

COOPERATIVAS URBANAS NO NORDESTE BRASILEIRO

Carlos Osório (*)

1. INTRODUÇÃO

Uma cooperativa urbana de produtores (ou, alternativamente, de trabalhadores) é uma organização empresarial de propriedade daqueles que trabalham para ela e, em princípio, autogerida por eles de forma democrática. Trata-se de um empreendimento *sui generis* visto que os membros, além de serem detentores das ações (quotas) da cooperativa, desempenham duplo papel: o de empregadores e, simultaneamente, o de empregados de si mesmos. O quotista, independentemente do número de ações que ele detenha, freqüentemente tem o direito de trabalhar para a cooperativa e de participar, com apenas um voto, da assembléia geral, a qual é a autoridade máxima e, em última instância, tomadora de decisões coletivas. O direito do quotista de trabalhar sob um regime de autogestão deriva da sua condição de proprietário de ações. O capital cooperativo consiste de ações individuais, cuja transferência de propriedade está sujeita as regras e às decisões da cooperativa.

Não há qualquer autoridade coercitiva externa que possa obrigar os membros a cooperarem entre si. O relacionamento de cooperação desenvolvido dentro da organização cooperativa é fruto da vontade livre e recíproca dos seus membros (*Axelrod, 1984*). A razão de ser do desenvolvimento de um relacionamento de cooperação ("um por todos e todos por um"), entre os membros da cooperativa é a fraqueza econômica individual de cada membro, *per se*, e o pressuposto de que eles, de modo coletivo, perseguem seus próprios interesses econômicos através da cooperativa. A cooperação voluntária e recíproca entre produ-

(*) Professor da Pós-Graduação em Economia — PIMES —
Universidade Federal de Pernambuco

tores pobres tem sido a meta síntese do movimento cooperativo desde as suas origens, visando fortalecer os pequenos produtores diante dos capitalistas (*Acland & Jones*, 1884). Além do mais, segundo a doutrina cooperativista, os retornos ("dividendos") advindos das quotas de capital são limitados e não se permite entre os cooperados nenhum relacionamento de exploração do tipo empregador-empregado.

No Brasil, o cooperado é juridicamente considerado auto-empregado, ou seja, autônomo (*Brasil*, 1971). Nos meados da década de 1980, o ressurgimento de cooperativas de produtores urbanos recebeu um estímulo através da intervenção governamental, em todos os níveis, para aliviar as conseqüências sociais de uma prolongada recessão econômica. Não obstante as novas políticas, as cooperativas de produtores urbanos continuaram a ser um tema esquecido para a profissão de economista. Por conseguinte, o assunto nunca chegou a ser discutido nos Encontros Nacionais de Economia, realizados desde 1973 e patrocinados pela ANPEC (Associação Nacional de Centros de Pós-Graduação em Economia). Os economistas rurais brasileiros, por outro lado, têm discutido freqüentemente a sina das cooperativas agrícolas. Este texto serve para apresentar o debate que se encontra na literatura sobre cooperativas de produtores urbanos e aplicar a teoria aos estudos de caso realizados no Nordeste do Brasil.

Historicamente, o desempenho de cooperativas de produtores em diferentes países, inclusive na Grã-Bretanha, berço do cooperativismo, vem revelando a acentuada instabilidade de tais organizações (*Jones & Svejnar*, 1982; *Thornley*, 1981; *Patter*, 1871; *Webb & Webb*, 1920). Elas têm grande dificuldade em concorrer no mercado com as formas mais competitivas de organização empresarial. Contudo, estão sendo fundadas constantemente e, depois, na maioria, sendo destruídas (*Cornforth & Thomas*, 1988; *Estrin*, 1989; *Estrin & Perotin*, 1987). Embora as cooperativas de produtores urbanos se tenham propagado por todos os países capitalistas, foram sempre bastante escassas, coexistindo com o setor capitalista, mas sem dominá-lo jamais. Existe um pequeno setor de cooperativas de produtores urbanos em quase todos os países capitalistas, dos mais aos menos desenvolvidos. Incentivos e apoios governamentais a cooperativas urbanas têm sido freqüentemente susceptíveis à variação do ciclo econômico, por elas poderem talvez servir para aliviar o desemprego crescente durante períodos de depressão econômica.

As cooperativas de produtores urbanos compõem um fluxo de pequenas empresas ingressando no mercado e tendendo, quase sempre, a quebrar depois de pouco tempo.

Na condição de empreendimentos de pequeno porte, alta instabilidade e forma peculiar de produção, têm demonstrado uma grande tenacidade. Se bem que revelem uma importância desprezível nos indicadores macroeconômicos, tal como a sua participação na renda nacional e no nível de emprego, os experimentos de cooperativas de produtores urbanos devem ser vistos na sua dinâmica social, como uma maneira de luta contra a pobreza, embora com sucesso bastante limitado (*Oakeshot*, 1978; *Thomas & Thornley*, 1989).

A literatura cuida dos problemas de um setor minúsculo de cooperativas de produtores urbanos que têm sido muito efêmeras, mas que continuam a ser criadas e dissolvidas nos países capitalistas. A despeito das diferenças entre as abordagens examinadas, elas revelam a continuidade histórica das principais problemáticas: questões financeiras, gerenciais e de "degeneração", isto é, a transformação das características socialistas das cooperativas em características capitalistas. Estes problemas foram diagnosticados pela primeira vez no século passado e estão associados, respectivamente, com os nomes de Leon Walras (*Walras*, 1865; *Hebert*, 1988), Alfred Marshall (*Marshall* 1889, 1890, 1919) e os socialistas: Marx (*Marx*, 1838, 1864, 1866, 1867) e Beatrice Webb (*Potter*, 1891; *Webb & Webb*, 1920). O ponto de vista adotado aqui resulta da busca de uma síntese, tentando explicar as razões para os problemas persistentes observados em cooperativas de produtores no Brasil nos setores de artesanato e de manufaturados.

A segunda parte deste texto, que se segue a esta Introdução, elabora uma análise econômico-institucional do arcabouço jurídico das cooperativas brasileiras.

A terceira parte desse texto se ocupa da investigação empírica realizada pelo autor no Brasil. Os estudos de caso se referem às cooperativas de produtores localizadas principalmente no Nordeste, a região mais pobre do país, onde elas têm chamado mais atenção dos órgãos de desenvolvimento e têm experimentado uma forte dependência do apoio financeiro e técnico de tais órgãos.

Finalmente, no capítulo de conclusões, são tecidas considerações de âmbito geral que confrontam a teoria com a prática, além de proposições específicas sobre duas relações de dependência: (a) dos artesãos aos comerciantes atravessadores, fragilizando as cooperativas artesanais; (b) das cooperativas manufatureiras às matrizes capitalistas.

2. ARCABOUÇO INSTITUCIONAL DAS COOPERATIVAS NO BRASIL

2.1. INTRODUÇÃO

Durante o período da pesquisa empírica (1984-87), todas as cooperativas deveriam ter acatado a Lei Federal n.º 5764, a qual foi promulgada no final de 1971 (*Brasil, 1971*). Esta lei, contudo, omitiu certos aspectos das cooperativas de produtores urbanos que representam uma categoria especial e que começaram a aparecer em número considerável no Brasil após a aprovação desta lei. Em 1988, o ano seguinte à conclusão da pesquisa empírica, a nova Constituição (*Brasil, 1988*) promulgada pela Assembléia Constituinte eleita após a transição do governo militar ao civil, aumentou o poder do Estado na regulamentação da atividade econômica, sob o artigo n.º 174. Neste artigo estipula-se que uma lei (que ainda está por ser elaborada pelo Congresso Nacional) apoiará e estimulará cooperativas e outras formas de associação. A Constituição estabelece também que o Estado favorecerá a organização das cooperativas de mineração, dando-lhes prioridade na concessão de direitos de exploração para recursos minerais. A nova Constituição, no entanto, silencia sobre o assunto de outros tipos de cooperativas, tais como de artesãos e de trabalhadores industriais e até os rurais, que a legislação anterior focalizou.

