



ARTIGO

ECONOMIA SOLIDÁRIA E A CLASSIFICAÇÃO DE COOPERATIVAS: UMA DISCUSSÃO NECESSÁRIA

SOLIDARITY ECONOMY AND THE CLASSIFICATION OF COOPERATIVES: A NECESSARY DISCUSSION

DANILO UZÊDA DA CRUZ

Pós-doutor em Desigualdades Globais e Justiça Social pela FLACSO/UnB. Doutor em Ciências Sociais pela UFBA. Mestre em Desenvolvimento Regional e Urbano pela UNIFACS; Docente da UEFS/PLAN TERR. E-mail: ducruz@uefs.br

JACIARA SENA DA SILVA

Mestranda em Planejamento Territorial (PLAN TERR/UEFS). Especialista em Administração Pública Municipal (UFBA) e em Economia Solidária, Inovação e Gestão Social (UFCA). E-mail: jacysena@hotmail.com

RESUMO

O presente artigo examina a classificação das cooperativas a partir de diferentes critérios teóricos, econômicos e sociais, discutindo suas implicações para a governança, a participação dos membros e o desenvolvimento comunitário. A análise envolve os principais tipos de cooperativas – de produção, de consumo, de crédito, de serviços e de trabalho, – considerando suas estruturas organizacionais, objetivos socioeconômicos e mecanismos de gestão participativa. Além da fundamentação teórica clássica e contemporânea do cooperativismo, o estudo incorpora experiências concretas de cooperativas no Brasil, com destaque para o Estado da Bahia, e a atuação de centrais como a União das Cooperativas da Agricultura Familiar e Economia Solidária (UNICAFES) e a Central de Cooperativas e Empreendimentos Solidários (UNISOL), demonstrando como a classificação influencia a sustentabilidade econômica, a inclusão social e o fortalecimento da economia solidária. Conclui-se que compreender as diferenças entre os tipos de cooperativas é essencial não apenas para a eficiência organizacional, mas também para orientar políticas públicas, estratégias de capacitação e práticas de autogestão coletiva.

Palavras-chave: Classificação de Cooperativas; Economia Solidária; Governança.

ABSTRACT

This article examines the classification of cooperatives based on different theoretical, economic, and social criteria, discussing their implications for governance, member participation, and community development. The analysis covers the main types of cooperatives – production, consumer, credit, service, and worker, considering their organizational structures, socio-economic objectives, and participatory management mechanisms. In addition to the classical and contemporary theoretical foundations of cooperativism, the study incorporates concrete experiences of cooperatives in Brazil, with a focus on the state of Bahia, and the work of central organizations such as the Union of Family Agriculture and Solidarity Economy Cooperatives (UNICAFES) and the Central of Cooperatives and Solidarity Enterprises (UNISOL), demonstrating how classification influences economic sustainability, social inclusion, and the strengthening of the solidarity economy. It is concluded that understanding the differences between types of cooperatives is essential not only for organizational efficiency but also to guide public policies, training strategies, and collective self-management practices.

Keywords: Classification of Cooperatives; Solidarity Economy; Governance



Introdução

O cooperativismo ocupa um espaço singular na economia contemporânea, articulando dimensões econômicas, sociais e políticas que o diferenciam das formas tradicionais de organização do capital. Se, de um lado, as empresas privadas orientam-se prioritariamente pelo lucro e pela maximização do retorno do investimento, e, de outro, o setor público visa à universalização de direitos por meio de políticas estatais, as cooperativas emergem como formas híbridas, estruturadas na autogestão (Cruz; Velloso; Ribeiro; Uzêda; Lopes, 2022). Essa natureza peculiar gera não apenas um conjunto de práticas organizacionais distintas, mas também impõe desafios quanto à sua conceituação, tipificação e classificação.

A classificação das cooperativas não é um exercício meramente técnico, envolve disputas teóricas, políticas, práticas e experiências concretas alimentadas por diferentes formas de organização. Diversos atores institucionais, entre eles organismos internacionais, como a Aliança Cooperativa Internacional (ACI), e entidades representativas nacionais, a exemplo da União das Cooperativas da Agricultura Familiar e Economia Solidária (UNICAFES) e da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), propõem critérios próprios para definir e agrupar as experiências cooperativas¹. No Brasil, essa classificação está vinculada à Lei nº 5.764/1971, conhecida como Lei do Cooperativismo, marco conservador do controle estatal sobre o universo cooperativista (Velloso, 2016). O campo de estudos da economia solidária conta com vasta produção acadêmica, alimentada por perspectivas que analisam suas relações com a propriedade, o mundo do trabalho, a economia política e a sociologia. Autores como Henry Hansmann (1996), ao discutir a teoria da propriedade, Elinor Ostrom (1990), com sua abordagem dos bens comuns, e Paul Singer (2002), no contexto da economia solidária, oferecem referenciais que permitem problematizar os critérios alternativos de tipificação das cooperativas. A partir dos estudos de Dowbor (2008), Gaiger (2007) e França Filho (2006), é possível compreender o cooperativismo não apenas como modelo de negócio, mas como prática social enraizada em realidades concretas – sobretudo nas regiões periféricas e desiguais – e, em certos contextos, até mesmo insurgente diante da agressividade do neoliberalismo.

