

COOPERATIVISMO DE TRABALHO À LUZ DE GUERREIRO RAMOS: UMA ECONOMIA DE CARÁTER ISONÔMICO PARA PROFISSIONAIS DE NÍVEL SUPERIOR

Autoria: Roberto da Silva Dias

RESUMO

A estrutura do mercado de trabalho, e as próprias relações de trabalho, passam por profundas transformações neste final de século. No Brasil, a partir dos anos 90, essas mudanças têm-se acentuado e seus impactos atingem forte a classe média, onde encontra-se o grande contingente de profissionais com formação de nível superior. Neste cenário têm crescido bastante as cooperativas de trabalho, sobretudo as formadas por estes profissionais.

Este trabalho tem como objetivo examinar, numa base conceitual, aspectos do cooperativismo de trabalho enquanto uma associação de profissionais em busca de competitividade no mercado de trabalho. A questão subjacente ao texto é: o cooperativismo de trabalho pode ser considerado como uma *economia de caráter isonômico*, conforme as dimensões apresentadas no paradigma paraeconômico de Guerreiro Ramos?

Observa-se que o cooperativismo de trabalho apresenta uma racionalidade substantiva, sendo essencialmente uma organização de pessoas e trabalho, diferentemente das empresas estruturadas nos moldes tradicionais onde o fator principal é o capital. Dadas suas características de *isonomia*, a organização cooperativa pode ser uma alternativa real de trabalho para profissionais de nível superior, adequada a este mundo em transformação.

I - INTRODUÇÃO

A estrutura do mercado de trabalho, e as próprias relações de trabalho, passam por profundas transformações neste final de século. No Brasil, principalmente a partir dos anos 90, essas mudanças têm-se acentuado e seus impactos atingem a classe média, onde encontra-se o grande contingente de profissionais com formação de nível superior. Neste cenário têm crescido bastante as cooperativas urbanas de trabalho, sobretudo as formadas por estes profissionais, particularmente na cidade do Rio de Janeiro.

Observa-se que o cooperativismo, analisado por Pinho (1977, 1982 e 1984), apresenta uma racionalidade com forte embasamento doutrinário, sendo essencialmente uma organização de *pessoas e trabalho*, diferentemente das empresas estruturadas nos moldes tradicionais, onde o fator principal é o *capital*. Neste mundo em transformação, a organização cooperativa pode ser uma alternativa de trabalho para profissionais de nível superior.

Por outro lado, o modelo cooperativista parece apresentar algumas características que se enquadram no modelo *paraeconômico* apresentado por Guerreiro Ramos (1989), em suas dimensões de *economia* e *isonomia*. Dessa forma, a organização cooperativa pode apresentar uma racionalidade substantiva e ser uma alternativa de estrutura organizacional adequada a este mundo em transformação.

Esta racionalidade substantiva pode ser percebida através dos princípios cooperativistas e de sua história, e encontra uma fundamentação no modelo apresentado por Guerreiro Ramos (1989).

A questão que se apresenta volta-se, então, para as características de *economia* e *isonomia* podem ser observadas nas cooperativas de trabalho, de forma a considerar-se

estas cooperativas como *economias de caráter isonômico*, conforme citado por Guerreiro Ramos (1989).

Para responder a essa questão, são examinadas características do cooperativismo e do modelo de Guerreiro Ramos, em uma base conceitual, e são apresentados resultados de uma pesquisa realizada junto a cooperativas de trabalho atuando na área de informática, na cidade do Rio de Janeiro e que são formadas essencialmente por profissionais de nível superior.

II - UMA VISÃO DO MERCADO DE TRABALHO NO BRASIL

No Brasil, encontram-se indicadores da redução na quantidade e qualidade dos empregos e o conseqüente aumento da informalidade do trabalho. As grandes mudanças por que vem passando a economia nos últimos 10 anos, com processo de abertura comercial, a privatização de empresas estatais do setor produtivo e a estabilização dos preços a partir de 1994, provocaram o acirramento da competição, obrigando as empresas a buscarem padrões de eficiência e competitividade cada vez mais elevados.

Ramos & Reis (1997) discutem os níveis de emprego nas regiões metropolitanas e apresentam evidências do aumento na taxa de desemprego e da tendência de precarização do emprego propriamente dito. Estes autores observam que uma das conseqüências das profundas transformações é a mudança na elasticidade emprego-produto da economia, com evidências claras do aumento da informalidade do trabalho. Citam ainda, que “há sinais nítidos de mudanças permanentes na relação emprego-produto, explicadas pelo ritmo e magnitudes das transformações por que vem passando a economia brasileira” (p.33), e concluem também pela necessidade de mudanças significativas nas relações trabalhistas, saindo de um sistema com longa tradição de intervenção do Estado nas relações de trabalho e privilegiando a negociação e a flexibilização.

O desempenho recente do mercado de trabalho, analisado por Camargo (1998), mostra que este já vinha dando sinais de debilidade, observando que as taxas de incremento do emprego total vêm declinando rapidamente, puxadas sobretudo pela redução do emprego industrial.

Neste cenário, particularmente a partir de 1994, as atividades que mais geraram ocupação foram as *sem carteira assinada* e o trabalho por *conta própria*. Essas atividades não-formais mostram uma nítida tendência de crescimento enquanto o emprego *com carteira assinada* vem apresentando índices decrescentes, como pode-se observar na Figura 1.

Em diversos casos, a queda no faturamento das empresas atingiu dimensões preocupantes, como por exemplo nas montadoras de veículos e indústrias de autopeças. A ameaça de demissões em massa forçou negociações em torno de soluções que conciliassem garantia de emprego com redução de custos, com destaque para os planos de demissão voluntária e redução da jornada de trabalho e dos salários.

Em seus estudos, Camargo (1998) e Ramos & Reis (1997) chegam às mesmas conclusões: as condições de funcionamento do mercado de trabalho tendem a sofrer ainda maiores mudanças, com nítida flexibilização das relações trabalhistas e conseqüente redução do grau de formalização do trabalho.

