

**Contexto cooperativo: um framework de análise para participação e deliberação**

**Cooperative context: framework for participation and deliberation**

DOI:10.34117/bjdv6n10-741

Recebimento dos originais: 20/10/2020

Aceitação para publicação: 02/11/2020

**Paula Almeida Brito**

Especialista em Gestão de Pessoas de Centro Universitário Internacional  
Mestranda em Administração, Fundação Universidade Federal de Rondônia  
Instituto Federal de Rondônia – Campus Ariquemes  
Endereço: Rodovia RO-257, s/n – Zona Rural, 76870-000 – Ariquemes, RO - Brasil  
e-mail: paulaab1806@gmail.com

**Gleimiria Batista da Costa Matos**

Doutorado em Desenvolvimento Regional pela Universidade de Santa Cruz do Sul  
Docente no Programa de Pós-Graduação Mestrado em Administração, Fundação Universidade  
Federal de Rondônia  
Universidade Federal de Rondônia, Departamento de Ciências Contábeis.  
Endereço: BR 364 KM 9,5; 78900-000 - Porto Velho, RO - Brasil  
e-mail: gleimiria@unir.br

**Eugenio Avila Pedrozo**

Doutorado no Institut National Polytechnique de Lorraine  
Docente Titular da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Escola de Administração, Escola de Administração.  
Endereço: Washington Luis, 855, Centro; 90010-460 - Porto Alegre, RS – Brasil  
e-mail: 00010312@ufrgs.br

**Eliane Alves da Silva**

Graduada em ADMINISTRAÇÃO pela Universidade Estadual de Londrina  
Mestranda em Administração, Fundação Universidade Federal de Rondônia  
Universidade Federal de Rondônia, Departamento de Ciências Contábeis.  
Endereço: BR 364 KM 9,5; 78900-000 - Porto Velho, RO - Brasil  
e-mail: elianealvesil@yahoo.com.br

**RESUMO**

Cooperativas enquanto autogestionárias e democráticas por seu processo de participação são organizações pluridimensionais e complexas, com desafios para alcançar objetivos tanto de ordem social, como econômica, principalmente no alcance de seus princípios éticos, diferindo de outros modelos, e sendo considerado pela Organização das Nações Unidas (ONU, 2019) como modelo de igualdade. Portanto, este ensaio tem o objetivo de propor um *framework* para analisar a percepção de participação individualmente e coletivamente dos cooperados em relação ao sistema cooperativista antes e pós deliberação institucional. Por meio desse *framework* preencher uma lacuna de pesquisa para verificar se as motivações pessoais impactam os resultados coletivos ou se as ações coletivas

prevalecem em detrimento do individualismo. Considera-se que a participação e o comportamento dos membros são os maiores gargalos e pulverização da organização, por isso, é importante utilizar uma lente teórica para analisar falhas e acertos no desenvolvimento de cooperativas. As lentes teóricas selecionadas foram organizadas de maneira a analisar a mudança de opinião e percepção pela motivação individualista e/ou coletivista na participação proposta por Birchall e Simmons (2004), e com os princípios de interesses dimensionados no Triângulo de Defourny e Nyssens (2017), antes, durante e depois da deliberação institucional (assembleia) na ótica das duas obras de Habermas, a Teoria da Ação Comunicativa (1993) e a deliberação por Três Modelos Normativos de Democracia (1994). O framework retratado, pode ser utilizado em qualquer tipo de cooperativa, mas é interessante utilizá-lo em cooperativas agropecuárias, pois é um dos setores que mais se desenvolvem no Brasil, seja na perspectiva de complexos agroindustriais e agricultura familiar.

**Palavras-chave:** Ação Comunicativa, Coletivismo, Individualismo, Organizações Híbridas.

### **ABSTRACT**

Cooperatives as self-managed and democratic due to their participation process are multidimensional and complex, with challenges to achieve both social and economic objectives, mainly in the reach of their ethical principles, differentiating themselves from other models and being considered by the United Nations (UN, 2019) as a model of equality. Therefore, this theoretical artigo has the objective of proposing a framework to analyze the perception of participation individually and collectively from the cooperative members in relation to the cooperative system before and after the institutional deliberation. Through this framework, to fill a research gap to verify whether personal motivations impact collective results or whether collective actions are prevalent at the expense of individualism. It is considered that the participation and behavior of members are the biggest bottlenecks and sprays in the organization, so it is important to use a theoretical lens to analyze failures and successes of cooperatives. The theoretical lenses selected were organized in order to analyze a change of opinion and perception of individual and / or collective motivation in the participation of Birchall and Simmons (2004), and with the principles of interests described in the Defourny and Nyssens' Triangle (2017), before, during and after the institutional deliberation (assembly) from the perspective of Habermas' two works, the Theory of Communicative Action (1993) and the deliberation by Three Normative Models of Democracy (1994). The framework portrayed, can be used in any type of cooperative, but it is interesting to use it in agricultural cooperatives, as it is one of the sectors that most develop in Brazil, whether from the perspective of agro-industrial and family farming.

**Key words:** Communicative Action, Collectivism, Individualism, Hybrid Organizations.

## **1 INTRODUÇÃO**

Nos países em desenvolvimento, as cooperativas são necessárias para construir instituições que possam se tornar parceiros do estado na condução do desenvolvimento para alcançar o bem-estar da comunidade. No entanto, na realidade brasileira, as cooperativas enfrentam obstáculos ao desenvolvimento. Essas barreiras são causadas por vários fatores, que ocorrem desde da administração

ou a própria associação e inclusive à personalidade e a mentalidade de cooperados que não absorveram o espírito cooperativo até fatores externos, como política e economia.

O associado como gestor do empreendimento deve harmonizar a sua participação política com sua participação econômica e ambas com a capacidade gerencial da empresa em efetivar suas relações com o mercado. Dessa forma, a cooperativa, como um amplo espaço em que interagem um grande número de associados, resulta em um espaço de poder, onde diferentes forças atuantes precisam ser coordenadas e disciplinadas no sentido de orientá-las para o cumprimento do objetivo da cooperativa, ou seja, prestar serviços aos associados (SCHULZE, 1987).

Com base no questionamento de Schulze (1987), este estudo buscou se posicionar sob a barreira das motivações pessoais e percepções sobre as cooperativas. Portanto, este ensaio tem o objetivo de propor um *framework* para analisar a percepção de participação individualista e coletivista dos cooperados em relação ao sistema cooperativista antes e pós deliberação institucional. Por meio desse *framework* preencher uma lacuna de pesquisa para verificar se as motivações pessoais impactam em resultados coletivos ou se as ações coletivas prevalecem em detrimento do individualismo. Fornecendo uma lente teórica para analisar falhas e acertos no desenvolvimento de cooperativas. Para tanto serão relacionados conceitos de cooperação, comportamento coletivista e individualista, participação, função e classificação.

Argyle (1991, p.1) o conceitua cooperação como “agir em conjunto, de forma coordenada no trabalho, lazer ou nas relações sociais, buscando com objetivos compartilhados o prazer da atividade conjunta ou simplesmente apoiar o relacionamento”. Para Putnam (1994) cooperação é gerada pela confiança e quanto maior o nível de confiança maior a probabilidade de cooperação dentro de uma comunidade ou entre pessoas. As cooperativas que aplicam os valores e princípios de forma ética e os têm como diretrizes em suas práticas de gestão e participação, influenciando também suas políticas e processos, são reconhecidas como “cooperativas parceiras das pessoas” (NOVKOVIC, 2012, p. 131).

Enquanto Robert Owen, um dos grandes disseminadores das ideias cooperativistas, vê o caráter humano como maleável e que é afetado pelo conhecimento fornecido aos membros da organização, seguindo na linha de pensamento coletivista, no entanto, Charles Parnell, líder protestante e primeiro presidente da liga agrária e fervoroso militante da reforma agrária, viu o cooperativismo como desenvolvimento do individualismo, no qual as pessoas se unem voluntariamente por conta de um vínculo comum (McCULLOCH; RIDLEY-DUFF, 2019).

