua conta e risco, sobre a base da igualdade de direitos e obrigações.

Atualmente, junto com o acréscimo dos problemas que afligem os povos dos países em vias de desenvolvimento, as cooperativas tem sido consideradas o meio mais eficaz e menos oneroso, para conseguir a participação do povo no processo de desenvolvimento sócio-econômico, e de ajudar as sociedades tradicionais na adoção de modernos métodos de trabalho, formação de recursos humanos e melhoria dos níveis de produção e de consumo, sem sofrimento do impacto de bruscas mudanças desorganizadoras. No contexto do quadro cooperativo, se evita o desenraizamento provocado pelo êxodo rural, ou o sofrimento daqueles que romperam os laços afetivos comunitários, mas não conseguiram integrar-se na economia de mercados, constituindo a massa de sub-empregados que abarrotam os centros urbanos – mão de obra não qualificada, habitando as favelas, sem o mínimo de assistência de qualquer tipo e apresentando um alto índice de mobilidade geográfica.

PINHO (1979, p. 31), diz o seguinte:

As previsões são de que, em pouco tempo, a grande maioria da população mundial estará urbanizada, com sérias implicações sócio-econômicas e repercussões sobre a evolução orgânica da raça humana.

Se dentro de dez anos, mais da metade da população mundial viverá em cidades com mais de 100.000 habitantes, e, se em relação a totalidade dos centros urbanos, em pouco tempo, os homens de todo o mundo entrarão para a categoria de cidadãos, como resolver os crescentes problemas de educação, abastecimento de água, saneamento básico, energia elétrica, transportes, moradia e outros, tão necessários para assegurar a todos os habitantes um mínimo correspondente a um padrão de vida digno?

Evidentemente o problema é muito complexo e sua solução requer a união de esforços por parte das instituições públicas, privadas, dos próprios cidadãos, no contexto planos integrados a curto, médio e longo prazos. Neste interim se tem proposto várias soluções e inclusive se estão realizando importantes estudos em organismos internacionais.

Dentre os meios utilizados para aumentar a economia nas zonas rurais, liberar mão de obra para os trabalhos industriais, abastecer as indústrias com matérias primas, produzir alimentos para os setores secundário e terciário, equilibrar a balança de pagamentos, capacitar tecnicamente aos recursos humanos, etc., se destacam as cooperativas como um dos meios mais eficientes.

PINHO (1979, p. 45 e 46), diz:

Realmente, as cooperativas poderão contribuir eficazmente para a solução de muitos problemas que afligem os habitantes das áreas urbanas e rurais, como indicaremos a seguir:

- 1) Mediante a união dos esforços, ou seja, da cooperatização de pequenos e médios empresários urbanos e rurais, será possível a diminuição dos custos operacionais, uma melhor distribuição do trabalho e especialização das funções, um melhor conhecimento das condições do mercado para colocação dos produtos, um melhoramento do nível de vida dos associados, etc.
- 2) A constituição de cooperativas de crédito, como suporte para as atividades urbanas e agrícolas, é também indispensável para o esforço conjunto de promoção do homem nos países em desenvolvimento.
- 3) Várias das graves deficiências de infra-estrutura dos centros urbanos e de zonas rurais podem ser solucionados através de cooperativas de serviços, tais como transporte (de passageiros e mercadorias), educação (cooperativas escolares, educacionais ou culturais, ou ainda setores de ensino técnico em outras categorias de cooperativas), energia (cooperativas de eletrificação rural ou urbana), assistência a saúde (cooperativas de serviços médicos, odontológicos, hospitalares) etc.
- 4) Também podem minorar-se em grande número os problemas com o abastecimento dos centros urbanos (em alimentos para a população e matérias primas para a indústria), com a presença de cooperativas de consumo, de comercialização de produtos agrícolas, de provisionamento e muitas outras.
- 5) As cooperativas habitacionais (entidades como associações de cidadãos ou habitantes rurais para resolver o déficit habitacional a preço de custo) são especialmente importantes ante a explosão demográfica dos países em crescimento. Neste sentido, deve considerar-se com atenção, por exemplo, os modelos franceses de cidades cooperativas ou bairros cooperativos, que não só se limitam a construir moradias, senão que também se ocupam de desenvolver comunidades, com infra-estrutura cooperativa (tais como áreas de recreação, escolas, supermercados, etc.); e
- 6) As cooperativas de turismo também podem desempenhar um papel primordial, tanto nas cidades como em zonas rurais, oferecendo aos seus associados e suas famílias,