2.2. LEGISLAÇÃO ORIGINAL

O envolvimento do Governo Federal, tornando clara a intenção do Estado de controlar o movimento cooperativo, começou após a Revolução de 1930, através da qual militares jovens, conhecidos na época como tenentes, tomaram o poder das mãos da aristocracia rural. Antes de 1930, os presidentes do Brasil tinham sido escolhidos alternadamente entre políticos dos Estados de São Paulo e de Minas Gerais a fim de representarem os interesses predominantes dos cafeicultores (principalmente em São Paulo) e dos criadores de gado (principalmente em Minas Gerais).

A Revolução de 1930 tem sido considerada como o ponto histórico de virada no apoio às políticas estatais destinadas a promover a industrialização. Depois de 1930, enquanto que o Ministério do Trabalho iniciava um sistema de Previdência Social para beneficiar os trabalhadores urbanos, o Ministério da Agricultura, a fim de ampliar a intervenção do Estado nas Zonas

Rurais, propunha uma política de cooperativismo (Benetti, 1985). A adesão ao quadro social de uma cooperativa rural deve ser voluntária e aberta a todos, desde os grandes e pequenos proprietários de terras até os trabalhadores rurais sem terra. Este princípio previa a união dos produtores rurais que cultivavam áreas de diversos tamanhos, para que pudessem competir com os atravessadores e deste modo ensejar uma redução dos preços dos alimentos para os trabalhadores urbanos. Este princípio foi estabelecido pela primeira vez no Decreto Federal de 1934, o qual regulamentou o funcionamento de vários tipos de cooperativas: de produtores rurais, crédito rural, habitação, consumo, bem como as cooperativas de produtores urbanos.

O sindicalismo dos trabalhadores urbanos e, em menor grau, o cooperativismo rural, faziam parte da ideologia oficial de paternalismo político destinado a fortalecer o controle do Estado sobre as profissões urbanas e rurais, enquanto se implementavam políticas diretas para orientar o processo de industrialização, então ainda na sua infância. A "questão social" conforme foi assumida por líderes governamentais, abrangia o apoio e a proteção dos interesses dos trabalhadores rurais, incluindo a provisão de alimentos baratos. O cooperativismo tornou-se uma política do Estado para organizar os produtores rurais com este fim.

Vários militares jovens dos anos 30, tenentes na época, voltaram ao poder durante o regime militar de 1964 a 1985 na condição de generais velhos. Um exemplo é o ex-ministro da Agricultura de 1934, que voltou a ser membro do Ministério no recente governo militar que sancionou a Lei das Cooperativas de 1971. Isto ocorreu na fase mais dura do regime militar.

2.3. LEGISLAÇÃO ATUAL

A Lei de 1971 define a cooperativa como um tipo especial de entidade econômica sem fins lucrativos, que não está sujeita ao processo de falência. A preclusão da falência judicial, todavia, limita-se exclusivamente ao processo no tribunal, pois dificilmente se pode impedir pela lei a ocorrência da tendência das organizações cooperativas para fracassar.

A lei estabelece que a propriedade do capital pertence à cooperativa enquanto entidade jurídica. Por exemplo, o imóvel e os equipamentos pertencem à cooperativa como um todo.

De acordo com o artigo n.º 24 da Lei das Cooperativas, o capital acionário só deve receber uma taxa de juros fixa. Segue, assim, um princípio "rochdaliano" que restringe os ganhos de

capital e não reflete a recomendação liberal de acompanhar os preços de mercado, sugerida anteriormente por Walras (Walras, 1865). A legislação brasileira proíbe explicitamente a distribuição, acima dos 12% permitidos, de quaisquer outros benefícios ou vantagens financeiras ou não-financeiras para o acionista. A propriedade do capital acionário está juridicamente restrita aos associados. Tanto a cooperativa quanto os seus associados são proibidos de liquidar dívidas com ações. Esta cláusula protege a propriedade individual dos cooperados, porém causa dificuldades para a cooperativa na obtenção de colateral para tomar empréstimos bancários.

Vale a pena observar que esta legislação, por uma disposição sutil no artigo n.º 88, permite que a cooperativa participe das sociedades não-cooperativas. Com base neste artigo, as maiores cooperativas agro-industriais, a maioria delas localizadas no Sul e no Sudeste do Brasil, adquirem e tornam-se proprietárias legais de empresas capitalistas, tais como firmas comerciais e grandes fábricas, cujos empregados não são associados da cooperativa. É pertinente mencionar aqui esta prática legal porque estende a sanção da lei brasileira a uma espécie de degeneração das cooperativas (Loureiro, 1981), semelhantemente aos poucos casos bem sucedidos estudados pelo casal Webb (Webb & Webb, 1920) no século passado e nas primeiras décadas do século atual na Inglaterra.

O quadro social da Assembléia Geral, composto de todos os acionistas cooperados, é o mesmo quadro social da cooperativa. A autoridade final dentro da cooperativa cabe à Assembléia Geral (artigo n.º 45), que elege, dentre os seus membros apenas, com mandato de duração específica, os dirigentes de alto nível da administração e direção. Os diretores prestam contas ao quadro social pelo desempenho das obrigações superiores e pelas suas decisões. O quadro social tem direito de destituí-los por decisão majoritária da Assembléia Geral.

O controle da força de trabalho dentro de uma cooperativa é incumbência da direção e da hierarquia, mas estas estão sujeitas à decisão participativa dos associados. Portanto, a mais alta estrutura organizacional difere daquela da empresa capitalista, porque no órgão decisório máximo da cooperativa, a saber a assembléia geral, todos os cooperados têm o direito de participar e de votar com peso igual independentemente da sua parcela do capital participativo. Assim, todos os membros têm voz na direção e na hierarquia. Os ocupantes de altos cargos são pagos pelos trabalhadores, permitindo o desaparecimento do caráter antagônico da função fiscalizadora, como sugeriu Marx

quando se referiu a um gerente cooperativo escolhido pelos próprios cooperados (*Marx*, 1894, p. 511-2). A substituição do controle gerencial capitalista por um processo muito participativo implica na autogestão através da maioria dos cooperados, à qual todo o quadro social deve se submeter. Cada cooperado tem que sacrificar alguma parcela da sua autonomia individual em prol da sabedoria da totalidade dos cooperados. Em termos concretos, a cooperativa de produtores é um tipo de organização onde a autonomia individual plena não é realizável. Isto vai ao encontro do discurso cooperativista, que alega defender a autonomia dos pequenos produtores contra forças sócio-econômicas que ameaçam transformá-los em meros empregados dos capitalistas.

De acordo com o artigo n.º 48, permite-se à cooperativa que contrate não-sócios para desempenhar várias funções, incluindo o gerenciamento técnico e comercial. Os não-sócios, a exemplo dos gerentes, são contratados como empregados, gozando de todos os direitos previdenciários de uma empresa capitalista: férias remuneradas, aposentadoria, assistência à saúde, benefícios de desemprego, etc. Paradoxalmente, as cooperativas "autogeridas" no Brasil são dirigidas por profissionais de fora. Isto implica na existência de um problema de informação assimétrica entre gerentes, de um lado, e associados cooperados, do outro.

Não se permite, todavia, que associados sejam empregados das cooperativas. O artigo n.º 90 contém um dispositivo jurídico para disfarçar qualquer vínculo empregatício real entre cooperado e cooperativa. Proíbe a relação salário-hora e torna obrigatório o pagamento por produção aos sócios cooperados. Apenas aos não-sócios é permitido ganhar salário por hora de trabalho, ao serem contratados como empregados comuns. Assim, do ponto de vista jurídico, um cooperado tem que ser "autônomo" (isto é, empregado de si próprio), mesmo quando trabalha somente na cooperativa de produtores ou para ela. O artigo n.º 90 enfatiza ainda que seja qual for o tipo de cooperativa, a relação trabalhista entre o associado trabalhador e a cooperativa não pode ser considerada como relação de emprego entre empregado e empregador. Portanto, os associados cooperados não obtêm os mesmos benefícios sociais que os empregados.