Em complemento às ideias existentes, Simmons e Birchall (2004), em sua Teoria dos Incentivos Mútuos, examinam a duas motivações. A abordagem individualista questiona o que EU ganho com isso? Assumindo que as pessoas são motivadas por recompensas e punições, portanto participam pelos custos e benefícios próprios. Ao tempo que a abordagem coletivista interpreta o comportamento humano de maneira diversificada, atribuindo três variáveis para motivar a participação: objetivos compartilhados, cujo pessoas expressam necessidades mútuas que se traduzem em objetivos comuns; valores compartilhados, em que as pessoas sentem o dever de participar como expressão de valores comuns; e senso de comunidade, do qual as pessoas se identificam e se preocupam com outras pessoas que vivem na mesma área ou são como eles em algum aspecto.

Schulze (1987:p.50-51) afirma que as cooperativas assumem essencialmente, devido aos seus princípios doutrinários, a dupla função de associação (enquanto reunião de pessoas) e de empresa (enquanto reunião de capital). Por outro lado, os cooperados também assumem o duplo papel de proprietário e usuário do empreendimento. Assume também a dupla qualidade de membro e usuário ou membro-cooperador, pois ninguém pode ser membro sem assumir o compromisso de participar da cooperativa, como também não pode beneficiar dos serviços sem a qualidade de membro, sendo essa a definição de mutualidade (LEVI, 1998).

Porém, essas dualidades são causas de conflito em diversos estudos (BIRCHALL, 2014; McCULLOCH; RIDLEY-DUFF, 2019), pois a simbiose entre o social e econômico, se confunde com empresas beneficentes o que aumenta significativamente os desafios diante da competição de mercado. Legalmente empresas são diferenciadas em “com fins lucrativos” e “sem fins lucrativos” e as cooperativas se enquadram neste meio termo, sendo vistas como organizações híbridas (McCULLOCH; RIDLEY-DUFF, 2019).

Emerson (2000) ressalta o Sistema Social Integrado, que há uma conexão entre o capital social interativo e valores centrais da comunidade por meio da aplicação de recursos financeiros. Criando assim, um mercado de capital social dentro do qual essas atividades são executadas continuamente.

Os tópicos a seguir serão aprofundamento do que foi explanado na introdução para o fechamento teórico do modelo proposto.

## **2 EVOLUÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES: COOPERAÇÃO, COOPERATIVISMO E CAPITAL SOCIAL**

A cooperação é uma forma de trabalhar em conjunto com outras pessoas que possuem necessidades ou problemas semelhantes para assim reunir recursos financeiros e humanos, sendo

descrita de cooperação (PARNELL,2001). Baseia-se no sentimento de valor mútuo dos seus participantes e não em uma regra geral para todas as pessoas ou uma visão orgânica da sociedade como um todo (PUTNAM, 1994). E a simples atividade ou sentimento de cooperação não constitui uma cooperativa.

O movimento e formalização de cooperativas começou no início do século XIX, quando a marginalização do trabalho ao capital deflagrou grandes movimentos sociais no seio da Revolução Industrial, tendo como grande propagador dos ideais cooperativistas, Robert Owen (1771-1858), que foi considerado um dos líderes do “socialismo utópico” pregando ser a indústria em si benéfica, ao baratear os bens de consumo, no entanto, ela deveria ser colocada sob o controle dos trabalhadores e os resultados do trabalho em comum, repartidos igualmente, propondo assim que se formassem aldeias cooperativas ao redor das fábricas, onde os meios de produção seriam geridos coletivamente (SINGER, 2000).

O "owenismo", tornou-se um movimento de massas na Inglaterra, tendo Owen assumido a liderança de lutas operárias e orientado os sindicatos a formar cooperativas de produção, assim, “o surgimento do cooperativismo está estreitamente relacionado com a origem do sindicalismo.” (MISI, 2000, p. 72). Mas o grande marco do movimento cooperativista foi a constituição da cooperativa de Rochdale em 1844 na Inglaterra, fundada por 28 tecelões, chamada de “Sociedade dos Pioneiros Equitativos de Rochdale” (Rochdale Society of Equitable Pioneers), que eram operários militantes owenistas (SINGER, 2000).

O sucesso alcançado pela Cooperativa de Rochdale foi fundamental para disseminação do cooperativismo em torno das ideias que nortearam a sua atuação, se espalhando para outros países, crescendo e amadurecendo o movimento cooperativista, até a formação da Aliança Cooperativa Internacional (ACI), em 1895, em Londres, para orientar a atuação das cooperativas de forma unificada mundialmente (MISI, 2000).

A ACI é o órgão máximo de representação do cooperativismo e guardião da Declaração sobre Identidade Cooperativa, possui sua definição de cooperativismo como sendo uma associação autônoma de pessoas voluntariamente unidas para atender às suas necessidades e aspirações comuns em questões econômicas, sociais e culturais e por meio de uma empresa de gestão democrática e de propriedade conjunta (MISI, 2000).

Essa associação autônoma, é caracterizada por ser uma conexão a outros na forma de capital social interativo e valores centrais da comunidade. Expressos por meio de capital social transitivo. Coleman (1990), por sua vez, explica que o capital social é inerente à estrutura das relações entre atores.

E que este não está alojado nos próprios atores nem na estrutura física, mas como um recurso para as pessoas” (COLEMAN, 1990, p.98). Enquanto Putnam (1994) define que: “Capital social refere-se a características da organização social, como redes, normas e confiança social que facilitam a coordenação e a cooperação para benefício mútuo” (PUTNAM, 1994, p.23).

Dessa forma, o capital social é entendido como um recurso que opera em vários níveis e de diversas maneiras para auxiliar o funcionamento da sociedade que interagem (social) e realizam transações comerciais (financeira) e essa interação entre aspectos sociais e financeiros de um sistema, é uma via de mão dupla da qual surgem as “forças de mercado” que são compartilhadas por indivíduos, comunidade e organizações em uma estrutura social com regras e regulamentos que regem o fluxo de recursos do capital financeiro (EMERSON, 2000).

Então acaba que todos, independentemente de interesse financeiro e mesmo constituídos como “com fins lucrativos” estão incumbidos de realizar o social. Tanto que McCulloch e Ridley-Duff (2020) argumentam como infundados essa diferenciação entre o econômico e social das organizações sociais, e a utilização do termo “sem fins lucrativos” e que sim as cooperativas são “para fins” e assim diferenciando não no que elas são, mas para o que elas são como competência social, pois oferecem seis formas e riqueza: natural; social; humano; intelectual; manufaturado; demonstrando seu valor e seu objetivo compartilhado como para fins financeiros.

### **3 COMPORTAMENTOS DOS ASSOCIADOS: O INDIVIDUALISTA E O COLETIVISTA**

Em meio às associações autônomas de indivíduos surgem as percepções e interesses individuais, as quais influenciam nas tomadas de decisão coletivas. As ciências sociais dividem essas percepções em individualista associado ao *homo economicus*, e coletivista associado ao *homo sociologicus*. *Homo economicus* se orienta pela racionalidade do ser humano que deseja maximizar seus lucros e eliminar suas perdas, movidos pela competição e recompensas já o *homo sociologicus* se orienta pelas normas sociais onde se comportam de forma a serem reconhecidos e aceitos dentro da sociedade ou grupo, e assim norteado a cooperar (INDALECIO, 2010).

A linha de pensamento individualista é guiada pela racionalidade instrumental, onde um indivíduo é guiado pela expectativa de recompensas, adaptando-se à mudança de circunstâncias sempre com vistas a maximizar seus lucros e reduzir suas perdas. A linha de pensamento coletivista é guiada por normas sociais, onde o comportamento de um indivíduo é levado através de uma força quase-inercial e insensível à mudança de circunstâncias, mantendo-se em um comportamento prescrito mesmo quando uma nova e aparentemente melhor opção está disponível (ELSTER, 1989).