A economia solidária pode ser compreendida como um conjunto de práticas econômicas, sociais e culturais que se fundamentam em princípios de cooperação, autogestão, solidariedade e sustentabilidade, em oposição ao modelo capitalista hegemônico, que privilegia a competição, a acumulação privada e a maximização do lucro. Paul Singer a define como “um modo de produção fundado na igualdade de direitos e deveres dos sócios, na gestão democrática e na destinação dos excedentes para os próprios sócios e a coletividade” (Singer, 2002, p. 10). Essa concepção aproxima-se

das reflexões de Hansmann, para quem as organizações coletivas surgem quando “os custos de controle e de participação tornam-se menores que os custos de transação no mercado ou de hierarquia em firmas tradicionais” (Hansmann, 1996, p. 12).

Do ponto de vista organizacional, a economia solidária se materializa em cooperativas de produção, associações de trabalhadores, bancos comunitários, clubes de troca e redes de comércio justo, centrais de cooperativas e mesmo federações de centrais. Nessas experiências, a prática da autogestão é central, garantindo que as decisões estratégicas e operacionais sejam tomadas coletivamente pelos próprios membros. Gaiger enfatiza que “o princípio da autogestão rompe com a lógica hierárquica do capital e transfere o poder de decisão para os trabalhadores, promovendo práticas solidárias e emancipatórias” (Gaiger, 2007, p. 45). Ostrom (1990), ao estudar a gestão de bens comuns, demonstra que comunidades podem criar regras coletivas de uso eficiente: “os indivíduos são capazes de organizar-se e governar recursos comuns de maneira sustentável, sem depender exclusivamente do Estado ou do mercado” (Ostrom, 1990, p. 15). Essa visão fortalece a compreensão da economia solidária como espaço de inovação social e institucional (Pita, 2013).

A economia solidária representa um campo de experimentação que questiona a dicotomia entre Estado e mercado, propondo formas híbridas de regulação baseadas na cooperação e na reciprocidade (Vasconcelos, 2021). França Filho observa que “a economia solidária se configura como um espaço de hibridização das lógicas econômicas, articulando mercado, Estado e sociedade civil em novas formas de ação coletiva” (França Filho, 2006, p. 27). Essa dimensão teórica conecta-se aos debates sobre desenvolvimento sustentável, democracia participativa e cidadania ativa, ressaltando que os empreendimentos solidários não são apenas instrumentos de inclusão produtiva, mas também laboratórios de um novo paradigma econômico (Anjos, 2016). Hansmann (1996) complementa essa perspectiva ao afirmar que cooperativas e associações reduzem falhas de mercado ao permitir que “os usuários sejam simultaneamente proprietários e beneficiários das organizações, evitando conflitos de interesse externos” (Hansmann, 1996, p. 23).

Em Dowbor, encontramos ainda que “a economia solidária aponta para um novo paradigma civilizatório, no qual as pessoas assumem o controle dos processos produtivos e do destino de sua comunidade” (Dowbor, 2008, p. 61). Mais do que alternativas pontuais, essa proposta busca uma nova lógica de desenvolvimento que valoriza o trabalho humano, respeita os limites ecológicos e fortalece relações sociais baseadas na cooperação. Em consonância, Ostrom destaca que “instituições construídas pela própria comunidade tendem a ser mais duradouras e eficazes, pois estão ancoradas na confiança e no engajamento local” (Ostrom, 1990, p. 25).

¹É importante, contudo, lembrar que a UNICAFES representa a economia popular e solidária, enquanto a OCB representa o cooperativismo empresarial.

A literatura observa que as experiências em economia solidária frequentemente emergem de lutas sociais mais amplas, vinculadas a movimentos populares, organizações de base comunitária e, em muitos casos, à ação sindical e coletiva. Singer (2002, p. 13) destaca que “a economia solidária nasce como resposta das camadas populares às crises de emprego e exclusão social, articulando-se a movimentos sociais que buscam alternativas ao modelo econômico dominante”. De forma complementar, Gaiger (2007, p. 52) aponta que “a gênese de muitos empreendimentos solidários se encontra em iniciativas coletivas enraizadas em mobilizações comunitárias e sindicais, que buscam resistir à precarização do trabalho”. França Filho (2006, p. 30) reforça que tais práticas não devem ser vistas apenas como estratégias econômicas, mas como parte de processos sociais e políticos de contestação e construção de alternativas: “a economia solidária não se explica apenas pela lógica da sobrevivência, mas pela inscrição em dinâmicas mais amplas de organização social e política”. Nesse sentido, a economia solidária deve ser compreendida como fruto de articulações históricas entre sujeitos coletivos que, ao mesmo tempo em que enfrentam a exclusão, constroem novas formas de cidadania e de economia.