O sistema de pagamento por produção prevalece quer a cooperativa de produtores empregue trabalhadores externos domésticos ou trabalhadores de fábrica. O risco inerente a ser pago por produção em qualquer tipo de cooperativa de produ-

tores é corrido pelo cooperado, cujo contrato de trabalho com a cooperativa não garante a obtenção permanente de um salário qualquer, nem mesmo de um salário mínimo.

A cooperativa, pela lei, é claramente diferenciada de uma empresa capitalista. O que segue é uma sinopse do artigo quarto da Lei de 1971:

i) O quadro social é aberto e de adesão voluntária. O número de associados de uma cooperativa não tem limite, a não ser que exista uma impossibilidade técnica de acomodar novos sócios;

ii) O capital pertencente à cooperativa, denominado "capital social", é representado por ações individuais;

iii) Há limitações no número de ações de capital para cada associado. Em casos especiais, este pré-requisito é abrandado e a distribuição de ações pode seguir uma regra de proporções variáveis, mas geralmente a distribuição é igual;

iv) Intransferência de ações de associados para não-sócios;

v) Todos os associados têm direitos iguais de votar (um voto por associado), independentemente da quantidade de ações possuídas pelo associado individual;

vi) As regras para constituir *quorum* na Assembléia Geral baseiam-se no total de associados, não na distribuição da propriedade do capital;

vii) O *superavit* que sobra das operações de uma cooperativa deve ser distribuído entre os seus associados, proporcionalmente às suas transações com a cooperativa;

viii) Individualidade e propriedade cooperativa de dois fundos que não estão sujeitos a quotas individuais: o Fundo de Reserva, composto de pelo menos 10% do *superavit* líquido a fim de desenvolver a organização cooperativa, e o Fundo Social e Educativo, composto de pelo menos 5% do *superavit* líquido para prover, em consonância com as idéias de Robert Owen (*Owen*, 1813/20; *Thompson*, 1963), a educação e as necessidades sociais dos associados e das suas famílias, e dos empregados da cooperativa.

ix) Neutralidade política. Nenhuma discriminação racial, social ou religiosa;

x) Assistência social aos associados e também aos empregados nos casos previstos nos estatutos cooperativos.

São identificadas duas fontes de financiamento interno. A primeira é o financiamento por associados individuais de ações que compõem o capital cooperativo (item ii). A propriedade particular e individual do capital cooperativo é, portanto, detida por associados acionistas, conforme prescrito por Walras e conforme a tradição francesa de cooperativismo (Hebert, 1988). Poderiam existir ações igualmente distribuídas, mas não é um pré-requisito geral (item iii). A segunda fonte é a provisão dos fundos cooperativos oriundos da poupança da cooperativa, segundo taxas percentuais mínimas sobre o *superavit* líquido que não acumularia em benefício de acionistas individuais.

2.4. IMPLICAÇÃO

O reconhecimento formal de uma empresa como cooperativa de produtores, fundada do nada ou convertida de uma empresa capitalista, precisa, respectivamente, da “não-formalização” ou da “desformalização” da relação trabalhista dos associados em termos jurídicos e institucionais. Isto ocorre mesmo que as obrigações trabalhistas do associado exijam uma dedicação exclusiva e total, determinando, na prática, sua verdadeira dependência econômica à cooperativa de produtores. Sob esta condição, a independência que é meramente formal, disfarça a relação trabalhista real.

De acordo com a Legislação Brasileira, a relação de pagamento por produção é obrigatória, quer o associado dedique ou não todo o seu tempo à cooperativa. Em consequência desta limitação, que se acresce aos desincentivos à capitalização, as cooperativas de produtores no Brasil não se encontram em setores que tenham processos produtivos altamente automatizados que sejam incompatíveis com tal método de pagamento. O pagamento por produção assim se torna uma relação social que limita os experimentos de cooperativas de produtores a setores tecnológicos atrasados, de baixos níveis de acumulação e de intensidade de capital e lento crescimento.

Num sistema de pagamento por produção puro, o salário do trabalhador depende da produção medida, que leva em conta

a possibilidade da qualidade ser variável. Nas cooperativas de produtores, o controle de qualidade é uma função desempenhada pela direção da cooperativa. A qualidade da peça é avaliada com base, principalmente no resultado final e não através de um monitoramento e de uma supervisão estreitos e contínuos durante o processamento da produção. Isto dá ao trabalhador uma sensação de independência individual e de autocontrole.

Não se consegue a provisão de uma renda mínima para trabalhadores através de um sistema de pagamento por produção no qual o salário do trabalhador depende basicamente da produção. Todavia, quanto maior o risco enfrentado pelo trabalhador, maiores serão os incentivos individuais ao trabalho (Stiglitz, 1987). O pagamento por produção puro, portanto, implica na distribuição de acordo com o trabalho, não diretamente de acordo com a necessidade. Esta pode ser levada em conta pela introdução de algum elemento de participação dos lucros, ao estabelecer-se que uma fração de qualquer lucro será gasta em educação ou em programa de auxílio-doença.

A determinação de salário com base na produção numa organização não-cooperativa é um processo de barganha bastante simples entre o trabalhador e o comprador que encomenda os itens produzidos. O processo de determinar os valores do pagamento por produção, entretanto, é objeto de disputa e de alguma indeterminação numa cooperativa de produtores porque todos os trabalhadores têm voz em ambos os lados da transação: de um lado como trabalhadores, e do outro, como sócios-proprietários da cooperativa.

As necessidades de curto prazo dos trabalhadores entram em jogo pela sua indisposição de aceitar baixos valores de pagamento por produção, o que torna pouco atraente o *superavit* anual líquido dividido. Conseqüentemente, a sobrevivência da cooperativa a longo prazo fica ameaçada pelo baixo nível de fundos de reserva retidos dos baixos *superavit* correntes. Um conflito de interesses indissimulado, difícil de resolver de forma consensual, pode ser desencadeado por informações incompletas a respeito das decisões quotidianas da mais alta direção e por falta de previsão com relação ao futuro da cooperativa por parte dos associados trabalhadores, que possuem menos informações do que os gerentes. A obtenção de um consenso parece mais fácil quando os interesses comuns subjacentes são explicitados e todos se conscientizam da necessidade de conciliar os objetivos de curto prazo com os de longo prazo. De outro modo, o custo do consenso aumenta e a busca dele cai relativamente à de uma solução autoritária (Arrow, 1974). Se a autoridade for imple-

mentada pelas mãos dos gerentes, sem que lhes tenha sido delegada pelos associados, isso leva a conflitos semelhantes aos que ocorrem entre trabalhadores e pequenos capitalistas.

A interrupção do progresso das cooperativas de produtores deve-se também ao efeito desencorajador dos retornos de capital e à imobilidade da propriedade acionária, dificultando as transferências e a comercialização das ações de capital. O fato de a taxa fixa anual máxima de 12%, juridicamente imposta aos retornos de capital cooperativo, ser bem abaixo da taxa de inflação crônica leva a uma remuneração real negativa do capital. Os custos de oportunidade são relativamente bem mais altos se se levar em consideração os ganhos alternativos reais garantidos aos depósitos das cadernetas de poupança. É notório que as cadernetas de poupança no Brasil remuneram a quantia depositada, após a Correção Monetária da inflação, com juros reais. Também oferecem a possibilidade de uma retirada imediata (ou com curto período de aviso prévio) do principal. Em contraste com estes benefícios, os direitos de propriedade referentes ao ativo de uma cooperativa de produtores se restringem de tal sorte que os retornos líquidos das ações de capital têm que ser contabilizados com perdas reais. O incentivo econômico para ser dono das ações de uma cooperativa de produtores, portanto, não decorre de retornos reais do capital, mas da oportunidade de emprego esperada e o fluxo correspondente de renda do trabalho associada à propriedade acionária (Miyazaki, 1984).

Em resumo, as regras e relações embutidas no arcabouço jurídico das cooperativas no Brasil restringem e entram o desenvolvimento das cooperativas de produtores e impõem-lhes conceitos utópicos que as levam ao atraso tecnológico e à falta de competitividade no mercado.