### 3.1 COMPORTAMENTO INDIVIDUALISTA

O *homo economicus* é um conceito que caracteriza o individualismo, sendo muito usado para definir o modelo de comportamento econômico e cujas ações têm como única finalidade a locação ótima dos recursos escassos (PRADO, 1994). *Homo Economicus* é a designação clássica de Homem Econômico que possui várias definições conceituadas por vários autores, sendo que uns se complementam e outros se contradizem, devido à complexidade e diferenças de cada indivíduo.

Adam Smith foi o primeiro autor a conceituar e relacionar este modelo na ciência econômica, considerando este indivíduo como um ser egoísta que se importa apenas com o seu próprio interesse, como demonstra o trecho. Para o autor, todo homem é mais apto para cuidar de si mesmo do que de qualquer outra pessoa. (SMITH, [1759] 2002, p. 96).

Na visão de John Stuart Mill, o homem econômico tem quatro desejos: acumulação, lazer, luxo e procriação, pois tem um desejo constante pela riqueza, amor ao luxo e aversão ao trabalho (QUINTAS, 2018), onde suas ações são guiadas exclusivamente por desejos e fins econômicos. Porém para Neville Keynes, definir um indivíduo como homem econômico era vantajoso na Era Industrial, se contrapondo aos autores anteriores, pois no seu conceito este indivíduo se comporta desta forma para atingir um objetivo e não por ser egoísta.

Na economia, todos os acontecimentos giram em torno da ação conduzida por estes indivíduos, tanto que Paulani (1996) afirma que “Sem ele não há nem propensão...a consumir e a poupar, nem decisões de investimento, nem demanda efetiva como ponto de oferta...nem mercado”. Nos conceitos modernos, o *homo economicus* são considerados indivíduos racionais e profundamente interessados em si mesmos que geralmente buscam seus objetivos definidos de forma ideal, tentando maximizar a utilidade como consumidor e o lucro como produtor (PAULANI, 1996).

Sendo este sujeito egoísta e obstinado e sua única preocupação é a minimização de custos e a maximização de sua utilidade, precisa conforme a economia estar totalmente informado o tempo todo e capaz de tomar decisões complexas de otimização (PAULANI, 1996). O que é criticado desde os tempos de Keynes, com argumentos que a racionalidade total e o conhecimento completo são suposições irreais, pois as pessoas reais têm tempo limitado para processar informações e fazer escolhas ótimas, acontecendo na maioria das situações, um palpite aproximado que seria bom o suficiente, além de ocasionalmente, agir de maneira altruísta.

O fator humano na economia é de grande importância para moldar termos como troca, preço, juro, trabalho, construídas sobre um “paradigma de homem e um padrão de sociedade” (PRADO, 1994, p. 5). Não existe consenso dentre os economistas sobre como entender o processo de tomada de decisão

dos indivíduos, quais as características do comportamento humano pertinentes para a análise econômica e quais são os limites, o que levou a incluir outras áreas de estudos como a sociologia, partindo para um modelo coletivista.

### 3.2 COMPORTAMENTO COLETIVISTA

Contra a lógica do comportamento individualista do pensamento econômico, a sociologia se transforma no século XIX, com a ideia básica da existência de algo além das puras motivações individuais, algo que valida e dá sentido a essas motivações, afirmando que o coletivo é inseparável do indivíduo, valorando a comunidade com ênfase a valores solidários e motivações coletivas que transcendem cálculos egoístas (REIS, 1989).

Nesta visão, os indivíduos compartilham desde sempre de um conjunto de crenças e sentimentos comuns que possibilita a concordância sobre as regras do jogo, ficando claro que a sociologia de inspiração durkheimiana é um indivíduo coletivista (REIS, 1989). O indivíduo sociológico ou coletivista é alguém cuja consciência não é apenas informada, mas conformada, e a causa é a sociedade, considerando assim a teoria do indivíduo maximizador de utilidade como um produto da evolução da sociedade (DURKHEIM, 1973).

*Homo sociologicus* é um modelo de ser social, cuja ação seria guiada por mecanismos sociais, age de acordo com as normas da sociedade, tendo como critério de ação a reação dos outros, geralmente entende-se por um padrão aceito ou esperado (WAY; CHALFIE, 1989). A ideia do coletivismo é que as pessoas obedecem às normas porque já internalizaram, identificando como uma racionalidade social, onde a normatividade ou dever das normas sociais estão interiorizadas (ELSTER, 1993). A princípio, parece que o homem coletivista de Durkheim é um ser reflexivo, um indivíduo que se conforma inteiramente as determinações do social, porém uma de suas questões básicas é o problema da ordem social, a relação entre indivíduos egoístas e mesquinhos, que só se torna possível porque compartilham desde sempre um repositório de crenças e sentimentos comuns possibilitando a concordância sobre as regras e normas coletivas (REIS, 1989).

Segundo Elster (1993), para que as normas sejam sociais, elas devem ser compartilhadas por outras pessoas e firmada por sua aprovação e desaprovação, também são sustentadas por sentimentos de vergonha, ansiedade e culpa e não ser orientada por resultados.

Elster (1993), conceitua normas sociais como um padrão de comportamento compartilhado por um grupo social, geralmente por seus membros como autoritário ou obrigatório por eles e aplicam sanções como elogios e culpas, inclusão social e exclusão. Grupo social é um “sujeito plural”, como



um conjunto de pessoas que se consideram “nós” e se entendam comprometidos em conjunto por um objetivo, crença ou princípio (GILBERT,1989).

Miranda, (2002), vê as abordagens e características do individualismo e do coletivismo como síndromes culturais, que ele define como um modelo qualificado pelo compartilhamento de crenças, atitudes, normas, papéis e valores que são referenciados sobre um tema em regiões geográficas durante um período particular.

Coletivismo pode ser definido como um modelo social ou fato social que consiste no relacionamento entre indivíduos que se reconhecem como parte do coletivo (família, comunidade, grupo). Estes indivíduos em culturas coletivistas são motivados por normas e deveres atribuídos pelo coletivo e quando no modelo da cultura individualista esses indivíduos são motivados por suas próprias preferências, necessidades e direitos, (MIRANDA, 2002).

Conforme Touraine (1973), Pizzorno (1977) e Melucci (1989) é o que dá maior ênfase ao processo de construção de um ator coletivo sempre em interação, relação e negociação com o ambiente. A presença de uma identidade coletiva, ou de um "nós" com o qual é necessário identificar-se para, a partir daí, ter-se a ação e, mais do que isso, para que possam ser calculados custos e benefícios. Desta forma, a identidade coletiva é a condição para se poder colocar em questão a participação ou não participação de qualquer tipo de ação social.

As ciências sociais dizem respeito ao mundo da cultura, lidam com os significados que os indivíduos atribuem a suas ações, para Habermas (1994, p. 50) “As interações da prática comunicativa constituem o meio através do qual se reproduzem cultura, sociedade e personalidade. Esses processos de reprodução cobrem as estruturas simbólicas do mundo da vida”. Dessa forma, a presença em si não pode ser considerada um bom indicador de participação, é preciso verificar outras evidências e dinâmicas, não quantitativas, como a possibilidade de assumir cargos ou posições divergentes em uma discussão, considerando ainda que a manifestação pública, por meio do uso da palavra e como uma prática não habitual, significa abrir mão do anonimato e exposição da individualidade perante o grupo (HOLZMANN, 2001). Nessa perspectiva qualitativa com indicadores sociais, onde as relações e uma participação efetiva é que direciona as cooperativas alcançar seus objetivos.

#### **4 PARTICIPAÇÃO DOS ASSOCIADOS**

McGregor (1960, p 124) define participação como “criar oportunidade para que todas as pessoas influenciem nas decisões que as afetem. Esta influência pode variar de quase nada até total.” Na participação o entendimento e a experiência vivem em constante interação e são mutuamente

construídos, construindo a prática social, pois envolve engajamento mútuo, que não depende somente do desempenho efetivo da tarefa, mas sim na participação dos membros e do compartilhamento de ideias para resolução de problemas (BROWN; DUGUID, 1991).