Na Bahia, as experiências de economia popular e solidária constituem um campo privilegiado para análise. O estado reúne tanto experiências históricas vinculadas à agricultura tradicional – como as cooperativas de beneficiamento de cacau e sisal – quanto iniciativas inovadoras, que transformam frutas nativas do semiárido em produtos de valor agregado (geleias, cervejas, doces e polpas). Além disso, cooperativas de catadores articulam trabalho, renda e sustentabilidade em contextos urbanos, como Salvador e Feira de Santana, por meio da reciclagem de resíduos sólidos. Essas experiências revelam tanto o potencial quanto as tensões do cooperativismo em contextos de forte desigualdade social e vulnerabilidade econômica.

A relevância deste estudo reside no fato de que o cooperativismo vem ganhando centralidade tanto no debate acadêmico quanto nas políticas públicas, sobretudo no Brasil, onde representa parcela significativa do PIB agrícola, além de atuar em áreas estratégicas como crédito, saúde, habitação e reciclagem, bem como na execução de políticas voltadas ao enfrentamento da pobreza, ao acesso à água, à produção orgânica e agroecológica e à alimentação saudável (Anjos, 2016; Lima; Alves, 2023). No entanto, a diversidade interna do setor faz com que classificações simplistas não deem conta de sua complexidade.

O presente artigo busca, portanto, responder à seguinte questão: como classificar as cooperativas de forma que reflita a diversidade de práticas, finalidades e arranjos institucionais, considerando experiências nacionais e baianas? Para tanto, estrutura-se da seguinte forma: primeiro, analisam-se os principais critérios teóricos e práticos de classificação das cooperativas, a partir da literatura clássica e contemporânea; em seguida, abordam-se experiências brasileiras e baianas de cooperativismo, destacando suas formas de organização

e atuação; posteriormente, apresenta-se uma matriz multidimensional de classificação que contempla a heterogeneidade das práticas cooperativas e examina as classificações presentes na legislação brasileira e nas instituições representativas, como a OCB e a ACI. Por fim, o artigo discute os limites e as potencialidades das classificações existentes.

Fundamentos teóricos e conceituais das tipologias de cooperativas

A classificação das cooperativas é uma questão que ultrapassa a dimensão normativa ou burocrática. Ela envolve escolhas teóricas, políticas e metodológicas sobre como compreender a natureza dessas organizações, e a complexidade das pessoas envolvidas em suas atividades. Para além de um exercício de categorização, a classificação reflete concepções distintas sobre economia, democracia, desenvolvimento e projeto político.

Autores clássicos e contemporâneos oferecem lentes analíticas diversas, que auxiliam essa compreensão, novamente dizendo, ultrapassando o curto lençol da legislação ou normativa técnica. Essa seção é dedicada a discutir algumas teorias que fundamentam a economia solidária.

No ensaio *The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century* ([1971]; 1998) de E. P. Thompson, o autor analisa os chamados “motins de fome” na Inglaterra do século XVIII. Sua interpretação rompe com a visão tradicional de que esses motins seriam revoltas irracionais ou espontâneas motivadas apenas pela escassez. Para Thompson os motins expressavam uma racionalidade coletiva, baseada em uma economia moral, ou seja, um conjunto de valores, costumes e expectativas sociais sobre o que era justo em relação ao acesso ao alimento e aos preços. Não era apenas contra a fome que a multidão lutava, mas contra a violação de normas morais historicamente construídas: por exemplo, a expectativa de que o pão deveria ter preço acessível, que autoridades e comerciantes tinham obrigações para com a comunidade e que a especulação em tempos de crise era ilegítima. Era, portanto, uma defesa da economia moral contra a ascensão de uma economia de mercado mais impessoal e regida exclusivamente pelo lucro (Thompson, 1998). A abordagem da economia moral, possibilita pensarmos que a ordem social é socialmente legitimada de práticas econômicas, com contextos de reciprocidade, justiça e obrigações sociais mútuas, contrastando com a lógica da mercantilização absoluta. Em nossa perspectiva, a concepção de economia popular e solidária pode, portanto, ser interpretada como expressões contemporâneas de “economias morais”, no sentido thompsoniano.

Se Thompson mostrou como os trabalhadores do século XVIII resistiam ao avanço de um mercado desregulado defendendo uma “economia moral do pão”, hoje se poderia dizer que empreendimentos populares e solidários defendem uma economia moral do trabalho e da vida – baseada em dignidade, justiça social e direitos coletivos, frente a um

capitalismo neoliberal que mercantiliza tudo. Permite pensar que a economia popular e solidária não é "alternativa" no sentido marginal, mas sim herdeira de uma longa tradição de resistência moral contra a mercantilização total da vida.