3. ESTUDOS DE CASO

3.1. INTRODUÇÃO

Esta primeira seção apresenta sumariamente as características da situação da economia brasileira à época da pesquisa de campo. A segunda seção objetiva elaborar uma abordagem que diferencie as pequenas cooperativas de fábrica das cooperativas de artesãos e que proporcione uma base geral para a análise de todos os estudos de caso. A terceira seção apresenta os comentários finais pertinentes sobre os estudos de caso (Osório, 1990).

Os anos de 1981 e 1983 pareceram atípicos para a economia brasileira. O crescimento anual do PNB, em média de 7%, vinha sendo mantido desde o fim da Segunda Guerra Mundial. No começo dos anos 80, conhecidos como os da "década perdida", foram aplicadas políticas de ajustamento macroeconômico, provocando a crise de 1981, a qual se aprofundou na esteira das dificuldades do Brasil com o serviço da dívida e do acordo firmado com o Fundo Monetário Internacional no final de 1982. As taxas de crescimento negativas de cerca de 3% em 1981 e 1983 foram as primeiras dessa natureza a serem experimentadas.

No ano intermediário de 1982, a taxa de crescimento foi positiva, mas muito baixa. Durante a crise, como freqüentemente sucede nos países capitalistas avançados, o governo brasileiro embarcou num programa de apoio às cooperativas de produtores a fim de aliviar a pobreza e o desemprego enorme e crescente da população urbana. O Ministério do Trabalho e as Secretarias Estaduais de Trabalho foram encarregados deste programa, que foi utilizado como canal para a obtenção de verbas da Fundação Inter-Americana (IAF) para as cooperativas. Os resultados da crise foram particularmente graves na região nordestina, a qual foi assolada por uma seca prolongada entre 1979 e 1984 (*Maia Gomes, Osório & Ferreira Irmão, 1986*).

Em 1983 os setores domésticos foram duramente atingidos pela recessão, que começara em 1981, afetando principalmente setores industriais com alto conteúdo de importações, a maioria deles localizada em São Paulo, o dinâmico centro industrial do Brasil. A partir de São Paulo, a crise alastrou-se para outros Estados do Sudeste e, depois de atingir os Estados do Sul, também chegou às regiões periféricas: o Nordeste e o Norte. No pior ano, 1983, a economia do Nordeste foi atingida com uma dureza incomum. A sua economia continuou a declinar durante 1984, quando São Paulo testemunhou os primeiros sinais de recuperação. Os setores que constituíram a ponta-de-lança da fase de recuperação foram aqueles que tinham um alto conteúdo de exportações, enquanto os que sofreram primeiro o impacto das políticas de ajustamento foram, como já foi dito, aqueles com maior conteúdo de importações.

As altas taxas de crescimento do PIB, tanto no Brasil como um todo quanto na região nordestina, de aproximadamente 8% durante 1985, estavam associadas a pressões inflacionárias crescentes. Em fevereiro de 1986, a inflação chegou ao pique de 15% ao mês. Em meio ao descontentamento social, o Governo Federal então anunciou o Plano Cruzado: um pacote de políticas heterodoxas destinadas a frear a inflação, mas sem

ser, ao mesmo tempo, recessivo. Congelaram-se os preços, incluindo as taxas de câmbio, mas excluindo as taxas de juros. Proibiu-se a indexação para os contratos novos. Foi decretada uma reforma monetária e o governo publicou uma tablita para converter a moeda antiga (cruzeiro) na nova (cruzado) a fim de que os contratos e dívidas existentes pudessem ser acatados. Foram aplicados coeficientes de conversão que fixavam diariamente a relação entre o dinheiro velho e o novo, de modo que a inflação antes prevista fosse absorvida. Os salários foram convertidos na nova moeda com base no poder aquisitivo médio dos últimos seis meses, com o acréscimo de um abono de oito por cento.

O êxito na redução da inflação obteve um apoio popular estrondoso para o governo nos primeiros meses depois da implementação do Plano Cruzado. Foi restaurada temporariamente a credibilidade do governo e a economia manteve a sua tendência para o crescimento. Todavia a demanda ficou superaquecida pelo aumento dos salários reais e as taxas de desemprego caíram bruscamente, enquanto que o nível de emprego formal subiu em disparada. Os setores formais, sujeitos ao controle oficial pelo Plano, não permitiram aumentos adicionais do salário nominal. Na época, os trabalhadores autônomos do setor informal aumentaram dramaticamente os seus rendimentos reais. Pela primeira vez na história recente do Brasil, a distribuição de renda deu uma guinada em favor dos pobres, embora somente por um período curto e efêmero, durante o qual o Plano Cruzado foi encarado pelos trabalhadores autônomos como maná do céu, particularmente pela força de trabalho das cooperativas de produtores.

3.2. A ABORDAGEM

Foi possível coletar e arrumar as informações sobre as cooperativas aqui analisadas porque elas fizeram parte de um subconjunto de organizações populares que receberam verbas da Fundação Inter-Americana (IAF), Washington, D.C. Esta instituição doadora do governo dos Estados Unidos contratou uma instituição de pesquisa social brasileira, a saber, a Fundação Joaquim Nabuco (FUNDAJ), para monitorar e avaliar o aproveitamento de cada doação e, de um modo geral, o desempenho das organizações contempladas. A fundação brasileira apresentou o projeto de pesquisa à IAF em 1983. As fontes primordiais de informações para esta seção são os relatórios de monitoria e avaliação preparados para o IAF, os quais se basearam

nas pesquisas individuais de campo realizadas pela equipe contratada pela FUNDAJ.¹ Algumas das avaliações finais foram publicadas em livro (*Cavalcanti*, 1988). Este livro, todavia, não tenta teorizar nem sequer fazer qualquer generalização a partir dos estudos de caso, algo tratado e preocupação mor do presente texto.

A pesquisa incluiu casos de cooperativas de produtores cujos associados são artesãos (trabalhadores de artesanato) ou trabalhadores de pequenas fábricas.

Os processos de trabalho correspondentes, os quais variam do artesanato à manufatura, representam as etapas iniciais do desenvolvimento tecnológico, e caracterizam-se por níveis de especialização da mão-de-obra consistentes com a relação de pagamento por produção.

A maneira como a relação de cooperação voluntária e recíproca se desenvolve nas cooperativas de produtores depende do processo de trabalho da atividade em questão: a manufatura ou o artesanato, conforme será descrito abaixo.

A cooperativa de manufatura é aquela que dirige uma pequena fábrica, utiliza um processo de produção mecanizado e controla inteiramente todo o processo de trabalho. A posse e propriedade dos instrumentos e maquinaria de trabalho não são fisicamente diferenciadas entre os trabalhadores internos, embora estes últimos possam operar instrumentos e máquinas individualmente alocados. Os rendimentos do trabalhador de uma fábrica cooperativa dependem das quantidades produzidas por aquelas máquinas que são operadas pelo trabalhador. As atividades comerciais são executadas pelo departamento especializado da cooperativa de fábrica.

A maior parte da produção das cooperativas de fábrica analisadas no Nordeste é claramente subcontratada por empresas capitalistas. Estas fazem pedidos de pequenos itens a serem produzidos por trabalhadores da cooperativa, que realizam trabalhos externos para as empresas capitalistas. Assim, onde a produção da cooperativa de fábrica é subcontratada por um capitalista, a força de trabalho interna à cooperativa é externa para o capitalista. A compra interna da mão-de-obra do quadro

1. O nome da cooperativa é seguido do pesquisador responsável pelos relatórios de avaliação: COMTERN, de Carlos Osório; CRETMOG, de Virgínia Botelho; JOÃO XXIII, de Clóvis Cavalcanti; COOPARMIL, de Helenilda Cavalcanti; JAGUARIBANA, de Helenilda Cavalcanti; COMAVI, de Carlos Osório; PONTAL, de Carlos Osório; CENTRAL, de Virgínia Botelho.

social pela própria cooperativa de fábrica torna-se, através da subcontratação, uma venda externa da mão-de-obra do quadro social para a empresa capitalista.