Ao mesmo tempo que para Argyle (1991) a participação pode ser sobre perseguir objetivos compartilhados ou só promover relacionamentos sendo a participação um meio para atingir um fim. A participação forte, como as assembleias gerais ou fóruns de consulta e a participação em si mesma, como a vida social e o apoio mútuo que o grupo compartilha, chamando. Enquanto a participação fraca é identificada por toda e qualquer troca de informação com o membro individual, como fazer uma reclamação, assinar uma petição e assim por diante, então quanto maior o número que participar mais forte se torna (ARGYLE, 1991).

Entretanto participação não é algo que se possa fazer sozinho, é agir em conjunto, podendo variar de informal a formal, dependendo de como o grupo é formalmente constituído e da formalidade das tarefas (BIRCHALL; SIMMONS, 2004). Quando Argyle (1991, p.17) diz que a participação ocorre “no trabalho, no lazer ou nos relacionamentos sociais”, identificando essa correlação como atividades recreativas para o lazer como informal ou atividades produtivas para o trabalho como formal. Existem diferentes tipos de participação (PATEMAM, 1970) e diversas maneiras de se envolver, alguns deles mais ocultos do que outros, mas cada um exige habilidades e experiências diferentes e todas elas são preciosas, como participar da tomada de decisões em uma organização ou informar uma experiência.

Atentando ainda sobre os conflitos inerentes da coletividade, assim a participação nunca será capaz de lidar com todas expectativas e vontades, sendo às vezes até contraditórias (MOUFFE, 2005). Para diminuir os conflitos, existe uma condição que precisa ser necessariamente satisfeita, a posse da devidas informações para basear sua decisão (PATEMAN, 2006), ainda, que quando se tratar de organizações cooperativas, a informação direcionada aos membros tomam ainda mais relevância, por ser considerado o ativo mais importante e específico da organização (ZYLBERSZTAJN, 1994).

Essas estruturas carregam discussões que, de fato, exigem dos participantes informações de “O que você como indivíduo prefere?” e “O que nós como grupo devemos fazer?” (ELSTER, 1993). A inclusão de todos na busca de um interesse ou identidade comum parece democrático, é um objetivo fundamentado na participação ampliada e contém as aspiração de que algo que valha a pena, um senso de empoderamento e pertencimento da comunidade, sairá dessa participação, no entanto, este democrático tem certas implicações antidemocráticas (SANDERS, 1997).

Quanto mais as pessoas participam, mais elas alinham o que fazem com fatores coletivos e não individualistas. Isso sugere que, por meio da participação, eles desenvolvem mais uma lealdade a objetivos compartilhados, um senso comunidade e valores compartilhados (SANDERS, 1997). A dinâmica da participação é importante; em particular, uma questão fundamental da participação é não sentir que 'não os ouviam'.

Por meio de acordos democráticos por meio da participação os membros decidem sobre sua empresa, considerando uma vantagem competitiva, mas também um desafio. Singer (2000), compara cooperativas e empresas capitalistas e enxerga como vantagem: “a forma cooperativa de organização permite e compele o interessado diretamente a participar nas discussões e negociações sobre questões de seu interesse (SINGER, 2000, p. 130).” No entanto, adverte que esta característica do cooperativismo só se torna vantagem se houver predisposição das pessoas para participar em atividades econômicas como sócio, com direitos e responsabilidades iguais.

## **5 PARTICIPAÇÃO E TEORIA DOS INCENTIVOS MÚTUOS**

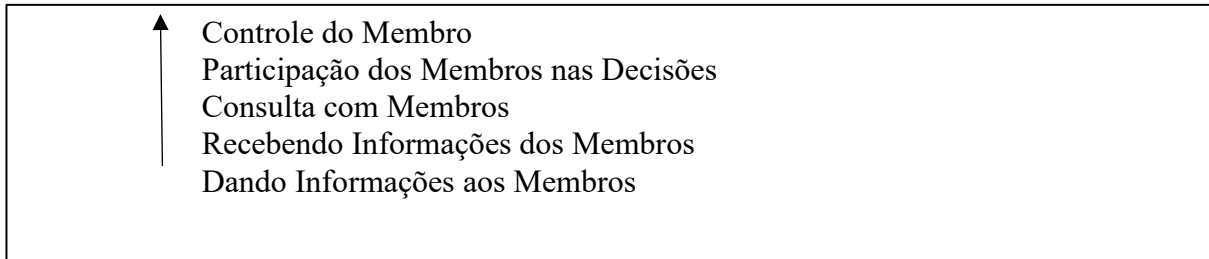
Nesta dialética, Birchall e Simmons (2004) desenvolveram a teoria dos incentivos mútuos (*mutual incentives theory*), nas perspectivas individualista e coletivista, para explicar a participação dos membros através dos dois comportamentos: o racional (competitivo) e o social (cooperativo).

Adotam a ideia sugerida por Mound e Halsey (1978) de que mutualidade é o senso comum de cidadania que leva as pessoas a diminuir suas reivindicações por liberdade (obter riqueza desigual), concordando com a igualdade básica de condições entre os cidadãos, sendo uma espécie de fator honesto entre as reivindicações de liberdade e igualdade, fornecendo a boa vontade necessária para proteger as pessoas e parecer favorável a decisões políticas que não são do seu interesse individual. Assim mutualidade pode ser vista como um valor que, se mantido por pessoas suficientes, supera o problema dos "bens coletivos" especificado por escolha racional. Porém de acordo com Llewellyn e Holmes (1991), não é evidente que os membros já entendem ou se preocupam com a mutualidade.

Como participação, tem a definição de acordo com o estudo da psicologia social de cooperação, onde afirma ser: “agindo em conjunto de maneira coordenada no trabalho, lazer ou nas relações sociais, na busca por objetivos compartilhados, o gozo da atividade conjunta ou simplesmente promover o relacionamento” (ARGYLE, 1991, p.4). Os autores substituíram "no trabalho, lazer ou em relações sociais" para "em uma forma mútua de organização", obtendo uma definição útil de participação, que se distingue em três tipos de participação: participar na tomada de decisão na cooperativa; realizar tarefas que promovam os objetivos da cooperativa; e participar da vida social associada à cooperativa.

Existindo uma hierarquia de participação na tomada de decisões, começando com o fornecimento de informações, o processo de recebimento de informações, consulta, envolvimento dos membros em relação ao controle genuíno dos membros, como mostra a Figura 1.

Figura 1 - Hierarquia de Envolvimento do Membros.



Fonte: BIRCHALL E SIMMONS, 2004 p. 206.

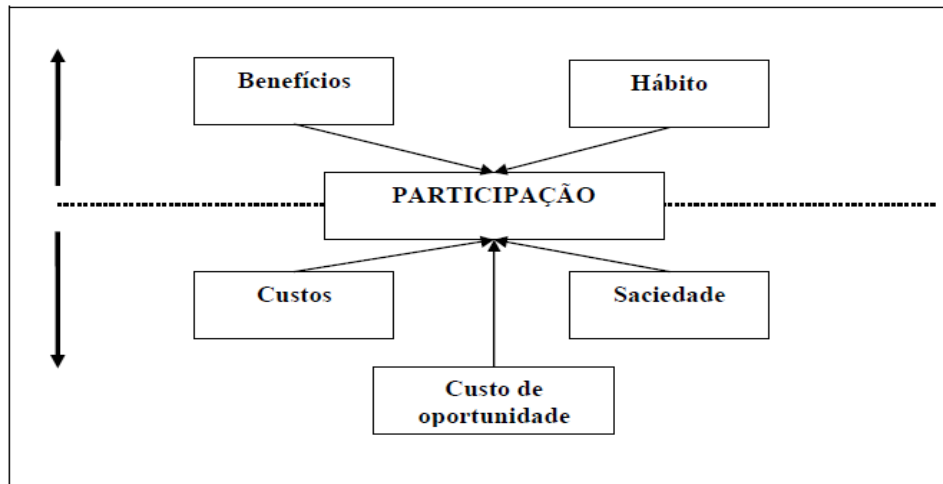
Para identificar a motivação dos membros para participar, Birchall e Simmons (2004) propõem duas abordagens, uma individualista e outra coletiva, considerando a questão de as pessoas serem inerentemente individualista e/ou coletivista. A abordagem individualista foi desenvolvida por George Homans no final da década de 1950. É uma mistura de psicologia comportamentalista e "economia elementar" (HOMANS, 1974), que assume que as pessoas são motivadas por recompensas e punições individuais e fornece um conjunto de generalizações bastante simples sobre como elas interagem. A abordagem coletiva foi desenvolvida pelo sociólogo Sorokin, que assume que as pessoas podem ser motivadas por objetivos coletivos, um senso de comunidade e valores cooperativos (SOROKIN, 1954).