alojamento e alimentação a preço de custo nas praias, nas montanhas, em balneários termais, etc. Em alguns países, na baixa temporada, os hotéis cooperativos são utilizados para dar cursos de preparação de recursos humanos, destinados a cooperativas de consumo, de crédito, de produção, de habitação, etc.

A partir da Primeira Guerra Mundial, os economistas não confiaram mais nas forças naturais do desenvolvimento. E o axioma do desenvolvimento se transforma em um problema. Emprega-se o termo desenvolvimento econômico no sentido de processo integral da promoção da sociedade, conseguido graças a alterações das estruturas econômicas. Se trata então, de crescimento com um planejamento ou racionalização do uso dos recursos a fim de obter um progresso rápido.

A complexidade do problema do desenvolvimento econômico dificulta a conceitualização de países subdesenvolvidos. As definições, em geral, além de vagas e imprecisas, estão impregnadas de juízos de valor e implicam o postulado de que o desenvolvimento destes países é desejável.

“Por países subdesenvolvidos, se deve entender países relativamente pobres e atrasados cujos povos começam a sentir a necessidade de desenvolver-se e de diminuir a desigualdade que os separa dos países desenvolvidos. Devemos dar a esta expressão um sentido meramente econômico, independente de qualquer comparação de valor entre civilizações”. (PINHO, 1979, p. 55).

As críticas mais contundentes às comparações implícitas na expressão “países desenvolvidos” ou outras similares, e as referências a padrões nem sempre explicitados foi a obra dos economistas estruturalistas da América Latina, especialmente os vinculados a CEPAL (Comissão Econômica para América Latina). Seus conceitos de centro e periferia contém a noção de uma diferenciação produzida historicamente pela forma de propagação do progresso técnico na economia mundial: nos centros as técnicas capitalistas de produção penetram primeiro; na periferia, constituída pelas economias cuja produção permanece inicialmente atrasada, desde o ponto de vista tecnológico e de organização, o progresso técnico somente alcança muito poucos setores da massa popular – ou geralmente só penetra quando se torna indispensável a produção de matérias primas e de alimentos a baixo custo, para atender as necessidades dos grandes centros industriais. Conseqüentemente, o subdesenvolvimento é, em si, uma situação particular, que resulta da

expansão da economia capitalista (ou de países cêntricos), com o fim pressuposto de utilizar recursos naturais e mão de obra de áreas da economia pré-capitalista (ou dos países periféricos). Em outras palavras, o subdesenvolvimento não constitui uma etapa pela qual hajam passado necessariamente as economias atualmente desenvolvidas.

3.1 COLETIVIZAÇÃO DA ECONOMIA

Além dos modelos teóricos que buscam o desenvolvimento através do desencadeamento dos mecanismos econômicos típicos do capitalismo, há outros que procuram alcançar o mesmo fim, porém por caminhos distintos, como por exemplo, a coletivização total ou parcial da economia. Se trata de modelos que se inspiram em idéias marxistas-leninistas e nos resultados das experiências em países socialistas, aos quais dá-se a denominação geral de modelos de coletivização da economia.

As Teorias Coletivistas de Desenvolvimento Econômico preconizam a conquista do poder e a urgente criação de uma ordem econômica e social coletivista como condições imediatas de rápida promoção do desenvolvimento econômico. Proclamam então, a eficiência do sistema, em substituição dos mecanismos de mercado, e a necessidade de um partido proletário para representar os interesses da comunidade.