As cooperativas são frequentemente compreendidas como parte de um "terceiro setor econômico", situado entre o Estado e o mercado, mas dotado de racionalidades próprias que não podem ser reduzidas nem à lógica da maximização do lucro, nem à lógica burocrática da administração pública. Karl Polanyi (2001 [1944]), em *A Grande Transformação*, já destacava que as economias modernas se estruturam a partir da coexistência de diferentes formas de integração – mercado, redistribuição e reciprocidade –, cuja articulação define a dinâmica socioeconômica concreta. As cooperativas, nesse sentido, representam arranjos híbridos que combinam elementos das três lógicas, configurando espaços institucionais capazes de tensionar as fronteiras entre eficiência econômica, justiça social e solidariedade.

Os princípios universais que norteiam a identidade do cooperativismo (adesão voluntária e aberta, gestão democrática, participação econômica dos membros, autonomia e independência, educação e formação, intercooperação e compromisso com a comunidade), operam como uma espécie de "constituição normativa" do cooperativismo, definindo valores éticos que o distinguem de empresas convencionais (ACI, 2025). Contudo, como assinala Birchall (2011), a efetividade desses princípios é sempre relacional, pois "a aplicação prática dos valores cooperativos depende do contexto político, cultural e institucional em que as cooperativas se desenvolvem" (Birchall, 2011, p. 78). Isso implica reconhecer que, embora universais em formulação, os princípios da ACI adquirem concretude diversa conforme os processos históricos, as estruturas de governança e os desafios sociais que moldam cada experiência cooperativa.

A obra de Hansmann (1996) é central para compreender o cooperativismo a partir da perspectiva da propriedade porque ela oferece uma análise teórica que destaca a importância da estrutura de propriedade na definição das características e no funcionamento das cooperativas. Hansmann argumenta que a propriedade em cooperativas é típica porque os proprietários são simultaneamente usuários e consumidores dos serviços da organização, o que cria uma configuração única em comparação às empresas capitalistas tradicionais. Essa propriedade associativa tem implicações significativas para o controle, a distribuição dos lucros e os custos de transação nas cooperativas. Além disso, Hansmann explora como a alocação dos direitos de propriedade pode mitigar conflitos de interesse entre os membros e melhorar a eficiência organizacional das cooperativas (Hansmann, 1996).

De modo geral, sua teoria enfatiza que a propriedade coletiva da cooperativa proporciona vantagens específicas para os membros que dela participam, especialmente em comparação com outras formas empresariais, sobretudo em setores como o agrícola. A contribuição teórica de Hansmann

se materializa no conceito de "custos de propriedade", que busca explicar as condições de viabilidade de diferentes formas organizacionais. Esses custos incluem: (i) custos de governança, relacionados às dificuldades de coordenação entre múltiplos associados; (ii) custos de acesso ao capital, decorrentes dos limites em captar recursos externos sem comprometer a autonomia da organização; e (iii) custos de decisão coletiva, associados às tensões provocadas pela heterogeneidade de interesses entre os membros. Nessa lógica, as cooperativas são economicamente racionais quando os custos de propriedade sob controle dos usuários são inferiores aos custos observados em firmas convencionais. Com base nesses pressupostos, Hansmann propõe uma tipologia segundo o tipo de usuário-proprietário – cooperativas de produtores, consumidores, trabalhadores ou poupadores –, oferecendo um arcabouço analítico elegante e amplamente difundido. Entretanto, a abordagem é frequentemente criticada por seu viés economicista, pois tende a desconsiderar as dimensões sociais, políticas e culturais que permeiam a emergência e a consolidação do cooperativismo. Birchall e Ketilson (2009, p. 12) observam que "a teoria dos custos de propriedade não explica adequadamente porque as cooperativas florescem em determinados contextos periféricos, mesmo quando não parecem eficientes sob critérios estritamente econômicos". Essa limitação aponta para a necessidade de complementar a perspectiva de Hansmann com abordagens que incorporem variáveis culturais, institucionais, históricas e comunitárias. Assim, embora a teoria dos custos de propriedade seja uma ferramenta útil para analisar a racionalidade econômica das cooperativas, sua aplicação isolada corre o risco de reduzir a complexidade do fenômeno cooperativo a um cálculo de eficiência.

Estudos posteriores inspirados em autores como Polanyi (2001 [1944]) e Ostrom (1990) ressaltam que a vitalidade das cooperativas também decorre de fatores como a reciprocidade, a confiança mútua e a capacidade das comunidades de criar instituições próprias para sustentar a cooperação. Para Ostrom (1990) representa um marco na superação de abordagens deterministas sobre os bens comuns, especialmente frente à tese clássica de Garrett Hardin (1968), segundo a qual a utilização coletiva de recursos levaria inevitavelmente à sua degradação – a chamada "tragédia dos comuns". Contrariando essa visão pessimista e centrada no dilema do prisioneiro, Ostrom demonstrou empiricamente, a partir de estudos em diversas partes do mundo, que comunidades locais são capazes de desenvolver arranjos institucionais sólidos para gerir coletivamente seus recursos de forma sustentável. Como a autora ressalta,

"não existe uma única solução institucional para todos os dilemas de recursos comuns; em vez disso, comunidades podem criar regras diversas, adaptadas a seus contextos, que lhes permitem evitar tanto a exploração predatória quanto a dependência exclusiva do Estado" (Ostrom, 1990, p. 14).