Os rendimentos de um artesão doméstico dependem muito da qualidade do trabalho executado. A cooperativa artesanal, de um modo geral, é uma cooperativa que dirige uma loja para a revenda dos artigos de artesanato produzidos pelos associados. Esta organização apenas centraliza as atividades comerciais dos seus sócios. Embora o processo de trabalho permaneça sob o controle do associado que continua trabalhando domesticamente (em casa ou numa oficina perto de casa), a cooperativa assume a função do controle de qualidade. Sob este aspecto, a cooperativa é um substituto coletivo do atravessador individual.

Os artesãos associados devem entregar à cooperativa as suas peças acabadas, a fim de evitar as atividades dos atravessadores e de proteger o poder monopolista da cooperativa. Se os produtos dos associados não forem entregues na sua totalidade à cooperativa, a existência desta organização dependerá da sua força competitiva diante dos intermediários tradicionais.

O processo de trabalho artesanal utiliza tecnologia rudimentar. Alicerça-se na habilidade e qualificação do artesão (não na força bruta) e é primordialmente manual e individual. Os trabalhadores artesanais possuem as suas próprias ferramentas e meios de produção e, individualmente, operam com um porte de produção em escala bem pequena. A forma de organização adotada no estabelecimento de uma cooperativa artesanal não tem um efeito substancial sobre a forma de produção doméstica, já que a sua finalidade fundamental é a de facilitar a comercialização dos produtos dos artesãos e de adquirir as matérias-primas necessárias para a sua produção. Com respeito à localização da loja, onde se concentra a atividade comercial, os trabalhadores artesanais executam trabalho externo, dado que é fora da loja que a atividade produtiva é executada, quer em casa, quer em instalações vizinhas ou pequenas oficinas bem próximas.

Oito estudos de caso de cooperativas de produtores localizados no Nordeste do Brasil e uma na Amazônia encontram-se abaixo relacionados, sendo examinados pormenorizadamente na tese doutoral do autor (*Osório, 1990*). A lista apresentada a seguir contém o nome, o ano de fundação e a localidade de cada cooperativa.

COMTERN: Cooperativa dos Trabalhadores Têxteis do Estado do Rio Grande do Norte, 1983, em Natal, Capital do Estado do Rio Grande do Norte.

CRETMOC: Cooperativa dos Trabalhadores de Montes Claros, 1978, em Montes Claros, um município do Estado de Minas Gerais dentro da área administrativa da Superintendência para o Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE).

JOÃO XXIII: Cooperativa Mista para a Formação de Recursos Humanos e Turismo, 1978, em Pontas de Pedra, Ilha de Marajó, no estuário do Rio Amazonas, Estado do Pará.

COOPARMIL: Cooperativa Artesanal do Ipaguassu Mirim, 1979, em Massapê, Estado do Ceará.

JAGUARIBANA: Cooperativa Artesanal de Jaguaribe, 1968, em Aracati, Estado do Ceará.

PEDRO II: Cooperativa Artesanal das Redeiras de Pedro II, 1978, em Pedro II, Estado do Piauí.

COMAVI: Cooperativa Artesanal do Vale do Ipojuca, 1982, em Caruaru, Estado de Pernambuco.

PONTAL: Cooperativa Artesanal de Pontal da Barra, 1981, na praia do Pontal, Maceió, Capital do Estado de Alagoas.

CENTRAL: Cooperativa Central dos Artesãos do Estado do Rio Grande do Norte (Federação das Cooperativas Artesanais), 1978, em Natal, Capital do Estado do Rio Grande do Norte.

As três primeiras possuem pequenas fábricas, mas apenas a primeira (COMTERN) tem um quadro social composto exclusivamente de trabalhadores de fábrica. A segunda (CRETMOC) e a terceira (JOÃO XXIII) cooperativas incluem tanto trabalhadores de fábrica como de artesanato. As outras constantes da lista são compostas de apenas associados artesanais.

O estudo da COMTERN merece mais atenção porque, ao contrário dos demais estudos de caso, ela produz apenas um produto, executando todo o processo produtivo sob o mesmo teto, sem ter atividades artesanais, e a distribuição das ações do capital cooperativo entre os associados é muito desigual.

3.3. DIAGNÓSTICO

Um século já decorreu desde a observação de Beatrice Potter Webb (*Potter*, 1893) de que as cooperativas de produtores

britânicas estavam concentradas em ramos primitivos do *sweating system* e, por conseguinte, eram mal adaptadas para sobreviverem. Ela vinculou o fenômeno de degeneração das cooperativas com o fracasso ou com a sobrevivência pela mutação. Uns poucos casos de cooperativas de produtores que não sucumbiram tenderam a abrandar as suas características autênticas e a degenerar-se, contratando trabalhadores não-sócios e tornando-se organizações à procura do lucro controlados por pequenos capitalistas. Esta foi a sina da cooperativa industrial originada em Rochdale, daí a doença "rochdaliana" que surgiu como o primeiro caso de metamorfose de uma organização cooperativa utópica em uma organização capitalista. No Nordeste do Brasil, entretanto, embora as cooperativas de produtores tenham prosperado na versão moderna do *sweating system*, não há nenhum caso de degeneração por causa do crescimento ou da contratação de não-sócios em grande número. Os únicos não-sócios que trabalhavam internamente eram os gerentes das cooperativas, com exceção da COMTERN, cujos diretores e gerentes eram associados. Os gerentes em alguns casos ou eram funcionários públicos à disposição das cooperativas, ou foram contratados com fundos provenientes de órgãos oficiais de apoio, como nos casos da COMAVI, CENTRAL, PONTAL e CRETMO. Outros casos eram pagos por entidades de caridade internacionais, a saber, a JOÃO XXIII por uma entidade suíça e a COOPARMIL e a JAGUARIBANA por uma entidade alemã.

A dependência das cooperativas de produtores brasileiros a organizações governamentais ou não-governamentais constitui a sua maneira manifesta de tentar contornar seus problemas empresariais e gerenciais e também suas restrições à própria capacidade de levantar financiamento tanto interno como externo.

Praticamente excluídas do acesso ao sistema financeiro privado, as cooperativas concorriam entre si na solicitação de verbas, tal como o capital "gratuito" fornecido pela Fundação Inter-Americana a todas as empresas dos estudos de caso. Observou-se, também, nos estudos de caso, o financiamento por parte de bancos estaduais, bem como uma incidência grande de inadimplência com os pagamentos das prestações. Por exemplo, a JOÃO XXIII estava em atraso com o Banco da Amazônia e a CENTRAL com o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte. Foi a COMTERN que teve mais sucesso na obtenção de empréstimos dos bancos públicos e também privados. Conseguiu, até mesmo, tomar dinheiro emprestado do Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC), um banco federal fundado

presumivelmente para apoiar as cooperativas, mas que nunca fizera nenhum empréstimo às outras cooperativas de produtores da amostra. Incidentalmente, a quantia tomada emprestada a este banco foi aproximadamente um décimo da quantia obtida do seu principal banco credor privado em dezembro de 1987. Além do mais, o crédito do Banco Nacional de Crédito Cooperativo foi obtido numa época de prosperidade, depois das difíceis etapas formativas da vida desta cooperativa.

As medidas de política macroeconômica tomadas pelo novo governo brasileiro desde março de 1990 com vistas à contenção dos gastos públicos excessivos que estavam provocando a hiperinflação incluíram o fechamento do Banco Nacional de Crédito Cooperativo, dentre várias outras empresas estatais não-lucrativas. O efeito deste banco sobre a vida das cooperativas de produtores urbanos nunca havia sido significativo. O impacto da sua liquidação para elas foi nulo. Contudo, deve ter causado algum prejuízo aos seus clientes regulares e privilegiados: as grandes cooperativas de beneficiamento de produtos agrícolas e aquelas que comercializavam o trigo e o açúcar, as quais haviam sido sempre os seus principais clientes. Estas cooperativas agrícolas prosperavam por seguir o processo de degeneração descrito, em linhas gerais, por Beatrice Webb (*Potter*, 1893).