Em sua essência o marxismo-leninismo pôde ser considerado uma teoria de desenvolvimento porque intenta etapas de transformação das sociedades tradicionais, até chegar ao comunismo: as sociedades feudais foram destruídas pela mesma classe média que geraram, ou seja, pela burguesia interessada na busca de ganhos, através da expansão do comércio e da manufatura; as sociedades capitalistas, que então se originaram, também levam em si o germe de sua própria destruição, representado por um proletariado crescente e consciente. Na etapa anterior ao comunismo, o Estado socialista, atuaria em nome do proletariado, devendo utilizar o poder como meio de reconstrução da velha economia e organização da nova.

Havia a necessidade de citar esta teoria pela contribuição que deu ao estudo do desenvolvimento, mas a verdade é que como foi dito no primeiro capítulo, o socialismo desmanchou-se, deixando para o Sistema Cooperativista o enfrentamento com o modo de produção capitalista.

De modo geral, as teorias expostas contém certos pontos fundamentais comuns, tais como:

- a) a concepção das sociedades como um todo;
- b) a consideração do problema da abundância e do elevado nível de vida, como finalidade a ser alcançada;
- c) a indicação de obstáculos que devem ser superados para vencer o subdesenvolvimento, tais como a falta de capital técnico e financeiro e mão de obra qualificada, o desperdício de recursos, a obsolescência do sistema de posse e uso da terra, a precariedade das condições de saúde e higiene, etc.; e
- d) a observação de que as economias subdesenvolvidas são refletidas, tanto no plano internacional (dependência tecnológica em relação aos centros desenvolvidos), como no plano nacional (devido a obstáculos internos).

Observa-se uma diferença, sobretudo, nas soluções propostas teoricamente:

- a) os modelos teóricos capitalistas do desenvolvimento econômico procuram abrir uma brecha na sociedade tradicional, e promover o desenvolvimento total do país, gradualmente, mediante a criação de uma estrutura econômica capitalista (tais como a economia de mercado, a difusão da pequena propriedade privada, a expansão da classe empresarial, o fortalecimento da classe média, etc.). Pouco importa que esse desenvolvimento se obtenha através de impulsos de ondas de novas inversões em diferentes ramos da produção, ou mediante a ação estimulante dos pólos de crescimento, a questão é que se procura criar, nos países subdesenvolvidos, uma estrutura semelhante a dos países capitalistas avançados; e
- b) os modelos teóricos “coletivistas” de desenvolvimento econômico preconizam a tomada do poder e a coletivização integral da economia, como ponto de partida para o desenvolvimento econômico.

“O cooperativismo, evidentemente, pode ser amplamente utilizado no processo de desenvolvimento, como técnica predominantemente econômica, para somar esforços e recursos na utilização de determinados fatores produtivos, ou para aumentar a taxa de produção de alguns setores da atividade econômica nacional, ou como forma de organização que ultrapassa o campo econômico para incluir importantes aspectos sócios culturais, ligados aos fatores de produção ou as forças sóciopolíticas”. PINHO (1979, p. 67).

Em todos os casos, sem dúvida, as cooperativas representam um importante instrumento de desenvolvimento porque ajudam especialmente a resolver os aspectos mais cruciais dos países emergentes: promover o impulso de desenvolvimento da massa popular nos países de estrutura capitalista ou possibilitar a organização da produção agrícola, nos países de estrutura coletivista.

Neste sentido, quando se passa da abstração teórica à aplicação prática, os modelos de desenvolvimento incluem as cooperativas no conjunto das unidades de produção, porque servem de apoio para a ruptura das cadeias de estancamento e de subdesenvolvimento, permitindo a introdução de inovações tecnológicas, ajudam na criação de novas combinações de fatores produtivos, propiciam o aproveitamento eficaz das potencialidades existentes no meio econômico, a diversificação da atividade econômica, o surgimento de relações de complementariedade tecnoeconômica e de integração à economia nacional dos chamados setores econômicos tradicionais, etc. Em suma, as cooperativas representam importantes unidades econômicas, que colaboram na formação do suporte de desenvolvimento, pelo fato de sua atuação como multiplicadora, exercendo ações assimétricas e irreversíveis em uma ampla área geográfica e gerando múltiplas atividades econômicas.