Os princípios de *design* institucional formulados por Ostrom – entre os quais se destacam a definição clara de fronteiras, o monitoramento endógeno, a aplicação de sanções graduadas, a existência de mecanismos de resolução de conflitos e o reconhecimento das regras pelas autoridades externas – encontram paralelos diretos com o funcionamento das cooperativas. Assim como nos sistemas de bens comuns, as cooperativas dependem de regras compartilhadas, de mecanismos de responsabilização e da participação ativa de seus membros para assegurar a sustentabilidade da organização. Isso sugere que o arcabouço analítico de Ostrom pode ser mobilizado não apenas para compreender a gestão de recursos naturais, mas também para classificar cooperativas a partir do grau de institucionalização de suas regras de governança e da robustez de seus mecanismos de participação democrática.

No entanto, cabe destacar que Ostrom concentra-se sobretudo em experiências de pequena escala, geralmente associadas à gestão comunitária de recursos naturais como florestas, pastagens e sistemas de irrigação. Quando se tenta transpor suas ideias para realidades organizacionais mais complexas ou dinâmicas relacionadas à comercialização, como cooperativas urbanas ou sistemas de crédito cooperativo, surgem limites importantes. A diversidade social e cultural, a dispersão geográfica e a complexidade dos instrumentos financeiros ampliam exponencialmente os custos de coordenação e tornam menos aplicáveis alguns dos princípios originalmente formulados para comunidades locais.

Dessa forma, a obra de Ostrom precisa ser articulada a outras perspectivas para lidar com o problema da escala e da heterogeneidade. Como argumenta Poteete, Janssen e Ostrom (2010), a adaptação das instituições é fundamental para que arranjos cooperativos se mantenham viáveis em contextos de maior complexidade. Essa reflexão é particularmente relevante para o cooperativismo contemporâneo, que enfrenta o desafio de conciliar crescimento organizacional com a manutenção de práticas democráticas e solidárias, e mesmo da coesão comunitária. Em última instância, a aplicação da teoria dos bens comuns ao universo das cooperativas exige um esforço de transposição conceitual e metodológica, ampliando os horizontes de análise da governança compartilhada para além dos recursos naturais, de modo a abarcar os bens coletivos de natureza econômica, social e cultural.

No contexto brasileiro, a obra de Paul Singer (2002; 2003) é fundamental para compreender a economia solidária como prática social estratégica capaz de enfrentar o desemprego estrutural e a exclusão econômica, com enraizamento cultural e mobilização política. Para Singer a economia solidária é uma forma de organização que vai além da mera busca por eficiência econômica, articulando objetivos de emancipação social, democratização da economia e fortalecimento da cidadania. Segundo o autor, "a economia solidária não se limita à produção ou ao consumo, ela busca construir relações econômicas baseadas na igualdade, na

cooperação e na autogestão" (Singer, 2002, p. 15). Essa perspectiva reposiciona o cooperativismo solidário como um espaço de inovação social, articulando inclusão produtiva e transformação das estruturas econômicas e sociais.

Outro autor que tem se dedicado à pesquisa de experiências solidárias é Luiz Inácio Gaiger (2007), propondo uma abordagem analítica que considera as experiências solidárias como práticas contra hegemônicas capazes de desafiar a lógica mercantil dominante e reconstruir padrões de relação social no trabalho (Gaiger, 2007). Gaiger estabelece critérios para avaliar a densidade solidária das organizações, incluindo: grau de autogestão, solidariedade interna, inserção comunitária e compromisso político. Essa perspectiva teórico-metodológica permite uma classificação das cooperativas e empreendimentos solidários não apenas funcional, mas axiológica, considerando o quanto cada organização avança na promoção da igualdade, da solidariedade e da democracia econômica.

Retornando a Singer (2003), "medir a economia solidária apenas pelos resultados econômicos é reduzir sua complexidade; é preciso avaliar também os impactos sociais, culturais e comunitários que ela produz" (Singer, 2003, p. 22). Ao articular a dimensão prática da autogestão com a reflexão crítica sobre poder, participação e solidariedade, Singer e Gaiger fornecem um referencial robusto para compreender o cooperativismo solidário como instrumento de transformação social, política e econômica.

Entretanto, é preciso observar que a economia é plural, composta pela coexistência e interpenetração de diferentes lógicas econômicas: mercantil, estatal e solidária (França Filho, 2006; Laville, 2004). Nesse quadro, o cooperativismo é visto como uma forma híbrida, que combina racionalidade econômica e valores sociais, cooperação e disputa de mercado. Para França Filho, o desafio analítico não é classificar cooperativas em caixinhas fixas, mas compreender seus modos de articulação com outras formas econômicas.

Assim, uma cooperativa de crédito, por exemplo, pode operar simultaneamente com lógica bancária (mercado), com subsídios públicos (Estado) e com princípios de solidariedade e cooperação (sociedade civil). Essa multiplicidade desafia as classificações lineares e exige matrizes multidimensionais.