Na análise dos estudos de caso deu-se mais destaque à COMTERN por esta ser a única cooperativa não-artesanal da amostra. Em retrospecto, o capital cooperativo foi criado como quotas de "suor" em substituição aos salários não-pagos. A sua distribuição entre os associados reflete as folhas de pagamento muito desiguais pertinentes à fábrica capitalista falida (SITEX). A renascença desta fábrica como cooperativa é um excelente exemplo da categoria "fênix" de cooperativas, as quais continuam operando sob um novo regime de relações de autogestão dos trabalhadores, sacrificando temporariamente os salários a fim de poupar empregos (*Cornforth & Thomas*, 1988). A COMTERN é um caso especial por causa do período de seis anos decorrido entre o fechamento da empresa capitalista anterior e o nascimento da cooperativa, o que ocasionou uma depreciação acentuada da sua maquinaria e dos seus equipamentos em geral.

Subsídios e incentivos oficiais foram utilizados originalmente para estabelecer a empresa capitalista que servia de "departamento externo" de fábricas de confecções localizadas em Natal. Ironicamente, subsídios e incentivos oficiais foram utilizados novamente para ressuscitar a SITEX, porém desta vez como cooperativa, embora permanecendo como departamento

externo de fábricas de confecções. A subcontratação do produto (etiquetas), portanto, não é uma característica específica da organização cooperativa. Muito pelo contrário! A fim de sobreviver, as cooperativas de produtores do *sweating system*, por serem empresas pequenas, têm optado pela dependência em relação a empresas capitalistas. Mas, aqui, a relação de dependência é um fenômeno amplo, pois vai bem além da mera dependência tecnológica. A subcontratação do produto é um elo primário da cadeia de subcontratações que permeia todo o processo e inclui a subcontratação da mão-de-obra.

Neste tipo de cadeia de subcontratação, a cooperativa de fábrica compra as matérias-primas utilizadas pelos empregados que são os cooperados, empreende o processo produtivo e permite efetivamente a exploração dos trabalhadores da cooperativa pelo capital externo. Assim, uma cooperativa de fábrica poderia ser uma organização utilizada como "o meio de exploração de um trabalhador por outro", como observou Marx quando analisou o sistema de pagamento do trabalho por produção (*Marx*, 1867, p. 695). Além do mais, o "capital constante" no Nordeste do Brasil é empregado mais extensamente nas cooperativas manufatureiras do que em fábricas de outros tipos. O fenômeno do uso extenso do capital constante cooperativo já tinha sido observado por Marx quando estudou as "fábricas cooperativas" britânicas no ano em que lançou a Primeira Internacional (*Marx*, 1864). Contudo, os trabalhadores no Nordeste brasileiro pagos por produção também prolongam o seu dia de trabalho, como ocorre sob a exploração "descarada" associada com o *sweating system*.

Se o cooperado trabalhar em tempo integral e de modo exclusivo, contínuo e direto numa cooperativa de fábrica, como se constatou na COMTERN e partes da JOÃO XXIII e da CRETMOG, e for pago por produção, por força da Lei Brasileira de Cooperativas e do ideal de autonomia proclamado pela doutrina cooperativa, então a relação cooperativa disfarça a verdadeira exploração trabalhista que tem lugar sob a cobertura da forma cooperativa de organização.

Nos casos de cooperativas artesanais examinadas aqui, quando o cooperado apenas trabalha para a cooperativa e a ela entrega todos os seus produtos acabados, o artesão é independente (autônomo) só no que diz respeito aos procedimentos institucionais e jurídicos. A cooperativa desempenha o papel de fornecedor da matéria-prima e espera-se que ela comercialize os produtos acabados. Até que ponto as cooperativas artesanais são viáveis e que limitações ao crescimento elas enfrentam? Os

estudos de caso das cooperativas de produtores no Nordeste brasileiro revelam que elas enfrentam obstáculos financeiros e empresariais graves, não só para a sua formação inicial, mas também para a sua sobrevivência, embora todas tenham recebido o apoio do governo, da igreja e de órgãos doadores internacionais. Apesar disso, COMAVI e PONTAL, duas das nove cooperativas estudadas, pararam de comercializar antes da conclusão da pesquisa de campo. Sem dúvida, nenhuma delas estaria funcionando ainda sem bastante ajuda externa. A sua sobrevivência continuada está longe de ser garantida.

As cooperativas de produtores aqui examinadas estão localizadas em aldeias remotas ou cidades de porte pequeno ou médio, e foram fomentadas nos enclaves mais descapitalizadas, onde freqüentemente não se dispõe de absolutamente nenhuma maquinaria. É o caso, por exemplo, da rendaria (PONTAL e JAGUARIBANA), da cestaria de palha (COOPARMIL, CENTRAL, parte da COMAVI), da tecelagem com tear manual (PEDRO II) e da cerâmica (parte da COMAVI e parte da JOÃO XXIII).

As cooperativas que operam máquinas industriais simples pertencem aos ramos têxteis e confecções (COMTERN e parte da CRETMOC) e de carpintaria (JOÃO XXIII).

Um quadro social exclusivamente feminino de mulheres ansiosas por obter renda a fim de suplementar os rendimentos familiares ou até mesmo para atuarem como chefe da unidade familiar, encontra-se na CRETMOC e em cinco cooperativas artesanais: COOPARMIL, JAGUARIBANA, PEDRO II, PONTAL e CENTRAL. As mulheres são minoria em duas cooperativas de fábrica: JOÃO XXIII e COMTERN. A única cooperativa artesanal na qual as mulheres não predominam no quadro social é a COMAVI, a qual compreende diferentes grupos de artesãos: ceramistas, cesteiros de palha e ferreiros que produzem chocalhos de gado. As associadas da COOPARMIL são produtoras artesanais de chapéu de palha. A JAGUARIBANA é composta de rendeiras que produzem no estilo "labirinto". As associadas da PEDRO II são redeiras (tecelas de redes) que empregam tecnologia rudimentar. As sócias da PONTAL são rendeiras que utilizam o estilo "filé". As cooperativas federadas na CENTRAL são compostas de artesãs, a maioria das quais produz cestaria de palha.

Em todos os estudos de casos, as cooperativas realizam processos produtivos que são típicos de atividades autônomas: a subcontratação extensa, o trabalho caseiro, a falta de economias de escala, a alta flexibilidade no emprego da mão-de-obra, profissões femininas, uma divisão do trabalho bem rudimentar

e, sobretudo, um baixo nível de “cooperação”, tal como concebida por Marx (Marx, 1867). As cooperativas de produtores são, de forma contraditória, desenvolvidas precisamente naqueles ramos onde a “cooperação” inexistiu ou o seu nível é bem baixo. Afora a COMTERN e as linhas de produção de fábrica da CRETMOE e da JOÃO XXIII, as cooperativas de produtores da amostra tentam unir os artesãos domésticos, os quais beneficiar-se-iam potencialmente da escala de compra das matérias-primas em grupo e da venda comum dos seus produtos nos mesmos postos de comercialização a varejo.

A pesquisa demonstra que o principal objetivo dos membros ao formarem uma cooperativa artesanal é o de tentarem coletivamente superar a sua dependência em relação a intermediários, quando a independência para artesãos individualmente parece ser inalcançável. A motivação para participar de uma cooperativa artesanal diminui, ou até desaparece, quando o artesão tem condições de escapar-se da dependência de intermediários. A dependência individual do artesão é determinada pelo seu nível de pobreza. O controle de todo o processo produtivo só é possível quando, além de comprar a matéria-prima, for também viável para o artesão escolher a quem e quando vender e, ainda, saber qual é o menor preço de venda, abaixo do qual não vale a pena vender o objeto. Portanto, informações de mercado para a tomada de decisões constituem também um determinante essencial da independência do artesão.