A tendência de retração global no número de empregos assalariados, que se observa desde o início da década de 90, é analisada por Quadros (1996), mostrando que a classe média sofre grandes impactos, particularmente nos segmentos mais elevados.

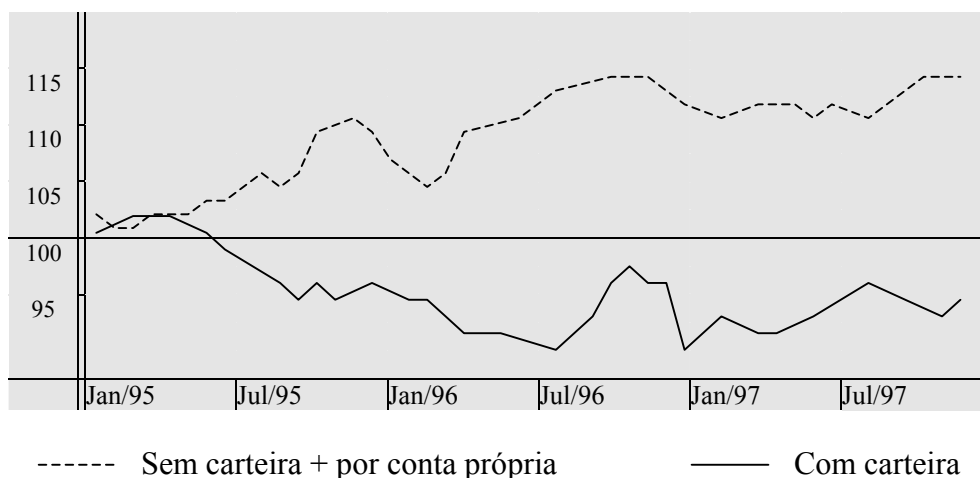


Figura 1: Nível de emprego por posição na ocupação (1994 = 100)

Fonte: Fator / IBGE (Camargo, 1998, p.9)

Os dados da forte retração dos empregos de pessoas da classe média mostram que os cargos de gestão superior, nas empresas do Estado de São Paulo, tiveram um corte de 30,7% no período de 1990 até o primeiro semestre de 1994. Neste período, os cargos de funções administrativas tiveram cortes de 19,4% e as funções técnicas tiveram cortes de 21,5%. Com relação aos extratos sociais, os empregos ocupados por pessoas da alta classe média sofreram cortes da ordem de 27%, enquanto a média classe média perdeu 22% de seus postos de trabalho e a baixa classe média, 12%. No conjunto agregado, os postos ocupados pela classe média tiveram um corte de 19%.

II.1 - Um panorama do mercado de trabalho no Rio de Janeiro

O mercado de trabalho da cidade do Rio de Janeiro é o segundo maior do Brasil, correspondendo a 25% do total da População Economicamente Ativa (PEA) do *Brasil Metropolitano*, o que corresponde a cerca de 4,3 milhões de pessoas. Os setores mais ativos são o comércio, serviços e administração pública, sendo que o peso do setor industrial apresenta tendência de queda, da mesma forma que o restante das regiões metropolitanas brasileiras.

Dados da Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro (1997) apresentam um cenário onde ocorre, durante os anos 90, grande absorção de mão-de-obra por parte do setor informal, segmento este composto por assalariados sem carteira assinada e trabalhadores por conta própria. Estes dados são observados através do *grau de formalização* do trabalho no Rio de Janeiro, apresentado na Figura 2.

No estudo dos segmentos informais na cidade Rio de Janeiro, Pero (1997) cita que “os grupos mais privilegiados do mercado de trabalho, em termos de renda e escolaridade, foram os que mais perderam renda real” (p.108) no período de 1981 a 1995. Este grupo é basicamente formado por trabalhadores mais escolarizados, entre 25 e 44 anos, homens, com contrato formal de trabalho; observa ainda que os únicos segmentos que registram

crescimento de renda são os formados por empregados sem carteira e os trabalhadores por conta própria.

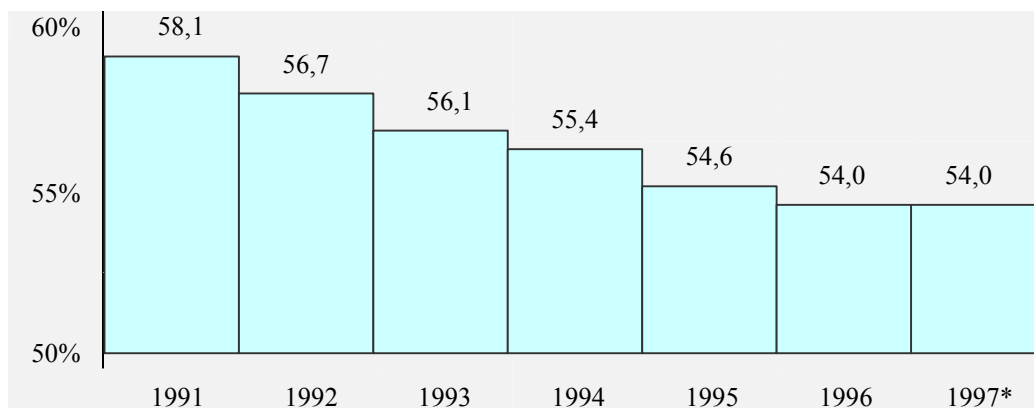


Figura 2: Evolução do grau de formalização – RJ (Médias anuais)

Fonte: Prefeitura do Rio de Janeiro (1997 = média jan-set)

Dois aspectos importantes e que trazem impactos significativos para os profissionais com formação de nível superior no Rio de Janeiro são também analisados por Pero (1997). O primeiro, é que vem ocorrendo uma substituição do trabalho formal pelo informal. Isto pode ser visto, como exemplo, em profissionais antes empregados com carteira assinada que passaram a prestar serviços por conta própria, sendo em vários casos para a mesma empresa na qual trabalhavam.