### 5.1 ABORDAGEM INDIVIDUALISTA NA PARTICIPAÇÃO

A abordagem individualista é desenvolvida a partir da teoria da troca social, que defende que as interações humanas são transações que procuram maximizar as recompensas (ganhos) e minimizar os custos (perdas), e assim existe a tendência a manter aquelas relações nas quais os ganhos excedem os custos e terminar aquelas em que os custos são maiores que os ganhos.

Homans (1974), assume que o comportamento humano é motivado por recompensas e depende da quantidade de recompensa e punição que obtém, assim, as pessoas continuarão a participar se acharem pessoalmente benéfico. Esse benefício pode ser qualquer coisa, desde dinheiro, status pessoal, oportunidades de conhecer outras pessoas ou obter maior entendimento ou confiança e aqueles que desejam promover a participação terão que se perguntar como isso pode ser feito. Na Figura 2, a abordagem individualista, explica a participação com a utilização de fatores com influência positiva e negativa.

Figura 2 - Abordagem Individualista



Fonte: BIRCHALL E SIMMONS, 2004 p. 470.

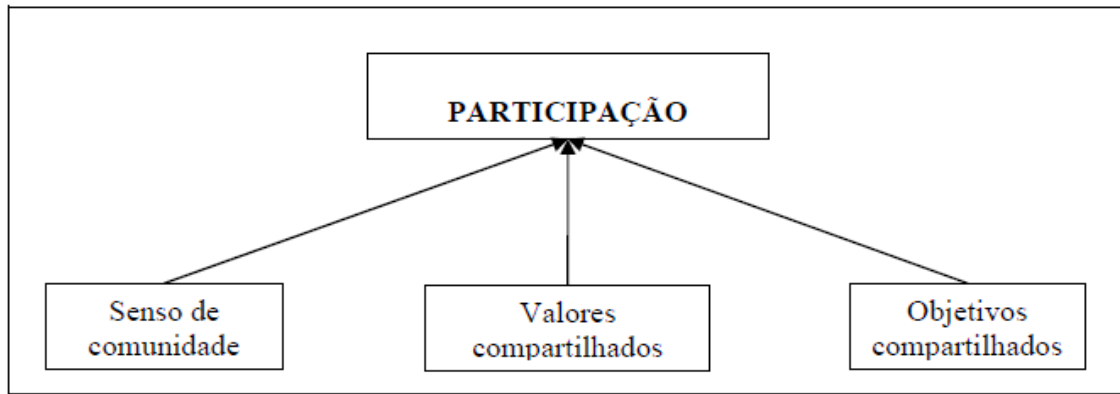
Ilustrados como fatores positivos os benefícios e hábito. Os **Benefícios** são subdivididos em *internos* (percebidos subjetivamente) como o prazer, autoconfiança, sensação de dever cumprido e os *externos* (autopromoção) como a vida social, o reconhecimento dos outros, recompensa financeira e profissional. O hábito é entendido como costume ou comportamento espelhado.

Enquanto aos fatores negativos se encontram os custos, custos de oportunidades e a saciedade. Os Custos são a percepção de dispêndios em financeiro, tempo, esforço e relações. Já custos de oportunidade representam as perdas decorrentes da renúncia, ou seja, o que se deixou de ganhar com outra escolha por ter feito a escolha de participar, podendo ser o trabalho, família e lazer. E a saciedade é uma indiferença pela satisfação e resultado já alcançado.

## 5.2 ABORDAGEM COLETIVA NA PARTICIPAÇÃO

A coletivista é desenvolvida a partir da teoria da cooperação social que pode ser explicada como a forma que os indivíduos, que visam satisfazer seus próprios interesses, podem cooperar entre si, sem ajuda de uma autoridade central que os forcem a isto. A partir desta teoria, Birchall e Simmons (2004) sintetizaram três fatores do ponto de vista coletivo que podem levar um indivíduo a participar, como mostra a Figura 3.

Figura 3 - Abordagem Coletivista



Fonte: BIRCHALL E SIMMONS, 2004 p. 471.

Os fatores que levam os indivíduos a participar são 3, senso de comunidade, valores compartilhados e objetivos compartilhados. O Senso de comunidade é quando o indivíduo se motiva para participar pela semelhança por estar na mesma comunidade, atividade ou por ter afinidades com o grupo. Valores compartilhados é quando o indivíduo se motiva para participar por reconhecimento de necessidades como aumentar a renda, agregar conhecimento, adquirir ou aumentar a infraestrutura. Objetivos compartilhados é quando o indivíduo se motiva para participar por interesses como diminuir custos, competir no mercado e prosperar financeiramente. A abordagem coletivista afirma que quanto mais cada uma destas três variáveis estiverem presentes, mais provável será que as pessoas participem.

A abordagem individualista assim como o pensamento individual é complexo e difícil de ser exteriorizado, podendo ser mais perceptível para entender sobre a inatividade da participação. Já a abordagem coletivista mesmo expondo opiniões individuais é vista como mais aceitável de exposição e orientada para entender a adesão e permanência para participação no coletivo. Desta forma as motivações coletivas são dominantes e perfaz uma ferramenta importante de estratégias da participação dos membros para as cooperativas (BIRCHALL E SIMMONS, 2004).

## 6 PARTICIPAÇÃO E DELIBERAÇÃO

Se a participação cria oportunidades para as pessoas influenciem as decisões, a deliberação é uma forma de debate e discussão para se chegar a uma decisão final. Deliberar visa produzir opiniões e informações nas quais os participantes estão dispostos a formular preferências por meio de discussão (HABERMAS, 1994). Chambers (2003), define a teoria deliberativa como normativa concentrada em processos comunicativos de opinião e formação de vontade que precedem o voto para responsabilizar e legitimar as decisões. Uma maneira justa e democrática de lidar com o pluralismo, afastando

entendimentos individualistas e de ganhos próprios para uma visão ancorada nas concepções de responsabilidade e discussão (ELSTER, 1993).

Uma boa comunicação implica reconhecimento e avaliação dos outros, possibilitando durante o processo diferentes pontos de vista para interagir e transformar reciprocamente, portanto é uma maneira de lidar com controvérsias através do diálogo, devendo continuar a raciocinar juntos até alcançarem aceitação mútua (ELSTER, 1993). Deliberar tende a mudanças de opiniões, razões, intensidade e atitudes em relação a visões opostas.

Além de sobrepor o individualismo ao coletivismo, a teoria deliberativa propõe sair da estrutura de mercado para uma estrutura de fórum, promovendo mudanças importantes (ELSTER, 1993).

Porém há uma diferença entre perguntar implicitamente às pessoas e o que a pessoa, como indivíduo, prefere. (HABERMAS, 1993). Habermas não foi o único autor a escrever sobre deliberação, mas foi um dos mais proeminentes. Habermas coloca forte peso na questão da institucionalização, por meio da comunicação, formulando um projeto de institucionalização que se orienta pelo paradigma procedimental de democracia. Com isso, propõe resolver o problema de como a formação discursiva da opinião e da vontade pode ser institucionalizada, da ação recíproca entre as esferas informais do mundo da vida com as esferas formais dos processos de tomadas de decisão institucionalizados, de como transformar poder comunicativo em poder administrativo.