Quando o artesão não tem condições de manter a sua independência individual e precisa ter acesso à matéria-prima, esta, freqüentemente, é fornecida a crédito, o qual se torna o mecanismo-chave para a subordinação de um artesão a um comerciante. O artesão que precisa de crédito torna-se, não raro, obrigado por contrato a entregar o produto ao credor. O contrato normalmente prevê o valor que o artesão dependente acrescentará ao material, trabalhando nele para produzir um artigo de uma certa qualidade. Assim, o controle da qualidade do produto é transferido do artesão para a pessoa que encomenda o artigo, embora o controle do processo de trabalho não seja transferido a ela totalmente. Se a pessoa que fez a encomenda receber um artigo que, na opinião dela, é de qualidade inferior à esperada, poderá reduzir o seu preço ou mesmo rejeitar o objeto quando da entrega pelo artesão. Este tipo de arranjo contratual prevaleceu sob o sistema de subcontratação de trabalho cognominado de *putting-out system*, o qual precedeu o sistema de fábrica. O produtor no sistema *putting-out* era pago por produção e era responsável apenas pelo processo pro-

duto, deixando as compras e vendas para a pessoa que fizera a encomenda, que fornecera a matéria-prima ao produtor (Dobb, 1946, Cap. 4).

Nas comunidades do Nordeste do Brasil onde há concentrações de artesãos especializados, os que conseguem manter a sua independência são, com bastante frequência, os mais habilitados e conhecidos dos fregueses. Os artesãos dependentes, que constituem a cooperativa, são normalmente os mais pobres, sendo os menos habilitados e conhecidos, sem nenhuma reputação individual no mercado (Dobb, 1946, p. 169). Contudo, há sempre as exceções daqueles idealistas que estão mais comprometidos com a doutrina cooperativa e o serviço à comunidade. No Nordeste, a colocação de uma cooperativa artesanal no lugar de um atravessador causa o seguinte problema. Por um lado, o crédito solicitado pelo cooperado artesanal deveria ser fornecido pela cooperativa para substituir o atravessador. Por outro lado, a consecução coletiva da independência poderia enfraquecer-se porque, não havendo imperativo premente que os obrigue a cooperar, os artesãos sempre se defrontam com a tentação de restabelecer ligações com o atravessador, assim rompendo o poder monopolista da cooperativa. Também, toda vez que a cooperativa esgota o seu capital de giro, não resta outra alternativa para o artesão senão subordinar-se novamente a um atravessador. Então, a tentativa de contornar os atravessadores resulta ser inócua.

O círculo está dando uma volta completa para as cooperativas de produtores? Como este texto demonstra, o conteúdo utópico (Manuel & Manuel, 1979) e o atraso das relações sociais que representam um fardo pesado para as cooperativas de produtores desde Rochdale, implicam na instabilidade e fraqueza deste tipo de organização. Estas falhas potenciais são exacerbadas pela doutrina e, frequentemente, como no caso brasileiro, pela legislação, o que inibe a capacidade das cooperativas de competir de um modo eficiente com as organizações capitalistas de acordo com as regras prevaletentes dos mercados.

Não estranha que o quadro social das cooperativas de produtores nunca tenha levado o melhor no processo de acumulação de capital. Quem o leva, na verdade, é a outra parte que manipula os cooperados. Estes são a parte mais frágil, da qual os capitalistas tem extraído direta ou indiretamente, o excedente para acumulação de capital.

O objetivo deste texto não é o de enfiar impiedosamente o último prego no caixão da cooperação entre os pequenos produtores. Desprezando-se os dogmas do cooperativismo, contra

o mercado, há, é de se esperar, muitas maneiras de se promover o aumento da cooperação entre os pequenos produtores, o que é, aliás, um assunto para outra pesquisa.

4. CONCLUSÃO

A literatura econômica que cuida da teorização das cooperativas no mundo ideal (conhecido no jargão do "economês" por meio dos modelos de "Ilíria", por terem sido originalmente escritos para interpretar a Iugoslávia dos anos 50), aponta para a instabilidade provável do preço de equilíbrio nesse "mercado" e, por conseguinte, para a instabilidade da própria forma de organização social (*Ward*, 1958, 1967; *Domar*, 1966; *Meade*, 1972; *Ireland & Law*, 1982; *Stephen*, 1984; *Vanek*, 1970; *Vanek*, 1972; *Bradley & Gebb*, 1987; *Thomas & Logan*, 1982; *Horvat*, 1982; *Williamson*, 1985; *Putterman*, 1984; *Bonin & Putterman*, 1987; *Ben-Ner*, 1987).

A guisa de uma conclusão bastante generalizadora, o autor deste texto pode afirmar que a teoria econômica específica que trata das cooperativas é, no geral, pessimista e bastante confirmada na pesquisa dos casos do Nordeste brasileiro. Ainda mais, no tema aqui focalizado, mas não necessariamente nos demais temas, o autor realmente buscou, e acha mesmo que encontrou, muito mais convergência e compatibilidade do que divergência e incompatibilidade entre os economistas mais famosos que estudaram a natureza das diversas organizações econômicas. Isto, que de certa forma liga os antepassados (*Mill*, 1848, 1879; *Walras*, 1865; *Marx*, 1858, 1864, 1866, 1867, 1894; *Marshall*, 1889, 1890, 1919) se projeta nos neoclássicos modernos dos dias de hoje (*Ward*, 1958, 1967; *Domar*, 1966; *Meade*, 1972).

No mundo real capitalista que mais importa neste texto, onde as cooperativas urbanas analisadas operam no mercado, elas tendem a alcançar padrões de eficiência inferiores aos seus pares capitalistas. Conseqüentemente, a saga das cooperativas urbanas é predestinada, em geral, à sobrevivência efêmera, a não ser que circunstâncias especiais prevaleçam no sentido contrário. Por exemplo, se incentivos provenientes de autogestão dos próprios cooperados, em busca de superarem a condição individual de pobreza, forem fortalecidos continuamente, ou se entidades governamentais ou não-governamentais de fomento ao cooperativismo injetarem recursos nas cooperativas para que estas sobrepujem suas próprias limitações impostas pela ilusão dos dogmas utópicos contra o mercado, que indubitavelmente desaguam na ineficiência.

As cooperativas de artesãos têm procurado desenvolver-se comercialmente, mas a motivação e o compromisso dos seus membros não têm conseguido superar as suas necessidades imediatas de sobrevivência em base duradoura. Ao invés de encaram a instabilidade e a incerteza própria de uma loja cooperativa, os membros têm sucumbido à tentação de optar por um fornecimento regular dos produtos, assegurado por aqueles comerciantes que são os compradores tradicionais.

A dependência dos artesãos aos comerciantes é uma relação que é mais forte do que as relações alternativas estabelecidas pelo sistema cooperativo, geralmente patrocinado por funcionários públicos que possuem boa-vontade mas que carecem de experiência apreendida numa perspectiva histórica.

A dependência das cooperativas de manufaturados às matrizes capitalistas faz parte do fenômeno extenso da prática de sub-contratação. Em vez de internalizarem a produção de outros itens, as empresas capitalistas economizam ao encomendá-los a uma força de trabalho externa, que é interna à cooperativa.

Os estudos de caso apoiam a conclusão mais ampla da teoria econômica que trata das cooperativas: o êxito das cooperativas não é alcançável em concorrência com empresas capitalistas, salvo em circunstâncias especiais, as quais incluem a assistência financeira e técnica de órgãos de apoio às cooperativas.

B I B L I O G R A F I A

ACLAND, Arthur H. D. e JONES, Benjamim (1884). *Working Man Cooperators: An Account of the Cooperative Movement in Great Britain*. Publicado pela Cooperative Union Limited, Manchester, sexta edição, 1982.

ARROW, Kenneth (1974). *The Limits of Organization*. W. W. Norton, Nova Iorque e Londres.

AXELROD, Robert (1984). *The Evolution of Cooperation*. Basic Books, Nova Iorque.

BRASIL (1988). *Constituição da República Federativa do Brasil*. Publicado pelo Senado Federal.

BRASIL (1971). *Lei das Cooperativas n.º 5764 de 12/dez./71*. Publicado pelo Congresso Nacional.