O segundo aspecto é que o próprio setor informal está ampliando a informalidade, o que pode ser ilustrado pela formação de uma rede de profissionais qualificados nas áreas de pesquisa, planejamento, consultoria, marketing, publicidade etc. Nessa rede de relacionamentos estão surgindo novas ocupações e formas de trabalho, decorrentes não mais da relação de assalariamento, mas sim do contrato de prestação de serviços.

Com base neste panorama geral do mercado de trabalho, pode-se inferir que os resultados obtidos por Quadros (1996) para o Estado de São Paulo também direcionam uma tendência para a cidade do Rio de Janeiro, onde os profissionais de nível superior, essencialmente componentes da classe média, sofrem pesados impactos da retração dos níveis de emprego e renda. É razoável associar este quadro geral com o grande crescimento de cooperativas urbanas de trabalho, no Rio de Janeiro, formadas por profissionais de nível superior.

III – O COOPERATIVISMO DE TRABALHO

III.1 – Uma base conceitual para o cooperativismo de trabalho

Com relação às cooperativas de trabalho, destaca-se a seguinte definição, aprovada em sessão plenária do II Seminário Brasileiro de Cooperativas de Trabalho, realizado de 21 a 24 de novembro de 1983:

As Cooperativas de Trabalho são organizações de pessoas físicas, reunidas para o exercício profissional comum, em regime de autogestão democrática e de livre-adesão, tendo como base primordial o retorno ao cooperado do resultado de sua atividade laborativa, deduzidos exclusivamente os custos administrativos, a reserva técnica e os fundos sociais. (Pinho, 1984, p.251)

Tesch (1995), ao estudar as cooperativas de trabalho, cita as alterações na composição do mercado no Brasil, apresenta o mercado formal de trabalho, composto por pessoas de carteira assinada, como sendo da ordem de 25 milhões de trabalhadores (base 1994) e ressalta que a População Economicamente Ativa (PEA) é da ordem de 70 milhões de pessoas. Apresenta também a economia informal, apesar das dificuldades em determinar sua dimensão, como estimada em quase 50% do Produto Interno Bruto (PIB), ou seja, cerca de 200 bilhões de dólares.

A globalização da economia coloca em xeque as estratégias tradicionais de geração de emprego e distribuição de renda. Os programas e políticas públicas ainda não alcançaram uma linha de abordagem inovadora para o problema, agravado com a constante incorporação dos jovens ao mercado de trabalho:

*O trabalho e o emprego no futuro certamente terão outra natureza que a conhecida na atualidade [...] através da organização de pessoas (note bem: **não de capital e nem para empregar pessoas**) que organizam uma instituição “a empresa cooperativa”, buscando gerar de maneira autônoma um instrumento de produção ou prestação de serviços para uma melhor inserção no mercado de trabalho. É administrada e desenvolvida em função unicamente dos seus associados e trabalhadores, técnicos e administradores, todos com os mesmos direitos e obrigações. (Tesch, 1995, p.12 – grifo do autor)*

Na evolução histórica do cooperativismo, que apresenta um embasamento de cunho essencialmente socializante, observa-se uma série de pontos fundamentais – apresentadas por Pinho (1977) como *idéias* – que dizem respeito à questão do *homem* como elemento central de sua doutrina. Essas idéias, que fazem parte do processo histórico de formação do cooperativismo, são as seguintes:

Cooperação, que fala da reunião de forças para o alcance de objetivos comuns e que implica na solidariedade social, em oposição à concorrência;

Organização do trabalho como forma de incremento do padrão de vida dos trabalhadores e sua emancipação;

Livre iniciativa dos interessados, em oposição à filantropia e ao paternalismo estatal;

Prestação de serviços sem interesse exclusivo de lucro ou associação dos trabalhadores para a autoprestação de serviços, sem intuito lucrativo;

O **capital é apenas um meio** para realização dos fins da instituição;

A **cooperativa é uma forma de economia coletiva** na qual as fundações econômicas totais ou parciais dos associados ficam sob responsabilidade da cooperativa;

A **concentração cooperativista**, considerando-se cada cooperativa não como uma comunidade isolada, mas como uma célula de ampla organização federativa, colocada a serviço do interesse sócio-econômico geral;

A **continuidade da instituição**, onde os capitais acumulados no decorrer dos anos constituirão fundos coletivos destinados a fomentar o desenvolvimento futuro das organizações dos trabalhadores;

A **reforma social** através de associações de trabalhadores, mas de forma paulatina e pacífica.

Essas idéias são consolidadas através de princípios normalizadores do cooperativismo, estabelecidos inicialmente em 1844 por ocasião da formação da 1ª Cooperativa formal em Rochdale, Inglaterra, e que permanecem até hoje, com ajustes periódicos, a cada 15 ou 20 anos, às mudanças que ocorrem no contexto da sociedade.

Um exame do cooperativismo de trabalho pode ser feito através da comparação entre as características de uma *Sociedade Cooperativa*, vista aqui como um sistema social organizado para atuar no mercado através do trabalho desenvolvido por seus associados e as características de uma *Sociedade Mercantil*, que atua no mercado através da produção e venda de seus produtos e/ou serviços e empregando pessoas como mão-de-obra.

Do ponto de vista externo, ou seja, perante a sociedade e o Estado, estes dois tipos de *Sociedades* devem atender à legislação federal, estadual e municipal vigentes, devendo ainda estar devidamente registradas nos órgãos fiscalizadores regulamentares de suas atividades. Nestes aspectos, para o objetivo deste trabalho, estes dois tipos de *Sociedades* podem ser consideradas como iguais, não sendo como relevantes para a análise proposta as particularidades legais ou fiscais de cada uma delas.

Pinho (1984) e Tesch (1995) nos fornecem bases para comparações em termos: de participação das pessoas *versus* participação do capital, objetivos e propriedade da *Sociedade*, controle e processo decisório, e relações entre as pessoas dentro da estrutura organizacional. O Quadro 1 apresenta uma síntese de comparações, procurando destacar alguns aspectos relevantes e permitindo uma visão bastante ampla de pontos fundamentais relacionados com o caráter isonômico da cooperativa.