O pensamento político habermasiano dirige-se a uma teoria da democracia, pensada em termos institucionais. Contudo, nesta pesquisa será utilizada para descrever o processo deliberativo dentro de cooperativas. Na lógica da ação comunicativa explorado pela Teoria da Ação Comunicativa (1993) e a deliberação por Três Modelos Normativos de Democracia (1994) obras de Habermas foram retiradas os seguintes questionamentos: “O que o indivíduo sabe sobre o assunto?”, buscando o conhecimento racional; “Qual sua posição sobre o assunto?”, para identificar a preferência individual; “A escolha do indivíduo, é a melhor para o grupo?”, visando as normas sociais; “O indivíduo teria algum prejuízo?”, para perguntar implicitamente sobre o individualismo.

Uns dos desafios na deliberação é a polarização de grupo, que indica que os membros de um grupo se movem previsivelmente em direção a um ponto mais extremo indicando tendências de pré-deliberação (HABERMAS, 1994). A polarização do grupo está associada a dois fatores, o primeiro é a dinâmica social, que os membros buscam aprovação e reconhecimento de outros membros, tencionando a escolher com os prevalentes do grupo; o segundo fator é um conjunto de argumentos limitados, inclinando em uma única direção, resultando em uma visão de duas camadas, do público forte e fraco (HABERMAS, 1994).

A polarização de grupos, dentro de uma cooperativa, é observada em suas assembleias, desde a formulação das pautas discutidas. Pois, dentro dos tópicos abordados é preciso identificar se as motivações dos cooperados vão de encontro aos 7 princípios cooperativistas, os quais norteiam a missão da cooperativa.

## **7 PARTICIPAÇÃO E MISSÃO COOPERATIVAS**

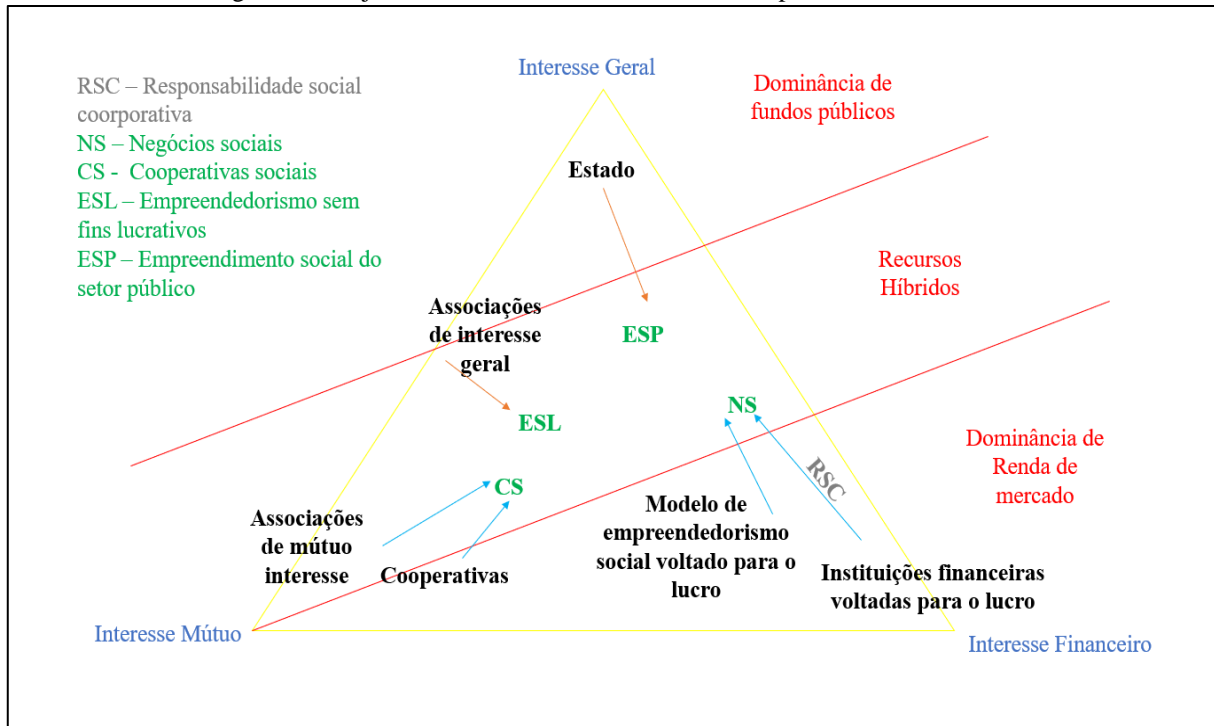
Empresas cooperativas podem operar sob a premissa coletivista, em que elas podem impactar o mercado para o bem comum, negociando, mas não prioritariamente “com fins lucrativos”. A distribuição de lucros, pode ser descrita como reembolsos ou pagamentos diferidos à participantes que produzam benefícios socioeconômicos locais (BIRCHALL, 2009; McCULLOCH; RIDLEY-DUFF, 2019). Além disso, motivados social e / ou ambientalmente essas cooperativas podem ser enquadradas como veículos para investidores éticos causar impacto no mundo social e físico, não apenas como um veículo para gerar retornos financeiros.

Usando o Triângulo de Defourny e Nyssens (2017), os três eixos ao longo dos quais a negociação pode ocorrer, as motivações dos cooperados se tornam visíveis. Ao longo cada eixo de negociação pode ser interpretado para fins lucrativos ou para fins sociais. Seu trabalho concentra a atenção em interesses e propósitos, oferecendo uma abordagem mais flexível e diferenciada à compreensão das cooperativas dentro dele.

São considerados três principais "princípios de interesse" que pode ser encontrado na economia como um todo: o interesse geral (IG), o interesse mútuo (IM) e o interesse financeiro (IF). Esses três principais fatores ou princípios de interesse são bastante distintos, mas podem ser combinados de algumas maneiras, representando posições intermediárias possíveis, conforme a figura 4.



Figura 4 – Trajetórias Institucionais e modelos de empreendimentos sociais



Fonte: Defourny e Nyssens (2017) p. 12

Se observa que todas as organizações (organizações voluntárias) que buscam ou interesse de seus membros (benefício mútuo) estão localizadas no ângulo de Interesse Mútuo, como são todas as cooperativas tradicionais. Por outro lado, organizações (instituições voluntárias, instituições de caridade) que buscam um benefício público estão selecionados muito mais perto do ângulo de Interesse Geral, embora não diretamente, pois seu interesse geral, comunidade que serve, geralmente não é tão amplo como aquele servido pelo estado.

O lado direito inferior da figura representa um contínuo entre o tratamento cooperativo de lucros e posição capitalista sobre os lucros. Numa cooperativa, uma busca de lucros é instrumental para a atividade produtiva e os lucros são, portanto, distribuídos apenas como dividendos com um limite e / ou colocar em reservas coletivas com um bloqueio de ativos; por outro lado, distribuição de lucros e aumentar o valor de suas ações são os principais objetivos das empresas acionistas.

Portanto, Defourny e Nyssens (2017), desenharam duas linhas pontilhadas em todo o triângulo para levar em conta como várias combinações de tipos de recursos, estabelecer uma distinção entre situações em que a renda do mercado doméstico, aquelas em que domínio ou financiamento público e aqueles em que um mix de recursos híbridos é preferível para equilibrar melhor a missão social e a sustentabilidade financeira. Se observa que a linha pontilhada inferior também divide o ângulo de "interesse mútuo". Neste caso, as cooperativas que operam voltadas para o mercado aparecem abaixo

da linha. Enquanto as modelos de cooperação social, se encontra acima da linha. O modelo de cooperação social resulta de uma alteração de interesse mútuo para um comportamento que dá mais importância interesse coletivo/social.

Defourny e Nyssens (2017), criaram essa análise para tentar localizar os vários perfis ou tipos de empresas sociais de acordo com sua classificação em “com fins lucrativos”, “sem fins lucrativos” e formações híbridas. Porém neste ensaio, essa análise vai ser utilizada para a percepção do cooperado em relação à cooperativa.