- BRASIL (1982). *Cadastro das Cooperativas do INCRA*. Documento não publicado.
- BENETTI, Maria Domingues (1985). As Relações entre Estado e Cooperativismo; Análise do Período 1933-37. In: BENETTI, Maria Domingues e FRANZ, Telmo Rudi, editores. *Desenvolvimento e Crise do Cooperativismo Empresarial do Rio Grande do Sul — 1957-84*. Fundação de Economia e Estatística (FEE). Governo do Estado do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.
- BEN-NER, Avner (1987). Producer Cooperatives: Why do they Exist in Capitalist Economies? In POWEL, Walter W., editor. *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*. Yale University Press, New Haven e Londres.
- BONIN, John e PUTTERMAN, Louis (1987). Economics of Cooperation and the Labour-Managed Economy. Vol. 14 da série *Fundamentals of Pure and Applied Economics*, Harwood Academic Publishers, Chur, Suíça.
- BRADLEY, Keith e GELB, Alan (1987). Cooperative Labour Relations: Mondragon's Response to Recession, *British Journal of Industrial Relations*. Vol. XXV, n.º 1, Março.
- CAVALCANTI, Clóvis, editor (1988). *No Interior da Economia Oculta*. Artigos de Carlos Osório, Clóvis Cavalcanti, Helenilda Cavalcanti, Tarcísio Quinamo e Virgínia Botelho. Fundação Joaquim Nabuco, Recife. Publicado em colaboração com a Fundação Inter-Americana.
- CORNFORTH, Chris e THOMAS, Alan (1988). *Developing Successful Worker Cooperatives*. Sage, Londres.
- DOBB, Maurice (1946). *Studies in the Development of Capitalism*. George Routledge, Londres.
- DOMAR, Evsey (1966). The Collective Farm as a Producer Cooperative. *American Economic Review*. Setembro.
- ESTRIN, Saul (1989). Worker's Cooperatives: Their Merits and Their Limitations, in ESTRIN, Saul e LE GRAND, Julian, editores. *Market Socialism*. Clarendon, Oxford.

- ESTRIN, Saul e PEROTIN, Virginie, (1987). *Producer Cooperatives: The British Experience*. *International Review of Applied Economics*. Vol. 1, n.º 2.
- HEBERT, Claude (1988). Leon Walras et les Associations Populaires Cooperatives. *Revue d'Economie Politique*. 98.º ano, n.º 2, p. 252-272.
- HORVAT, Branko (1982). *The Political Economy of Socialism: A Marxist Social Theory*. Martin Robertson, Oxford.
- IRELAND, Norman and LAW, Peter (1982). *The Economics of Labour-Managed Enterprises*. Helm, Londres.
- JONES, Derek C. e SVEJNAR, Jan (1982). *The Economic Performance of Participatory and Self-Managed Firms: A Historical Perspective and a Review*, in JONES, Derek C. e SVEJNAR, Jan, editores *Participation and Self-Managed Firms*. Lexington Books, Massachusetts.
- LOUREIRO, Maria Rita, editor (1981). *Cooperativas Agrícolas e Capitalismo no Brasil*. São Paulo, Cortez.
- MAIA GOMES, Gustavo; OSÓRIO, Carlos e FERREIRA IRMÃO, José (1986). *Políticas Recessivas, Distribuição de Renda e os Mercados Regionais de Trabalho no Brasil: 1981-1984*. Pensamento Ibero-americano *Revista de Economia Política*, n.º 10. Julho/Dezembro, Madri.
- MANUEL, Frank e MANUEL, Fritzie (1979). *Utopian Thought in the Western World*. Basil Blackwell, Oxford.
- MARSHALL, Alfred (1889). *Cooperation*, in PIGOU, A. C., editor, (1925). *Memorials of Alfred Marshall*. Macmillan, Londres.
- MARSHALL, Alfred (1890). *Principles of Economics*. Macmillan, Londres, oitava edição: 1952.
- MARSHALL, Alfred (1919). *Industry and Trade*. Macmillan, Londres, segunda edição: 1919.
- MARX, Karl (1864). *Inaugural Address to the First International*, in McLellan, David, editor (1977), *Karl Marx Selected Writings*. Oxford University Press.

- MARX, Karl (1866). Letter to Ludwig Kugelmann dated 9 October 1866. In (1987). *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*. Lawrence and Wishart, Londres, Vol. 42, p. 326.
- MARX, Karl (1858). *Grundrisse*, Edição Penguin: 1973.
- MARX, Karl (1867). *Capital, vol. 1*. Edição Penguin: 1976.
- MARX, Karl (1894). *Capital, vol. 3*. Edição Penguin: 1981.
- MARX, Karl e ENGELS, Friedrich (1848). *Manifesto of the Communist Party*.
- MEADE, James (1972). The Theory of Labour-Managed Firms and Profit-Sharing. *The Economic Journal*. N.º 82, p. 402-28.
- MILL, John Stuart (1848). *Principles of Political Economy*. Pelicam Books. Reimpressão: 1970.
- MILL, John Stuart (1879). Chapters on Socialism. Reimpressão em COLLINI, Stefan, editor (1989). *J. S. Mill on Liberty and Other Essays*. Cambridge Texts in the History of Political Thought.
- MIYAZAKI, Hajime (1984). On Success and Dissolution of the Labour — Managed Firm in the Capitalism Economy, *Journal of Political Economy*, vol. 92, n.º 5, Outubro.
- OAKESHOTT, Robert (1978). *The Case for Workers Coops*. Routledge and Kegan Paul, Londres.
- OSÓRIO, Carlos (1986). In MAIA GOMES, et al., op. cit.
- OSÓRIO, Carlos (1988). In CAVALCANTI et al., op. cit.
- OSÓRIO, Carlos (1990). *Cooperation Among Small Producers*, Ph.D. Thesis, University College London, Londres.
- OWEN, Robert (1813/1820). *A New View of Society and Other Writings*. Everyman's Library, Londres, 1927, reimpressão: 1963.
- POTTER, Beatrice (1891). *The Cooperative Movement in Great Britain*. Swan Sonnenschein, Londres, 2a. edição: 1893.

- PUTTERMAN, Louis (1984). On some Explanations of why Capital Hires Labour, *Economic Inquiry*, vol. XXIII, Abril.
- STEPHEN, Frank (1984). *The Economic Analysis of Producers Cooperatives*. Macmillan, Londres.
- STIGLITZ, Joseph (1987). The Design of Labour Contracts: The Economics of Incentives and Risk Sharing. In Nalbantian Haig R., editor, *Incentives Cooperation and Risk Sharing*: Rowan Littelfield Publishes.
- THOMAS, Alan e THORNLEY, Jenny, editores (1989). *Cops to the rescue*. Londres, ICOM Co-Publications.
- THOMAS, Henk e LOGAN, Chris (1982). *Mondragon an Economic Analysis*. Londres, George Allen and Unwin
- THOMPSON, E. P. (1963). *The Making of the English Working Class*. Edição Penguin: 1980.
- THORNLEY, Jenny (1981). *Worker's Cooperatives*. Heineman, Londres.
- VANEK, Jan (1972). *The Economics of Worker's Management: A Yugoslav Case Study*. Publicado pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), Genebra.
- VANEK, Jaroslav (1970). *The General Theory of Labor-Managed Market Economies*. Cornell University Press, Ithaca, Nova Iorque.
- VANEK, Jaroslav (1971). *The Participatory Economy: An Evolutionary Hypothesis and a Strategy for Development*. Cornell University Press, Ithaca, Nova Iorque.
- VANEK, Jaroslav (1975). *The Basic Theory of Financing of Participatory Firms, in Self-Management: Economic Liberation of Man*, editado por Jaroslav Vanek, Penguin.
- WALRAS, Leon (1865). *Associations Populaires de Consommation, de Production et de Credit*. Paris, Dentu.
- WARD, Benjamim (1958). The Firm in Illyria: Market Syndicalism, *American Economic Review*. Vol. 48, n.º 4, p. 566-589.

Carlos Osório

WARD, Benjamim (1967). *The Socialist Economy: A Study of Organizational Alternatives*. Random House, Nova Iorque.

WEBB, Beatrice and WEBB, Sidney (1920). *A Constituion for the Socialist Commonwealth of Great Britain*. Londres: Longman.

WILLIAMSON, Oliver E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. Macmillan, Nova Iorque e Londres.