Quadro 1: Comparação entre Sociedade Cooperativa e Empresa Mercantil – algumas características

Sociedade Cooperativa	Empresa Mercantil
O fator trabalho é o principal.	O fator capital é o principal.
Sociedade de pessoas, sem patrão.	Sociedade de capital, com patrão.
Propriedade é social, pertence ao conjunto de usuários ou trabalhadores associados.	Propriedade é privada, pertence aos capitalistas que investem dinheiro.
Controle democrático, uma pessoa igual a um voto.	Cada ação igual a um voto.
Gestão democrática, exercida pelos próprios sócios (<i>de baixo para cima</i>).	Gestão em função do capital, exercida de forma autoritária (<i>de cima para baixo</i>).
Retorno / renda em função do trabalho realizado.	Retorno / renda em função do capital.
Homem é considerado como sujeito ativo, livre, igualitário e solidário.	Homem é considerado como objeto dividido: proprietário e trabalhador.

Essencialmente, o indivíduo e o trabalho são fatores principais na cooperativa, enquanto na empresa mercantil o fator principal é o capital. Como decorrência, a dinâmica do processo de tomada de decisão e da geração e participação nos resultados é diferente entre as duas *Sociedades*. Ainda neste processo decisório, na estrutura cooperativa cada pessoa

associada é singular tendo direito a um voto nas assembleias. Na empresa mercantil, a fração de capital é singular e cada ação ou quota é que tem direito a voto, independentemente de quem seja o seu detentor ou proprietário.

As características de gestão desta duas *Sociedades* seguem dinâmicas diametralmente opostas. Na cooperativa, uma autoridade é atribuída a um dos membros associado por decisão de todos os participantes. Neste processo as características de liderança, habilidade na negociação e qualificação da pessoa para a autoridade que lhe é atribuída, são relevantes para o gestor uma vez que a delegação de poder é *de baixo para cima*. Na empresa mercantil quem atribui uma autoridade a uma determinada pessoa é o grupo que detém o controle do capital. As habilidades em alcançar resultados para o capital e transitar pelos caminhos políticos de poder do grupo controlador são mais relevantes para o gestor. Aqui a delegação de poder é *de cima para baixo*.

IV - O MODELO *PARAECONÔMICO* DE GUERREIRO RAMOS

Discutindo o embasamento de uma teoria da delimitação dos sistemas sociais, Guerreiro Ramos (1989) delineia um modelo para sua análise e planejamento, que denomina *paradigma paraeconômico*.

O modelo do *paradigma paraeconômico* é multidimensional, conforme as suas dimensões principais apresentadas na Figura 5. Ressalte-se a observação de Guerreiro Ramos (1989) de que “não se espera de nenhuma situação existente na vida social que coincida com esses tipos ideais¹. No mundo concreto, só existem sistemas sociais mistos” (p. 140).

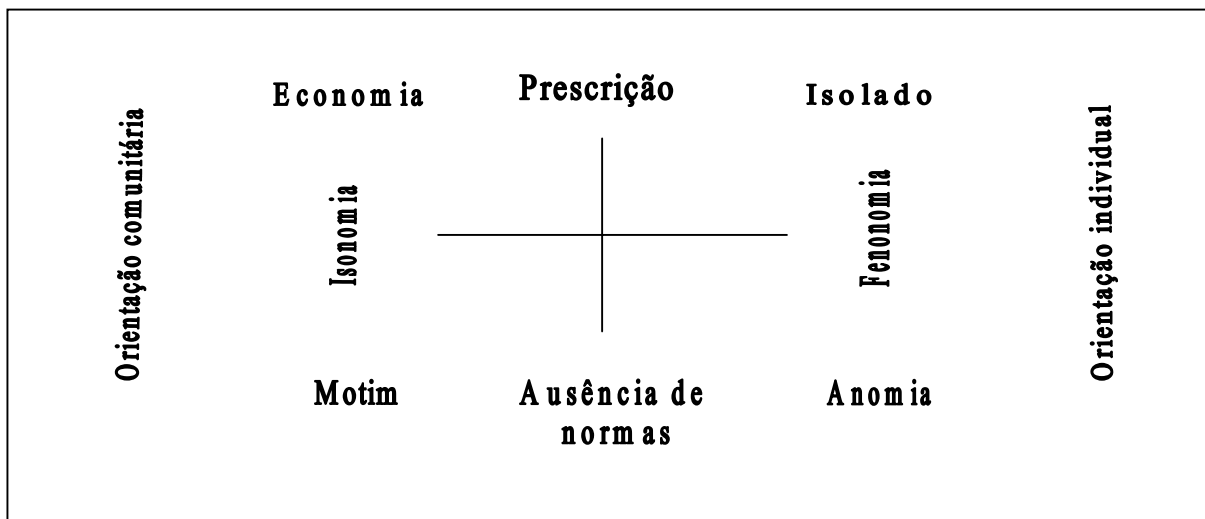


Figura 5: O Paradigma Paraeconômico (Guerreiro Ramos, 1989, p. 141)

Para o exame das cooperativas de trabalho consideraremos as categorias de *isonomia* e de *economia*. As demais categorias – *fenonomia*, *isolado*, *anomia* e *motim*² – são apresentadas tão somente para efeito de composição do modelo, não sendo abordadas neste exame.

Neste modelo chama particular atenção a conceituação de *isonomia*:

As tentativas de ambientes isonômos que já funcionam neste país³, como, por exemplo, as PTAs (associação de pais e

professores), as associações de estudantes e de minorias, as comunidades urbanas, as empresas de propriedade dos trabalhadores, [...], nas quais, em última instância, as pessoas buscam estilos de vida que transcendem os padrões normativos que dominam a sociedade como um todo. (p.151)

Complementa o autor que em todos os países, inclusive nos EUA, existem dois tipos de produção, que são: (i) os sistemas orientados para o lucro, tipicamente representado pelas empresas capitalistas, e (ii) os sistemas de orientação mútua, onde encontram-se organizações de forma cooperativa:

No presente, o setor mútuo está vivo e em expansão, através de numerosas iniciativas particulares que rapidamente se multiplicam. Concentram elas grande parte da energia criadora de que este país necessita para superar a fase de rendimentos decrescentes em que ora se encontra a própria economia de mercado. [...] 50 milhões de americanos são, agora, membros de empresas de natureza cooperativa. (p.186-187)

Encontra-se aqui a nossa base conceitual para a análise das *cooperativas de trabalho*, caracterizadas como economias de *caráter isonômico*. Cabe, então, examinar as definições de *isonomia* e de *economia* no modelo apresentado pelo *paradigma paraeconômico* de Guerreiro Ramos, daí prosseguindo para examinar o caráter *isonômico* das cooperativas de trabalho atuando como *economias*.