Conforme explanado anteriormente, as cooperativas são empresas de interesse mútuo, democraticamente, controladas por seus membros para seus próprios interesses capitalistas e não capitalistas. E para analisar a percepção do cooperado sobre a classificação da cooperativa, é necessário identificar essa dualidade em sua motivação. Por meio dessa dinâmica, a dimensão produtiva e econômica da iniciativa associativa é claramente fortalecida e sua dimensão participativa é mantida e até ampliada pelo modelo cooperativo.

## **8 FECHAMENTO TEÓRICO**

O sistema cooperativista enfrenta obstáculos, seja por questões políticas, econômicas ou humanas. Este artigo defende que os fatores humanos, que envolvem a administração, a associação, a personalidade, a motivação e os interesses dos cooperados, são fatores determinantes para o sucesso ou insucesso da cooperativa. Para isso, este ensaio tem o objetivo de propor um *framework* para analisar a percepção de participação individualista e coletivista dos cooperados em relação ao sistema cooperativista antes, durante e depois da deliberação institucional.

A teoria deliberativa, supõe que ao mudar de uma estrutura de mercado (“O que você como indivíduo prefere?”) para um estrutura de reuniões (assembleias) (“O que nós como grupo devemos fazer?”) promove muitas mudanças de opinião (ELSTER, 1993). Como também a polarização dos grupos na visão do público forte e fraco, inclinando em mudanças de opiniões (HABERMAS, 1994).

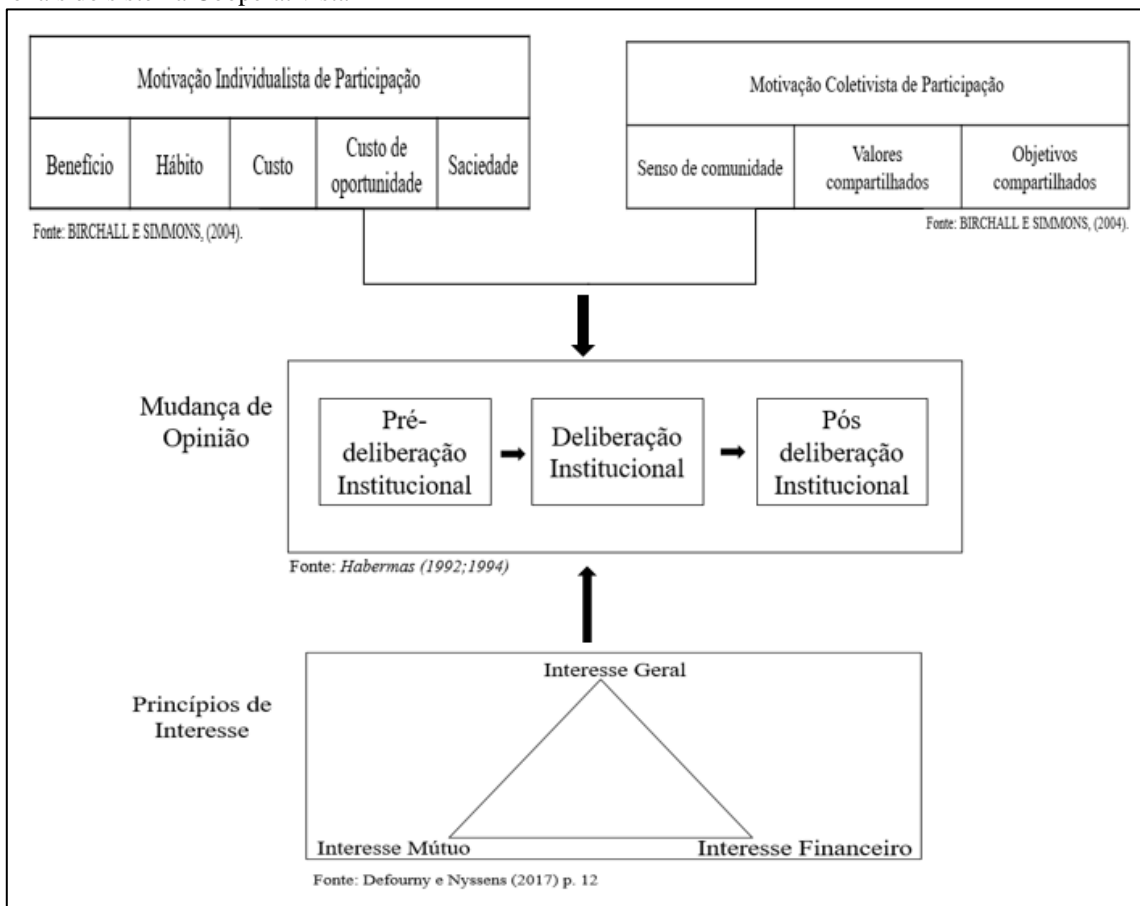
Dessa forma, a construção das opiniões e das vontades das esferas institucionalizadas, guardam íntima relação com as vontades e opiniões resultantes das esferas informais, podendo ser descritas como uma rede necessária para comunicações de informações e conteúdo, tomadas de posição e opiniões. “Nelas os fluxos comunicacionais são filtrados e sintetizados a ponto de se condensarem em opiniões”. (HABERMAS, 1994, p. 92).

Para verificar se as motivações individualista impactam em resultados coletivos ou se as ações coletivas prevalecem em detrimento do individualismo, as lentes teóricas foram organizadas de

maneira a analisar a mudança de opinião e percepção através da motivação individualista e/ou coletivista da participação proposta por Birchall e Simmons (2004) e com os princípios de interesses dimensionados no Triângulo de Defourny e Nyssens (2017), antes, durante e depois da deliberação institucional (assembleia) na ótica das duas obras de Habermas, a Teoria da Ação Comunicativa (1993) e a deliberação por Três Modelos Normativos de Democracia (1994).

O Triângulo de Defourny e Nyssens (2017), leva em consideração três principais "princípios de interesse" que pode ser encontrado na economia como um todo: o interesse geral (IG), relacionado ao poder público e organizações sem fins lucrativos; o interesse mútuo (IM), que engloba todas as organizações que buscam o interesse de seus membros; e o interesse financeiro (IF), que engloba as empresas com fins lucrativos. O objetivo é fazer uma análise por comparação (DURKHEIM, 1985), da percepção do cooperado antes, durante e após a deliberação, verificando se seu posicionamento mudou ou se permanece o mesmo referente a seu entendimento sobre a missão da cooperativa.

Figura 5 - Framework para analisar mudanças de opiniões com percepção da motivação e interesses nas deliberações institucionais do sistema Cooperativista



Fonte: Os autores

Esse tipo de análise pode ser feito em qualquer tipo de cooperativa, mas é interessante utilizá-lo em cooperativas agropecuárias, pois é um dos setores que mais se desenvolvem no Brasil, seja na perspectiva de complexos agroindustriais e agricultura familiar.