Por último, a economia solidária pode ainda ser observada a partir da desconcentração de poder econômico e democratização (Dowbor, 2008; 2016). Como observa o autor, "as cooperativas e iniciativas de economia solidária podem atuar como instrumentos de redistribuição de poder e renda, criando redes econômicas que priorizam o interesse coletivo sobre a maximização privada" (Dowbor, 2008, p. 61).

Essa perspectiva é particularmente relevante para o contexto brasileiro, em que muitas cooperativas – especialmente no semiárido e em regiões como a Bahia – estão articuladas a estratégias de sobrevivência da agricultura familiar, à produção de culturas locais (como cacau, sisal e frutas nativas) e à organização em cadeias produtivas territoriais. Dowbor (2016, p. 88) enfatiza que tais experiências

consolidam práticas de resistência ao modelo hegemônico de desenvolvimento, ao mesmo tempo em que promovem o fortalecimento da economia local e a inclusão social de forma sustentável, articulando dimensões econômicas, sociais e territoriais em novas dinâmicas de desenvolvimento. Essa abordagem sugere que a classificação das cooperativas deve incorporar dimensões territoriais e políticas, além de critérios econômicos ou funcionais. Isto é, a avaliação das organizações solidárias deve considerar não apenas a produtividade ou eficiência, mas também o papel que desempenham na manutenção de sistemas econômicos locais resilientes, na promoção da participação democrática e na construção de redes solidárias capazes de enfrentar desigualdades estruturais (Lima; Pita; Teles, 2016).

Assim, ao combinar uma crítica à concentração econômica com uma ênfase prática na criação de circuitos locais de produção e consumo, Dowbor fornece um marco teórico que complementa Singer e Gaiger, enfatizando a dimensão política e territorial da economia solidária. Essa visão amplia a compreensão do cooperativismo como instrumento de transformação social, capaz de articular sustentabilidade econômica, justiça social e autonomia comunitária. Quatro eixos teóricos nos auxiliam para pensar a classificação das cooperativas: propriedade (Hansmann): quem são os donos e usuários; governança (Ostrom): como são tomadas as decisões e aplicadas as regras; finalidade social (Singer, Gaiger, Dowbor): qual o grau de compromisso com inclusão, solidariedade e emancipação; e, inserção econômica (França Filho, Laville, Polanyi): como se articulam com mercado, Estado e sociedade civil. Esses eixos apontam para a necessidade de modelos multidimensionais e contextuais de classificação, capazes de captar a complexidade das experiências, especialmente em países periféricos e desiguais como o Brasil.

Crítérios de classificação das cooperativas no Brasil

Ainda que tenhamos abordado o tamanho da complexidade em classificar ou estabelecer tipologias para o universo cooperativo, sua pluralidade e diversidade, a legislação brasileira define tanto os critérios quanto as categorias tipológicas para o cooperativismo. Diferentes critérios podem ser mobilizados, variando desde abordagens jurídicas e normativas até perspectivas sociológicas, econômicas e políticas (Bialoskorski, 1998). No Brasil, a legislação estabeleceu a classificação/tipologias para as cooperativas ainda que entidades representativas (como a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), União das Cooperativas da Agricultura Familiar e Economia Solidária (UNICAFES) e a Central de Cooperativas e Empreendimentos Solidários – (UNISOL) tensionem para uma redefinição oficial das tipologias.

Entretanto, quando observamos a realidade empírica, verifica-se que tais classificações frequentemente se mostram insuficientes para captar a riqueza e a heterogeneidade do fenômeno cooperativo, especialmente em contextos periféricos como o semiárido nordestino. Nessa seção analisamos os

principais critérios de classificação identificados na literatura e na prática institucional.

a) Classificação jurídica e institucional

O plano normativo (Lei 5.764/1971) define a sociedade cooperativa como "pessoas que se unem, voluntariamente, para satisfazer aspirações e necessidades econômicas, sociais e culturais comuns, por meio de uma empresa de propriedade conjunta e democraticamente gerida". Segundo essa legislação e a OCB, as cooperativas são classificadas em 13 ramos: Agropecuário, Consumo, Crédito, Educacional, Especial (voltadas a pessoas com deficiência), Habitacional, Infraestrutura, Mineral, Produção, Saúde, Trabalho, Transporte, Turismo e Laser. Essa classificação tem caráter funcional e busca ordenar o setor segundo o ramo de atividade predominante.

No entanto, as críticas mais relevantes dão conta de que essa classificação encurta a dinâmica e os contextos do cooperativismo. Isso porque muitas cooperativas atuam em mais de um ramo simultaneamente (por exemplo, cooperativas agropecuárias que também oferecem crédito e assistência técnica). Também não contempla a dimensão territorial e comunitária, elementos importantes para a formação e existência das organizações populares. Por último, essa classificação não avalia o grau de adesão aos princípios cooperativos das organizações e seus cooperados, que refletem valores como solidariedade e ajuda mútua.