IV.1 - Caracterização de isonomia e economia

A *isonomia* é definida em Guerreiro Ramos (1989) como um contexto em que todos os membros são iguais e suas características apresentam-se como sendo:

1. Atualização de seus membros: o objetivo essencial da *isonomia* é permitir a atualização de seus membros, independente de prescrições impostas. As prescrições são mínimas e, quando inevitáveis, são estabelecidas por consenso.
2. Os indivíduos, livremente associados, desempenham atividades compensadoras em si mesmas: as pessoas não ganham a vida em uma *isonomia*; antes, participam de um tipo generoso de relacionamento social, no qual dão e recebem.
3. Atividades promovidas, sobretudo, por vocações, não como emprego: as pessoas se ocupam, não labutam, ou seja, a recompensa básica está na realização dos objetivos intrínsecos daquilo que fazem, não na renda eventualmente auferida por suas atividades. A maximização da utilidade não tem importância para os interesses fundamentais do indivíduo.
4. O sistema de tomada de decisão e fixação de diretrizes é totalmente abrangente: não há diferença entre a liderança ou gerência e os subordinados. Não se observa a dicomitização entre o *nós* e o *eles*. A *isonomia* é concebida como uma verdadeira comunidade, onde a autoridade é atribuída por deliberação de todos; a autoridade passa de pessoa a pessoa de acordo com a natureza do assunto, com os problemas em foco e com a qualificação dos indivíduos para lidar com ela.
5. Sua eficácia exige que prevaleça entre seus membros relações interpessoais primárias: se elas aumentam de tamanho, além de determinado ponto ótimo, de forma que surjam relacionamentos secundários ou categóricos, a *isonomia*

necessariamente declinará e, por fim, se transformará numa democracia, numa oligarquia ou numa burocracia.

A categoria *economia* é conceituada como um contexto organizacional altamente ordenado, estabelecido para a produção de bens e/ou prestação de serviços. Guerreiro Ramos (1989, p.147-148) caracteriza como *economias*: monopólios, firmas competidoras no mercado, organizações sem fins lucrativos e agências governamentais.

Com relação às características de *economia*, tem-se:

1. Prestação de serviços a clientes que, na melhor das hipóteses, têm uma influência direta no planejamento e execução de suas atividades.
2. Sua sobrevivência é função da sua eficiência na produção de bens e/ou serviços aos clientes. Assim, a eficiência de uma *economia* pode ser objetivamente avaliada em termos de lucro e/ou relação custo benefício.
3. Tamanho: geralmente assume grandes dimensões e complexidade. As dimensões, em termos físicos, pelo conjunto de pessoas, instalações, escritórios etc.; e a complexidade, expressa pela diversidade de operações, deveres, relacionamentos com o ambiente, e assim por diante.
4. Seus membros são detentores de emprego e são avaliados nessa qualidade. As qualificações profissionais para o desempenho dos cargos determinam a contratação, a dispensa, a manutenção no emprego, a promoção e as decisões sobre o progresso na carreira.
5. A informação circula de forma irregular entre seus membros, bem como entre a própria *economia*, como entidade, e o público. As pessoas situadas nos diversos níveis da estrutura condicionam a prestação de informação aos seus interesses pessoais ou empresariais.

As cooperativas de trabalho em geral, e, no caso particular, as cooperativas de profissionais de nível superior, incluem-se tanto nas categorias de isonomia quanto de economia. Como visto nas características de Sociedade Cooperativa (Quadro 1), esta representa uma propriedade social, pertencente ao conjunto de associados e cujo controle e decisão baseiam-se na participação igualitária de todos. Por outro lado, atua como empresa comercial e sua sobrevivência é função da eficiência na produção de bens e serviços a seus clientes.

A partir dessas observações, o estudo prossegue para examinar, junto a uma amostra de cooperativas de trabalho, a existência de características de economia e isonomia, de forma que fosse possível observar se as cooperativas de trabalho podem ser consideradas como economias de caráter isonômico, conforme citadas por Guerreiro Ramos (1989).

V – A PESQUISA REALIZADA JUNTO A UMA AMOSTRA DE COOPERATIVAS NA CIDADE DO RIO DE JANEIRO

Para observar-se as características de economia e isonomia de cooperativas de trabalho foi realizada uma pesquisa de cunho exploratório, uma vez que os fatos são recentes e ainda estão acontecendo. A metodologia da pesquisa exploratória é adequada ao melhor entendimento do problema em estudo, objetivando uma formulação precisa de hipóteses e identificação de variáveis relevantes ao assunto. A técnica utilizada foi a de entrevistas com profissionais do quadro dirigente das *cooperativas de trabalho* sediadas na cidade do Rio de Janeiro, atuando na área de informática, e que também faziam parte do grupo fundador da

cooperativa. O trabalho de campo foi realizado em maio de 1998, tendo sido selecionada uma amostra de 8 cooperativas cujo resumo de suas características encontra-se no Quadro 2.