3.2 PROBLEMAS FINANCEIROS DO DESENVOLVIMENTO E A SOLUÇÃO COOPERATIVA

3.2.1 A Função Financeira no Macroeconômico

No macroeconômico o mais relevante e delicado é o manuseio monetário, que deve

ter como objetivo prover o mercado com a quantidade de dinheiro requerida para seu ótimo funcionamento e, por sua vez, dar-lhe estabilidade como meio de câmbio. Em seguida tem-se a função financeira compreendida na administração e fazenda públicas, cujos elementos principais são a balança de pagamentos, o orçamento nacional, a tributação e as tarifas aduaneiras. No caso de uma economia de mercado, outro aspecto principal a considerar são as normas para promover o bom desenvolvimento de um mercado de capitais. O dinheiro é um bem desejável em si, pelo poder inerente sobre os recursos e bens. O preço do dinheiro é representado pelos juros cobrados. O mercado de capitais tem como fim produzir um fluxo de dinheiro para sua utilização na produção de bens e serviços que sejam de maior utilidade para a sociedade.

Em um sistema de economia planificada, são as decisões ao nível dos organismos estatais as que definem a designação e o emprego dos recursos produtivos, como também o destino e a distribuição dos bens e serviços produzidos. A função financeira passa a ser um instrumento na materialização destas decisões.

Em nossas economias, temos então, no macroeconômico, como funções financeiras principais: o manuseio monetário incluindo a política cambial, a fazenda pública e a canalização de recursos para a execução de planos estatais, e a regulamentação do mercado de capitais.

No macroeconômico a função financeira consiste na determinação do volume dos fundos que deve investir-se em uma empresa, os ativos específicos que deve adquirir uma empresa e como deve financiar-se os fundos requeridos. Neste último aspecto influi o mercado de capitais. A taxa de juros que o jogo da oferta e demanda estabelece neste mercado é ao longo do tempo a rentabilidade mínima que deveriam alcançar as empresas.

Verifica-se agora, quais os aspectos especiais que se destacam na função financeira da empresa cooperativa. Segundo SOMMERHOFF (1979, p. 79) pode-se distinguir desde logo, as seguintes situações que devem ser tomadas em conta no trato de uma cooperativa e que são diferentes das tomadas em uma empresa privada tradicional:

- 1) A cooperativa dispõe para sua operação do recurso humano dos seus sócios na qualidade de usuários do serviço. Estes são recursos não comercializáveis e, por isso, não manipulados financeiramente. Sem dúvida, têm uma forte incidência na operação e no resultado da empresa e, por conseguinte, em seu financiamento;
- 2) O objetivo da cooperativa é diferente ao da empresa capitalista. Seu objetivo é promover a situação econômica de seus sócios. A rentabilidade não é o fim em

si mesmo, senão que um meio para consolidar a situação econômica da empresa cooperativa. Isto implica uma especialização nas políticas operacionais e a avaliação financeira do resultado;

- 3) A utilidade ou ganho adquirido não beneficia o capital investido e sim aos usuários em proporção à utilização do serviço que a gerou. O capital pode estar sujeito somente ao pagamento de um juro limitado; e
- 4) O capital da cooperativa é variável e o montante do aporte individual não constitui um fator de poder na direção da empresa cooperativa.

Em uma economia de mercado existem três problemas financeiros do desenvolvimento que estão relacionados entre si: a criação de um mercado de capitais amplo e fluente, a geração de suficiente poupança interna e a obtenção de recursos externos para suprir a falta de poupança interna. A dinâmica do desenvolvimento se produz ao consumir poupando. Quer dizer, se deve promover o consumo e, as vezes, no processo da produção dos bens e serviços através de eficiência e volumes, criar uma boa rentabilidade que esteja posta a disposição de novas inversões.