Portanto, embora útil para fins de política setorial, trata-se de uma tipificação limitada, pois privilegia a atividade econômica em detrimento de aspectos de governança ou finalidade social.

b) Classificação por setor econômico

Outro critério recorrente é a classificação por setor produtivo em que a cooperativa atua: primário (agricultura, extrativismo), secundário (produção industrial, manufatura) ou terciário (serviços, saúde, crédito, transporte). Esse modelo permite situar as cooperativas no conjunto da economia nacional. No Brasil, segundo dados da OCB (2023), as cooperativas agropecuárias respondem por mais de 50% das exportações de alimentos. Já as de crédito têm mais de 15 milhões de associados. As de saúde (como a UNIMED) atendem milhões de usuários. Contudo, essa classificação tende a reduzir o cooperativismo à sua função econômica, obscurecendo dimensões políticas, comunitárias e solidárias, fundamentais em experiências como as cooperativas de catadores ou de mulheres no semiárido baiano.

c) Classificação por modelo de governança

Inspirada em Ostrom (1990) e nas teorias da democracia organizacional, a classificação por governança busca diferenciar cooperativas segundo seus arranjos internos de gestão: autogestionárias: decisão fortemente horizontal, base comunitária, participação direta; delegativas: sistema representativo, maior escala, menor participação direta; e, híbridas: combinam participação comunitária com estruturas

técnicas ou empresariais.

Esse critério revela a tensão entre democracia interna e eficiência organizacional, permitindo avaliar não apenas o ramo de atuação, mas a vitalidade da prática cooperativa. Também possibilita enxergar a relação da cooperativa com os mercados, suas práticas e inserção.

d) Classificação por finalidade social e econômica

A literatura crítica latino-americana – especialmente nas contribuições de Paul Singer (2002) e Genauto França Filho (2006; 2012) – propõe que a classificação das cooperativas deve considerar não apenas sua estrutura jurídica ou setorial, mas, sobretudo, a finalidade predominante de sua ação econômica e social. Trata-se de compreender que a natureza de uma cooperativa não se esgota em sua forma institucional, mas se expressa na orientação prática de suas atividades: se voltadas prioritariamente à acumulação e à competitividade mercantil, ou à emancipação social e fortalecimento territorial.

Sob essa ótica, as cooperativas econômicas ou empresariais são aquelas cuja lógica de funcionamento se aproxima mais do mercado capitalista, ainda que mantenham princípios cooperativos básicos – adesão voluntária, gestão democrática e distribuição equitativa de resultados. Essas organizações priorizam a eficiência produtiva, a inserção competitiva em cadeias de valor e a sustentabilidade financeira de longo prazo. Exemplos significativos podem ser encontrados no setor agroindustrial, de crédito e de serviços, nos quais o cooperativismo se consolidou como instrumento de viabilização econômica e ampliação de escala produtiva. Entretanto, mesmo nesses casos, a tensão entre eficiência mercantil e princípios solidários é constante, demandando práticas de governança que assegurem o controle democrático e a distribuição justa dos excedentes.

Por outro lado, as cooperativas sociais ou solidárias emergem, sobretudo, em contextos de vulnerabilidade, desemprego estrutural e exclusão territorial. Essas experiências são mais recorrentes na América Latina, onde as políticas de economia solidária buscaram reconhecer e apoiar iniciativas populares de autogestão, produção coletiva e consumo consciente. Nessas organizações, o trabalho associado e a inclusão produtiva assumem papel central, e o excedente econômico é concebido menos como lucro e mais como meio de sustentação das atividades e de redistribuição de renda entre os membros. Singer (2002) e França Filho (2012) observam que tais cooperativas expressam uma racionalidade distinta da empresarial: a racionalidade solidária, que combina dimensões econômicas, éticas e políticas no interior do processo produtivo.

Entre esses dois polos, situam-se as cooperativas mistas ou híbridas, que buscam equilibrar as exigências de sustentabilidade econômica com finalidades sociais mais amplas. Tais experiências são cada vez mais frequentes no Brasil, especialmente no campo da agricultura familiar e da economia popular urbana, em que a comercialização exige eficiência e competitividade, mas a base organizativa se ancora em vínculos comunitários e valores de solidariedade.

Nesses casos, o desafio reside em articular o desempenho econômico sem esvaziar o sentido político e emancipatório da cooperação – um equilíbrio que requer formação continuada, redes de apoio institucionais e marcos regulatórios mais sensíveis à diversidade das práticas cooperativas.

No contexto brasileiro, esse critério de classificação por finalidade adquire especial relevância porque grande parte das cooperativas nasce em resposta a situações de vulnerabilidade social, exclusão do mercado de trabalho e carência de políticas públicas. Assim, a cooperativa não é apenas uma forma jurídica de organização, mas um mecanismo de reconstrução social e territorial, por meio do qual grupos locais reconstroem laços de pertencimento, redes de troca e autonomia econômica. Essa perspectiva permite reinterpretar a própria noção de desenvolvimento – não como expansão do capital, mas como processo de fortalecimento das capacidades locais e dos sujeitos coletivos.