O campo de estudo foi delimitado ao município do Rio de Janeiro, onde percebe-se a maior incidência de cooperativas de trabalho formadas por profissionais de nível superior, conforme dados da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB, 1998). Nesta cidade encontram-se 142 cooperativas de trabalho e, dentre estas, foram identificadas mais de 60 cooperativas formadas essencialmente por profissionais de nível superior. Delimitou-se o estudo, ainda, a cooperativas urbanas de trabalho que atuam na área de informática. Esta delimitação justifica-se por ser a informática uma área de crescente evolução tecnológica, que exige formação superior e constante atualização dos seus profissionais, e que tem sido objeto de mudanças profundas em termos de estruturas organizacionais, notadamente com os movimentos de terceirização, *downsizing*, reengenharia e nas próprias mudanças dos processos operacionais com a informatização e automação das empresas.

Quadro 2: Resumo de características das cooperativas participantes da amostra
Período da pesquisa: 05/05/98 a 28/05/98

	Entrevistado	Nº de Cooperados		Faturamento anual informado (R\$ mil)	Clientes / Área de atuação principal	Tipos de serviços
		Registrados	Atuando			
A	Presidente	150	25	720	Mercado financeiro Grandes empresas	Projetos e consultoria em informática
B	Presidente	285	250	1.100	Empresas privadas	Projetos e consultoria
C	Diretor Adm./ Financeiro	212	90	1.200	Bancos Redes de lojas	Consultoria e desenvolvimento de sistemas
D	Presidente	490	150	N.I.	Empresas em geral	Digitização e terceirização de serviços
E	Presidente	508	190	4.200	Grandes empresas	Desenvolvimento de sistemas e serviços de informática
F	Diretor Adm.	140	55	400	Grandes empresas Órgãos públicos	Consultoria, desenvolvimento de sistemas e serviços
G	Presidente	955	805	6.000	Grandes empresas Órgãos públicos	Terceirização de serviços de informática
H	Presidente	144	25	840	Empresas privadas	Consultoria e desenvolvimento de sistemas
		2.844	1.590	14.460		

Vale ressaltar as cooperativas dessa amostra apresentam um número de 2.884 profissionais associados sendo que destes, 1.590 estavam atuando, ou seja, realizando algum tipo de trabalho, na época da realização da pesquisa. Observou-se ainda que cerca de 70% dos profissionais tinham formação de nível superior, confirmando a caracterização das cooperativas como *formadas essencialmente por profissionais de nível superior*.

V.1 – Os resultado da pesquisa

Nas entrevistas realizadas foram observadas características de *economia* nas cooperativas, principalmente com relação aos seguintes aspectos:

Definição de objetivos de negócios: Observou-se nas respostas dos dirigentes a preocupação com os serviços que a cooperativa presta a seus clientes, com definições de segmentos de mercado para direcionar as ações comerciais e mercadológicas, com a qualidade e atualização tecnológica de seus profissionais cooperados e com a infra-estrutura tecnológica para prestação dos serviços.

Atividade no sentido empresarial e busca de oportunidades de negócios: As cooperativas têm processos internos de decisão com relação aos seus negócios e com relação à avaliação dos resultados de sua atuação no mercado. De modo geral, o grupo dirigente e os cooperados mostram ação efetiva no sentido de buscar oportunidades de negócios.

As respostas confirmaram a atividade no sentido empresarial das cooperativas, com relação a metas para seus produtos e serviços, atuação comercial e mercadológica, e também com a sua competitividade na conquista de negócios e prestação de serviços.

Eficiência na prestação de serviços: Esta preocupação aparece explícita nas entrevistas, onde foram apresentados como relevantes os fatores de qualificação e atualização tecnológica dos profissionais associados, a qualidade na prestação de serviços e infra-estrutura tecnológica da cooperativa.

Resultados econômicos como condição de sobrevivência: Observou-se que a eficiência nos serviços e os resultados econômicos são condições de sobrevivência no mercado, para a cooperativa e para os próprios cooperados. São caracterizados os aspectos referentes à avaliação periódica de resultados dos projetos desenvolvidos; o estabelecimento de regras de trabalho que contemplam a execução eficiente dos contratos com os clientes, incluindo padrões de qualidade e desempenho profissional; e a própria renda dos profissionais, que está em constante confrontação com as condições do mercado e da concorrência.

Esses aspectos, observados na pesquisa, permitem caracterizar as cooperativas de trabalho como *economias*, fazendo com que suas atuações frente às exigências de mercado e de competitividade sejam iguais às de empresas estruturadas na forma convencional de sociedades de capital. Nestes aspectos, a *Sociedade Cooperativa* seria igual a uma *Sociedade Mercantil*.

Prosseguindo a análise, no que se refere aos aspectos de *isonomia* foram encontrados os seguintes aspectos:

Relações interpessoais entre os membros: Observou-se no processo de formação das cooperativas, a existência de afinidades e experiências profissionais comuns que reuniam as pessoas antes da decisão de constituírem algum tipo de sociedade para desenvolverem seus trabalhos. Os participantes passaram por uma experiência de discutirem seus objetivos comuns e as formas como poderiam realizar tais objetivos. Essas pessoas tiveram uma aprendizagem em comum, que culminou com a realização de um projeto de vida profissional comum. Este fato é bem diferente do processo que os profissionais poderiam ter tido ao ingressarem em empresas convencionais e, certamente, contribuiu para as relações interpessoais entre os membros do grupo. Observou-se, ainda, que o grupo inicial permanece unido e participando da cooperativa.

Atribuição de autoridade: A atribuição de autoridade, no modelo conceitual do cooperativismo, é realizada essencialmente pelos cooperados, que elegem o quadro dirigente, que tem atribuições e mandato definidos pelo estatuto da cooperativa. No processo de atribuição de autoridade a um grupo de pessoas associadas à cooperativa, cada cooperado tem direito a um voto, mostrando uma característica diametralmente oposta a uma empresa convencional, onde cada ação ou quota de capital é que tem o direito a voto.

Nas entrevistas realizadas, estas atribuições de autoridade puderam ser observadas no que se refere a níveis hierárquicos, relações de supervisão e participação em decisões da cooperativa. De um modo geral as funções de diretoria têm um caráter mais estatutário, para atendimento da legislação cooperativista e para representação legal ou comercial da cooperativa.