Neste processo, uma ampliação do mercado comercial e do mercado de capitais é fundamental e o papel das cooperativas é precisamente incorporar a estes mercados grandes grupos da população. Neste sentido, as cooperativas têm ademais o efeito social de induzir a uma melhor dispersão da capitalização nacional. É o consumidor, sócio da cooperativa, quem consumindo através dela produz a capitalização desta e também o faz em igual forma o produtor agrícola no processo da comercialização de seus produtos ao encarregar estes serviços a sua cooperativa. Esta capitalização se mantém através da cooperativa, na propriedade dos mesmos consumidores ou produtores, ao invés de que ela seja transferida a um terceiro que realize esse serviço. A rentabilidade e sua reinversão na expansão do serviço da cooperativa adquire então uma importância fundamental. É responsabilidade do corpo diretivo cuidar que do remanescente uma boa porção seja retida como fundo de reserva (10% prevista pela Lei 5764/71) ou excedente diferido ou capitalizado como aporte, e compensar a pressão dos sócios para que esta rentabilidade seja distribuída individualmente entre eles. O último pode ter um efeito de um desequilíbrio entre a relação consumo/poupança, tanto frente aos requerimentos da ação cooperativa mesma como aos do país para produzir o desenvolvimento desejado.

Nos países em vias de desenvolvimento existe ainda o problema do efeito de demonstração que leva a aspiração de ter níveis de consumo como os que se observam em países industrializados. As aspirações desmedidas de uma população, tanto no aspecto do

consumo como na realização de grandes projetos de investimentos, evidentemente incrementam o desequilíbrio entre a relação poupança/investimento, e por isso produzem um freio ao desenvolvimento e pressões inflacionárias. As cooperativas, de modo especial as de poupança e crédito, tem demonstrado mundialmente sua capacidade de induzir a seus sócios a uma maior disciplina financeira. Desde cedo, a ação cooperativa em geral se inspira no fato que primeiro é necessário fazer o sacrifício de poupança para ter o fruto de um benefício futuro. Tudo isso, é então financeiramente conveniente frente ao problema de uma insuficiente taxa nacional de poupança.

A solução cooperativa é uma solução real e efetiva para os problemas financeiros do desenvolvimento. Ainda que estes problemas tenham um perfil claramente econômico, sem dúvida incidem muito diretamente sobre o humano, tanto pelo efeito que situações sociais e culturais têm sobre o processo financeiro, como pelos aspectos em que este influi sobre elas.

3.3 A COOPERATIVA COMO INSTRUMENTO DE INTEGRAÇÃO REGIONAL

“Um dos maiores obstáculos para acelerar o desenvolvimento econômico, principalmente nas nações do Terceiro Mundo é constituído pela insuficiente integração regional desses países. Embora algumas regiões tenham avançado consideravelmente, não emitem impulsos a outras regiões, a menos que se convertam em pontos de atração para a migração populacional”. (BENECKE, 1980, p. 191).

É, portanto, necessário dar maior ênfase ao esforço de incorporação das zonas atrasadas ao crescimento econômico do país. Isto é também indispensável para abastecer, de forma adequada, as regiões mais avançadas com matérias-primas e alimentos.

É urgente que se tomem medidas para nivelar os desequilíbrios regionais entre a oferta e a procura, com organizações permeáveis aos impulsos de desenvolvimento e que efetivamente consigam impô-los. Parece ser bastante razoável utilizar as cooperativas como instrumento para a integração regional da economia.

Segundo BENECKE (1980, p. 192) a favor disto há três razões:

- 1) Razão organizacional: As cooperativas integram os indivíduos a nível local, coordenando as atividades de maior número de compradores e/ou vendedores. Informações sobre sua procura e oferta e dados relativos podem ser enviados à central de decisões macroeconômicas. Isto permite uma planificação mais eficiente, podendo-se eliminar os excessos de procura ou oferta nas distintas regiões. Com a organização dos indivíduos, cria-se condição para integrar as regiões econômicas isoladas às zonas mais avançadas da economia nacional;
- 2) Razão ideológica: Graças à ideologia comum, as cooperativas primárias podem integrar-se mais facilmente em organizações de segundo grau (Cooperativas Centrais, Federações, etc.) do que empresas de outro tipo. Dado que o processo de tomada de decisões se realiza também em cooperativas regionais ou nacionais, segundo as regras do jogo democrático, pode-se assegurar que os interesses locais serão ouvidos e respeitados a nível regional e/ou nacional. Isto permite impedir as medidas inadequadas às realidades locais; e
- 3) Razão funcional: Os objetivos das cooperativas coincidem, em grande parte, com os requisitos antes mencionados; também elas intentam nivelar desequilíbrios entre oferta e procura de seus associados; estes desejam que sua empresa cooperativa deixe passar os impulsos de desenvolvimento; finalmente, os associados também estão interessados em que as cooperativas consigam impor e reforçar os impulsos de desenvolvimento existentes, a fim de melhorar sua situação.

Em comparação com outras formas de organização, as cooperativas possuem, pois, vantagem organizacional, ideológica e funcional, cujo aproveitamento deveria chamar a atenção das pessoas responsáveis pela política econômica de desenvolvimento.

Ainda, segundo BENECKE (1980, p. 192):

Todavia existem grandes brechas na rede de integração cooperativa de muitos países. Embora em parte já se tenham formado cooperativas de segundo grau, estas freqüentemente limitam sua atividade à representação de seu setor cooperativo, sem estabelecer um nexo operacional com as cooperativas primárias. Onde se chegou a estabelecer centrais de operação, estas geralmente ainda não são demasiado frágeis para servir de futuro liame na rede de integração da economia nacional. Em alguns países em desenvolvimento, entretanto, já se vislumbra o efeito de integração regional com base em cooperativas locais. A cooperativa chilena SODIMAC é exemplo de venda de material de construção. É uma espécie de cooperativa central, que abrange praticamente todo país, desde Punta Arenas (no extremo sul) até Arica (no extremo norte), através de comitês regionais e depósitos locais de distribuição. Assim a cooperativa pode equilibrar a oferta e a demanda de forma interregional.

Se este efeito fosse reforçado com a criação ou ampliação de cooperativas centrais, a nível regional e nacional, poder-se-ia esperar considerável contribuição à integração macroeconômica pela integração cooperativa possibilitando assim formação de ampla base para o desenvolvimento. Possivelmente as cooperativas ajudem, inclusive, a integração supranacional de certos países em desenvolvimento, devido a sua base ideológica comum.

Em última análise, a eficiência operacional das cooperativas determinará, na prática, o aproveitamento ou não das vantagens teóricas que estas oferecem para a integração regional econômica. Aliada a isto, se houver uma reestruturação no Sistema Cooperativista, levando a uma nova postura dos dirigentes e líderes cooperativistas e da própria forma de comportamento, através de fusões, integrações e frente aos mercados, como empresa concorrente, cabe esperar que as cooperativas sejam um instrumento muito útil para o desenvolvimento econômico dos seus associados e das comunidades onde estão inseridas.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Se se deseja outorgar às cooperativas importante função na estratégia de desenvolvimento econômico, deve-se procurar que orientem sua atividade em benefício dos associados.

Se os dirigentes cooperativos, por exemplo, atuam em primeiro lugar, como colaboradores de um organismo governamental que não procura antes de tudo a melhoria econômica dos associados, reduz-se consideravelmente a possível contribuição das cooperativas ao crescimento econômico. Neste caso, a direção está protegida contra pressões dos associados pelo respaldo da organização estatal. Esta é uma das controvérsias de opiniões de cooperativistas com relação à participação do Estado ou outras instituições na cooperativa, reforçando o princípio da Autogestão. Inclusive, na última Assembléia da Aliança Cooperativa Internacional, consagrou-se o novo princípio de Autonomia com Relação aos Estados.

Unicamente quando o interesse de progredir dos sócios coincide com o propósito da direção, pode-se esperar que as cooperativas produzam maior permeabilidade para os impulsos existentes e consigam maior efeito de integração.