## REFERÊNCIAS

- ARGYLE, M. **Co-operation: the basis of sociability**. London: Routledge, 1991.
- BIRCHALL, J.; SIMMONS, R. What Motivates Members to Participate in Co-operative and Mutual Businesses? A theoretical model and some findings. **Annals of Public and Cooperative Economics**, v. 75, n. 3, p. 465–495, 2004. Disponível em: < <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-8292.2004.00259.x>>. Acesso em 24 mar. 2020.
- BIRCHALL, J. **People Centred Businesses: Co-operatives, Mutuals and Idea of Membership**. Basingstoke: Palgrave, 2009.
- BIRCHALL, J. **The governance of large co-operative business: a research study for co-operatives UK**. Manchester: COOP UK, 2014.
- BROWN, J. S.; DUGUID, P. **Organizational learning and communities-of-practice: toward a unified view of working, learning, and innovation**. *Organization Science*, n. 2, v.1, p. 40–57, 1991. Disponível em: < <https://psycnet.apa.org/record/1991-29001-001>>. Acesso: em 24 abr. 2020.
- CHAMBERS, S. Deliberative Democratic Theory. **Annual Review of Political Science**, v.6, p. 307-326, 2003. Disponível em: < <https://www.annualreviews.org/doi/abs/10.1146/annurev.polisci.6.121901.085538>>. Acesso: 24 abr. 2020.
- COLEMAN, J. S. **Foundations of Social Theory**. Cambridge, MA: Belknap Pres, 1990.
- DEFOURNY, J.; NYSSSENS, M. Fundamentals for an International Typology of Social Enterprise Models. **Voluntas**, 2017.
- DURKHEIM, E. **As regras do método sociológico**. São Paulo: Editora Nacional, 1985
- DURKHEIM, E. **On Morality and Society**. Chicago: University of Chicago Press, 1973.
- ELSTER, J. **Nuts and Bolts for the Social Sciences**. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- ELSTER, J. Privatisation in Eastern Europe: An introduction. **History of European Ideas**, v. 17, n. 6, p. 713–714, 1993.
- EMERSON, J. The nature of returns: a social capital markets inquiry into elements of investment and the blended value proposition. Harvard Business School, 2000. Disponível em: < <https://www.fi-compass.eu/sites/default/files/publications/the-nature-of-returns-a-social-capitla-market-inquiry-into-elements-of-investment-and-the-blended-value-proposition.pdf>>. Acesso em: 15 abr. 2020.
- GILBERT, M. Rationality and salience. *Philos Stud*, 1989.
- HABERMAS, J. **Three Normative Models of Democracy**. Constellations, 1994.
- HABERMAS, J. **The theory of communicative action**. Vol 2. Lifeworld and system: A critique of functionalist reason. Boston, Beacon Press, 1993.
- HOLZMANN, L. **Operários sem patrão: gestão cooperativa e dilemas da democracia**. São Carlos: EdUFSCar, 2001.
- HOMANS, G. **Social behavior: its elementary forms**. 2nd ed., New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1974.
- INDALECIO, A.M.A. **Participação e a Governança nas Organizações Mutuais**. Dissertação (Mestrado em Administração Pública). Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2010.

- LEVI, Y. Local development and co-operatives: none, only one, more than one in the same village. **Journal of Co-operative Studies**, v. 31, n.1, p. 50-77, 1998.
- LLEWELLYN, D.; HOLMES, M. 'In defence of mutuality: a redress to an emerging conventional wisdom', *Annals of Public and Co-operative Economics*, 1991.
- McCULLOCH, M.; RIDLEY-DUFF, R. To profit or not to profit? That is the wrong question. In: 7<sup>th</sup> EMES International Research Conference on Social Enterprise. **Conference paper 7<sup>th</sup> EMES Sustainable development through social enterprise, cooperative and voluntary action Sheffield Hallam University**. London, 2019, p.1-23. Disponível em: < <https://emes.net/publications/conference-papers/7th-emes-conference-selected-papers/to-profit-or-not-to-profit-that-is-the-wrong-question/>>. Acesso em 18 abr. 2020.
- McGREGOR, D. *The human side of enterprise*. New York, McGraw-Hill, 1960.
- MELUCCI, A. Um objetivo para os movimentos sociais? **Lua Nova**, São Paulo, n. 17, 1989. Disponível em: < [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0102-64451989000200004](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-64451989000200004)>. Acesso em 24 abr. 2020.
- MIRANDA, R.O. *Cultura Organizacional: um estudo entre as dimensões de individualismo e coletivismo e suas manifestações de horizontalidade e verticalidade*. Dissertação (Mestrado em Psicologia). Universidade de Brasília, Brasília, 2002.
- MISI, M. C. **Cooperativa de trabalho: direito do trabalho e transformação social no Brasil**. São Paulo: LTr, 2000.
- MOUFFE, C. Por um modelo agonístico de democracia. **Rev. Sociol. Polít.**, v. 25, p. 11-23, 2005. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/rsocp/n25/31108.pdf>>. Acesso em: 24 abr. 2020.
- MOUND L. A.; HALSEY, S. H. **Whitefly of the World. A systematic catalogue of the Aleyrodidae (Homoptera) with host plant and natural enemy data**. 340 pp., 1978. British Museum (Natural History) & John Wiley & Sons, Chichester (Great Britain).
- NOVKOVIC, S. The balancing act: Reconciling the economic and social goals of co-operatives. In Molina, M.J. (Ed.), *The Amazing Power of Cooperatives*, Quebec 2012. In. **International Summit of Co-operatives**, pp.289-299, 2012. Disponível em: < [https://www.researchgate.net/publication/328462109\\_The\\_balancing\\_act\\_Reconciling\\_the\\_economic\\_and\\_social\\_goals\\_of\\_co-operatives](https://www.researchgate.net/publication/328462109_The_balancing_act_Reconciling_the_economic_and_social_goals_of_co-operatives)>. Acesso em: 24 abr. 2020.
- PATEMAN, C. *Participation and democratic theory*. London: Cambridge University Press, 1970.
- PARNELL, E. **The role of cooperatives and other self-help organizations in crisis resolution and socio-economic recovery**. Geneva, Switzerland: International Labour Office, Geneva, Switzerland, 2001.
- PAULANI, L. M. Hayek e o individualismo no discurso econômico. **Lua Nova: Revista de Cultura e Política**, São Paulo, n.38, 1996. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0102-64451996000200006](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-64451996000200006)>. Acesso: em 24 abr. 2020.
- PIZZORNO, A. "Scambio politico e identità collectiva nel conflitto di classe", in CROUCH, C. & PIZZORNO, A. (Orgs.). **Conflitti in Europa**. Milão, Einaudi, 1977.
- PRADO, E. F. S. A teoria neoclássica (pura) e a teoria neo-austríaca frente ao legado cartesiano. **Análise Econômica**, Porto Alegre, n. 21, p.5-23, mar. 1994.
- PUTNAM, R.D. **Making democracy work: civic traditions in modern Italy**. Princeton: University Press, 1994.
- QUINTAS, A. C. R. **Do homo economicus ao rational economic man: uma história do agente econômico**. Dissertação de Mestrado (Economia). Faculdade de Economia Universidade do Porto, 2018, 54p. Disponível em: <<https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8adIo-QDtmYJ:https://>

- sigarra .up.pt/fep/pt/pub\_geral.show\_file%3Fpi\_doc\_id%3D172429+&cd=1&hl=pt-BR&ct=clnk&gl=br>. Acesso em: 24 abr. 2018
- SANDERS, L. M. Against deliberation. **Political Theory**, v. 25, n.3, p. 347-376, 1997. Disponível em: <<https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0090591797025003002>>. Acesso em: 24 abr. 2020
- SCHULZE, E. Estrutura do poder em cooperativas. In: **UNISISOS: Perspectiva Econômica**. São Leopoldo, 1987.
- SINGER, P. A cooperativa é uma empresa socialista. In: **Sindicalismo % Cooperativismo: A economia solidária em debate**. São Paulo: Unitrabalho, 2000.
- SMITH, A. **The theory of moral sentiments**. (K. Haakonssen, Ed.). Cambridge: Cambridge Press. 2002.
- SOROKIN, P. I. **The ways and power of love**, Boston: Beacon Press, 1954.
- REIS, E. P. Reflexões sobre o Homo Sociologicus. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, São Paulo, v. 4, n. 11, p. 23-33, out. 1989.
- TOURAINÉ, A. **Production de la Société**. Paris, Seuil, 1973
- ZYLBERSZTAJN, D. Organização de cooperativas: desafios e tendências. Programa de estudos dos negócios do sistema agroindustrial da Faculdade de Economia, **Administração e Contabilidade da Universidade de SP**, São Paulo. 1994
- WAY, J. C.; CHALFIE, M. The *mec-3* gene of *Caenorhabditis elegans* requires its own product for maintained expression and is expressed in three neuronal cell types. **Genes and Development**, v. 3, n. 12 A, p. 1823–1833, 1989.