A autoridade, em termos de execução dos projetos e prestação dos serviços, que constituem as atividades cotidianas da cooperativa, está a cargo dos gestores/coordenadores de projetos. Estes gestores são designados entre os profissionais que obtiveram o contrato, ou entre os que sejam considerados qualificados para atender às exigências do projeto, não havendo relação entre a função de direção que o cooperado possa estar exercendo ou não na estrutura da cooperativa. Dessa forma, a atribuição de autoridade é feita essencialmente para atender aos objetivos de trabalho da cooperativa, e cessa quando termina o projeto.

Essa sistemática de atribuição de autoridade pode ser considerada bem próxima da definida nas características de *isonomia*, onde a autoridade é atribuída por deliberação de todos, a autoridade passa de pessoa a pessoa, de acordo com a natureza do assunto, com os problemas em foco e com a qualificação dos indivíduos para lidar com ela.

Ressalta-se, ainda, que nessa sistemática a autoridade é atribuída *pelo grupo à pessoa* de forma bastante diferente de uma empresa nos moldes convencionais, onde a autoridade é *atribuída ao cargo* dentro da estrutura hierárquica, e depois *as ações ou quotas de capital escolhem as pessoas para ocupar os cargos*.

Dinâmica do processo de decisão: Observou-se na pesquisa, um processo de tomada de decisão bastante abrangente. Em concordância com as características de *isonomia*, não há diferença significativa entre dirigentes eleitos, gestores coordenadores/gestores de projeto ou cooperados.

Nas decisões em assembléias, cada pessoa tem direito a um voto. Cada pessoa associada é singular tendo direito a um voto nas assembléias. Na empresa mercantil, a fração de capital é singular, e cada ação ou quota é que tem direito a voto, independentemente de quem seja o seu detentor ou proprietário.

Nas decisões referentes aos projetos ou serviços prestados, pôde-se observar que os cooperados têm participação bem mais ativa nas decisões e na forma como o trabalho é desenvolvido do que numa empresa formal.

Outro aspecto a considerar é que na cooperativa todos são sócios e não há a relação *empregado – empregador*, mas, antes, uma relação de responsabilidade e liderança com relação a cada projeto ou serviço específico. Os próprios profissionais cooperados, como veremos a seguir, têm seus rendimento diretamente associados ao sucesso na realização do trabalho para os clientes, o que reforça a participação de forma ampla no processo decisório.

As dinâmicas dos processos de decisão nas cooperativas de trabalho tende a ser diferente de uma empresa convencional. Sendo a autoridade atribuída, por decisão dos participantes, a um dos membros associados, as características de liderança, habilidade na negociação e qualificação da pessoa para a autoridade que lhe é atribuída são relevantes. A delegação de poder é *de baixo para cima* e, assim sendo, a dinâmica do processo de decisão tende a ser bem mais abrangente e participativa.

Na empresa mercantil, quem atribui uma autoridade a uma determinada pessoa é o grupo que detém o controle do capital. As habilidades em alcançar resultados para o capital e transitar pelos caminhos políticos de poder do grupo controlador são mais relevantes para o gestor. Aqui a delegação de poder é *de cima para baixo*, e o processo decisório tende a seguir a mesma direção.

Divisão dos resultados do trabalho: Em termos de resultados da *Sociedade*, os lucros obtidos pela empresa mercantil são submetidos à deliberação dos detentores do capital e a estes distribuídos, quer tenham participado, ou não, das atividades produtivas da empresa,

a divisão dos resultados sendo proporcional à participação no capital. Na cooperativa de trabalho, o lucro assume a denominação de *sobras*, cuja destinação e distribuição são deliberadas pelos cooperados. Dessa forma, a divisão de resultados da *Sociedade* é deliberada pelos, e distribuída aos, indivíduos que participaram de suas atividades produtivas.

Pôde-se observar que a divisão dos resultados do trabalho é feita entre os profissionais que realizaram o trabalho e as *sobras*, colocadas à disposição da assembléia, tendem a ser reinvestidas na própria cooperativa. Não aparecem aqui as figuras do “sócio capitalista” ou da “remuneração do capital”.

A renda do profissional cooperado tende a ser maior que a de um profissional com vínculo empregatício formal, e está diretamente associada ao resultado do trabalho efetivamente realizado. Associado a este aspecto, os dirigentes da cooperativa também têm sua remuneração diretamente associada à realização do trabalho, não havendo, via de regra, remuneração fixa para os diretores. Esses fatos acarretam que os resultados do trabalho realizado seja dividido entre os profissionais que efetivamente o realizaram, e à medida que o trabalho é executado.

Caráter associativo na relação entre o indivíduo e a instituição: Uma característica fundamental, tanto em termos doutrinários quanto em termos práticos, é este caráter associativo entre o profissional e a cooperativa.

Uma primeira observação é que o profissional não se desliga da cooperativa quando termina o projeto ou serviço no qual ele está trabalhando. Ocorre apenas que o profissional não recebe remuneração se não está atuando, porém o vínculo com a instituição cooperativa permanece. Observa-se também que o profissional pode estar associado a mais de uma cooperativa, uma vez que não há nenhum impedimento legal ou de ordem prática para tal fato.

A condição básica para sua associação a uma cooperativa é sua aceitação como associado, que é discutida por um comitê ou pela própria assembléia. Esta condição associativa está desvinculada de qualquer remuneração, pois o profissional só recebe alguma remuneração quando efetivamente realiza algum trabalho.

Finalizam-se as considerações relativas às características de *economia* e de *isonomia* das cooperativas de trabalho, podendo-se concluir que estas podem ser classificadas como *economias de caráter isonômico*, conforme citado por Guerreiro Ramos (1989).

O Quadro 3 apresenta um resumo dessas conclusões, estabelecendo referências com relação às características de *economia* e *isonomia*.