Este resultado seria de grande importância porque ajudaria a resolver o grave problema do dualismo. Os impulsos à grande massa de pequenos produtores e consumidores favoreceriam a eles mesmos e não a alguns indivíduos que sabem absorver-los por causa de seu poder atual. Com isto, criar-se-ia ampla base para o crescimento, que não dependeria só de alguns setores chaves da economia. Além disso, difundindo melhor seus impulsos, se estaria assegurando o êxito de alguns setores, através da ação multiplicadora da cooperativa.

Novamente devemos constatar que a contribuição real das cooperativas ao crescimento econômico e social, ou seja, ao desenvolvimento tem sido inferior à contribuição teoricamente possível. Para mudar este quadro o sistema teria forçosamente que passar por transformações, com relação a própria gestão cooperativa e a sua atuação nos mercados como empresa concorrente, competitiva e eficiente.

Algumas dificuldades surgiram quando da realização deste trabalho, como por exemplo, a falta de bibliografia atual e a indisponibilidade da biblioteca da OCESC. Constatou-se também, que nos últimos cinco anos, apenas duas monografias sobre

cooperativismo foram realizadas por alunos do curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina.

Ademais, não existe uma “cadeira” específica no curso e isto, talvez, esteja relacionado à imagem que as pessoas que não estão relacionadas com cooperativas fazem a respeito do cooperativismo.

Gostaria de deixar como sugestão, a criação de uma disciplina para ser ministrada aos alunos do curso de Economia da UFSC.

Aos responsáveis pelas políticas de desenvolvimento dos governos, lembrar que, em comparação com outras formas de organização, as cooperativas possuem, pois, vantagens de ordem organizacional, ideológica e funcional.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BALLESTERO, E. Teoría económica de las cooperativas.** Madrid: Alianza editorial, 1983.
- BENATO, J.V.A. O ABC do cooperativismo.** São Paulo: ICA – OCESP, 1994.
- BENECKE, D. W. Cooperaçã o & Desenvolvimento.** Recife: Cooperativa de jornalistas de Porto Alegre, 1980.
- BOETTCHER, E. Las cooperativas en una economia de mercado.** Buenos Aires: INTERCOOP, 1980.
- BOETTCHER, E. Las cooperativas: un concurso de ideas.** Munster: AGI, 1986.
- BONUS, H. A cooperativa como forma empresarial.** Tradução de Jorge Guimet. Munster: IFG, 1987.
- CARELLO, L. A. et al. Cooperativas y desarrollo: el desafio da epoca. Cooperativismo y Desarrollo.** Buenos Aires: INTERCOOP, 1979.
- CARNEIRO, P.P. O princípio cooperativista e a força existencial-social do trabalho.** Belo Horizonte: FUNDEC, 1981.
- DAVIDOVIC, G. Hacia un mundo cooperativo.** Zaragoza: Editorial, 1976.
- DOWNEY, R. et al. Autogestion y desarrollo.** Santiago de Chile: Talleres Gráficos, 1973.
- GUILLERM, A. ; BOURDET, Y. Autogestão: uma mudança radical.** Tradução de Hélio Pólvora. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1976.
- KLAES, L. S. Cooperativismo. Trabalho em transparências.** Florianópolis [2003 ?]. Não publicado.

LIDLAW, A. F. **Las cooperativas en el año 2000**. Buenos Aires: INTERCOOP, 1981.

PINHO, D. B. **Economia e cooperativismo**. São Paulo: Saraiva, 1977.

PINHO, D. B. et al. **El cooperativismo en la promoción del desarrollo económico**. **Cooperativismo & Desarrollo**. Buenos Aires: INTERCOOP, 1979.

REVISTA AGROANALYSIS. Fundação Getúlio Vargas. Rio de Janeiro: exemplar de dezembro de 1998.

SOMMERHOFF, W. et al. **Problemas financeiros del desarrollo**. **Cooperativismo & Desarrollo**. Buenos Aires: INTERCOOP, 1979.

SHARDONG, A. et al. **Solidariedade financeira: graças a Deus**. Brasília: CONFEBRAS, 1996.