Quadro 3 – Quadro de referência sobre as características de *isonomia* e *economia*

<i>Economia</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Definição de objetivos de negócios • Atividade no sentido empresarial • Eficiência na prestação de serviços • Resultados econômicos como condição de sobrevivência
<i>Isonomia</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Relações interpessoais entre os membros • Atribuição de autoridade • Dinâmica do processo de tomada de decisão • Divisão dos resultados do trabalho • Caráter associativo na relação entre o indivíduo e a instituição
UMA CONCLUSÃO	Cooperativas de trabalho apresentam características de <i>economia</i> e de <i>isonomia</i>, podendo ser consideradas como <i>economias de caráter isonômico</i>

VI - CONCLUSÕES

Neste estudo observou-se que as transformações que vêm ocorrendo no mercado de trabalho, com particular impacto na classe média, onde encontra-se o grande contingente de profissionais de nível superior.

Neste cenário, observa-se uma forte tendência ao trabalho sem vínculo empregatício formal e, também, um crescimento das cooperativas de trabalho como busca de alternativas para os profissionais num mercado em transição.

As cooperativas de trabalho, por seu lado, têm apresentado um grande crescimento, particularmente as formadas por profissionais de nível superior e desenvolvendo atividades tipicamente empresariais.

Num exame conceitual, o modelo cooperativista apresenta características que se enquadram no paradigma paraeconômico apresentado por Guerreiro Ramos (1989), nos seus aspectos de *economia de caráter isonômico*. Dessa forma a organização cooperativa pode apresentar uma racionalidade substantiva e ser realmente uma alternativa de trabalho adequada a este mundo em transformação. Esta racionalidade substantiva pode ser percebida através da comparação entre a *Sociedade Cooperativa* e a *Sociedade Mercantil*, e também nos princípios cooperativistas e na sua história.

Situam-se então, as cooperativas de trabalho, como *Sociedades* que devem estar estruturadas em duas dimensões fundamentais - a *economia* e a *isonomia* - onde as características empresariais para atuação num mercado altamente competitivo são colocadas a favor da pessoa e seu trabalho, que são seus fatores principais. Estes fatores fazem com que as dinâmicas do processo decisório, da estrutura de poder, da distribuição dos resultados econômicos e financeiros, dos processos de atribuição de autoridade e de gestão, e das próprias relações de trabalho e interpessoais sejam diferentes em relação a empresa mercantil estruturada nos moldes tradicionais.

Com relação aos aspectos político-ideológicos o cooperativismo reveste-se de um arcabouço fortemente doutrinário, quem vem desde a segunda metade do século XVIII. Segundo Pinho (1982, p.21), é “indispensável que se estimule a realização de estudos de teoria cooperativa para se compreender a atividade cooperativista em sua plenitude, dentro de uma concepção de cooperativismo adequada às necessidades sócio-econômicas de nossos dias”.

É relevante, como continuidade deste tema, observar *in loco* a realidade quotidiana das cooperativas de trabalho e, no caso particular, aquelas formadas por profissionais de nível superior. Situando-se as cooperativas em duas dimensões fundamentais, levantam-se as questões de como estas cooperativas comportam-se entre as características de *economia* e de *isonomia*, e em que grau a *isonomia* prevalece sobre a *economia*, ou o se prevalece o contrário.

NOTAS:

- 1 Modelos que alguém ou uma coletividade consideram ser perfeitos. Relaciona-se com a natureza da idéias perfeitas.
- 2 A *fenonomia* consiste num sistema social de caráter esporádico, mais ou menos estável, iniciado e dirigido por um indivíduo ou um pequenos grupo, que permite o máximo de opção pessoal e o mínimo de prescrições operacionais.
O *isolado* está excessivamente comprometido com uma norma que para ele é única; tem um conjunto pessoal de crenças, rígido e peculiar, e ajusta-se ao conjunto de padrões

sociais, embora considerando o mundo social, como um todo, incontrolável e sem remédio.

Anomia é conceituada como uma situação estanque em que a vida social desaparece, define uma condição em que os indivíduos subsistem na margem do sistema social.

Motim é a referência de coletividades desprovidas de normas, a cujos membros falta o senso de ordem social.

- 3 Guerreiro Ramos refere-se aos EUA, onde escreveu o livro utilizado como referencial bibliográfico.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CAMARGO, Fernando. O mercado de trabalho na armadilha do baixo crescimento. *Fator – Caderno de Mercado de Capitais*, Rio de Janeiro: VI (69), jan. 1998, p.p. 9-10.
- GUERREIRO RAMOS, Alberto. A nova ciência das organizações: uma reconceituação da riqueza das nações (trad. Mary Cardoso). Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1989 (original publicado em 1980).
- ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS – OCB. *Anuário do cooperativismo brasileiro 98*. Brasília: OCB, 1998.
- PERO, Valéria. O papel dos segmentos informais na geração de trabalho e renda no Rio de Janeiro: 1981-95. In: *Rio 97: o mercado de trabalho no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro, Secretaria Municipal do Trabalho, maio de 1997.
- PINHO, Diva Benevides. Economia e cooperativismo. São Paulo: Saraiva, 1977.
- _____. (org.). O pensamento cooperativo e o cooperativismo brasileiro. São Paulo: CNPq, 1982 (Manual de cooperativismo -v.1).
- _____. (org.). Tipologia cooperativista. São Paulo: CNPq, 1984 (Manual de cooperativismo - v.4).
- PREFEITURA DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO. O mercado de trabalho no Rio de Janeiro: conjuntura e análise. Rio de Janeiro: Convênio Secretaria Especial do Trabalho da Prefeitura do Rio de Janeiro, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) e Associação Nacional de Pós-Graduação em Economia (ANPEC), dezembro de 1997.
- QUADROS, Waldir José de. A reestruturação das empresas e o emprego de classe média. In: Oliveira, Carlos Alonso Barbosa; Mattoso, José Eduardo Levi (orgs). *Crise e trabalho no Brasil, modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Scritta, 1996.
- RAMOS, Lauro & REIS, José Guilherme Almeida. Emprego no Brasil nos anos 90. Rio de Janeiro: IPEA, março de 1997 (Texto para discussão nº 468).
- TESCH, Walter. Cooperativismo de trabalho, alternativa ao desemprego. São Paulo: Instituto de Promoção Social – IPRAS, 1995.