Dessa forma, a classificação por finalidade social e econômica torna-se não apenas um instrumento analítico, mas também um marcador político e ético: distingue modelos de cooperação que se subordinam à lógica de mercado daqueles que buscam reconfigurá-la a partir de princípios de solidariedade, autogestão e democracia econômica. Essa distinção é fundamental para a formulação de políticas públicas, estratégias de incubação e sistemas de financiamento que reconheçam a pluralidade do campo cooperativo e apoiem, de modo diferenciado, suas distintas racionalidades (Lima; Pita; Teles, 2016).

e) Classificação por escala e grau de integração

A escala é outro elemento importante ao cooperativismo, sobretudo para aquelas cooperativas que articulam territórios em múltiplos processos produtivos. A literatura tem utilizado quatro classificações: locais com atuação restrita a comunidades ou municípios; regionais que podem reunir várias cooperativas locais em redes, ou sozinhas combinando fatores culturais, vegetação ou sua estrutura; nacionais, a partir de sistemas cooperativos, como na saúde ou crédito; e as internacionais, com as redes globais e consórcios cooperativos, que dão escala mundial a seus processos produtivos.

Esse critério é essencial para analisar o potencial de articulação das cooperativas e sua capacidade de competir ou resistir em mercados globalizados, apesar da necessidade de observar a distinção entre as cooperativas empresariais e daquelas populares e solidárias.

f) Classificação híbrida ou multidimensional

Diversos autores defendem que nenhuma tipologia isolada é capaz de capturar a complexidade do cooperativismo. Propõem-se, portanto, classificações multidimensionais, que combinem critérios de: Propriedade (Hansmann), Governança (Ostrom), Finalidade social (Singer, Gaiger, Dowbor), Inserção econômica (França Filho, Laville). Na prática, isso significa reconhecer que uma mesma cooperativa pode ser ao mesmo tempo agropecuária (ramo); comunitária (governança); solidária

(finalidade social); regional (escala). Esse modelo híbrido permite analisar de forma mais realista as experiências brasileiras e baianas, que frequentemente combinam múltiplos papéis e nascem de processos plurais de mobilização popular.

g) Limites das classificações existentes

Apesar dos esforços empreendidos, permanecem limites significativos na tipologia proposta pela OCB, que tem como pressuposto o cooperativismo empresarial e não o cooperativismo da economia solidária. Primeiramente, observa-se um reducionismo legalista, uma vez que a classificação privilegia critérios puramente funcionais, desconsiderando práticas inovadoras e emergentes no âmbito da economia solidária, que frequentemente combinam dimensões sociais, culturais e econômicas de maneira híbrida. Em segundo lugar, nota-se uma desconexão territorial, pois as classificações raramente incorporam as especificidades regionais que moldam a realidade das cooperativas, como as condições ambientais, socioeconômicas e culturais características do semiárido nordestino. Além disso, há uma insuficiência analítica, evidenciada pela incapacidade de diferenciar cooperativas que, embora atuem no mesmo ramo de atividade, operam sob lógicas organizacionais e objetivos radicalmente distintos; um exemplo elucidativo é a comparação entre uma cooperativa de crédito comunitária na Bahia e o sistema nacional UNICRED, cujas estruturas, governanças e impactos sociais divergem substancialmente.

Essas lacunas indicam a necessidade de uma abordagem crítica e multidimensional, capaz de integrar dimensões jurídicas, territoriais, econômicas e sociais, oferecendo uma leitura mais precisa da diversidade cooperativista. Tal abordagem será detalhadamente explorada nos capítulos subsequentes, fundamentada em exemplos empíricos que evidenciam as nuances e complexidades do universo cooperativista brasileiro

Desafios, tendências e perspectivas do cooperativismo no Brasil e na Bahia

O cooperativismo, embora consolidado em diversos ramos e territórios, enfrenta uma série de desafios estruturais, políticos e culturais que limitam seu pleno potencial (Bialoskorski, 1998). Ao mesmo tempo, surgem tendências e oportunidades que podem fortalecer sua função econômica e social, especialmente quando articuladas à economia solidária, políticas públicas e redes territoriais, e mesmo no âmbito dos mercados institucionais e formais. Essa seção analisa esses desafios e tendências, projetando perspectivas estratégicas para o Brasil e, particularmente, para a Bahia.

a) Limitações de governança e gestão

As cooperativas brasileiras, particularmente na Bahia, revelam fragilidades institucionais que afetam sua capacidade de atuação e expansão. Essas fragilidades manifestam-se em baixa capacitação técnica de dirigentes, dificuldade de manter a participação democrática contínua e risco de cooptação

por interesses empresariais, o que compromete os princípios cooperativos clássicos. A classificação das cooperativas é relevante nesse contexto, pois diferentes tipos enfrentam desafios distintos. Cooperativas de produção, comuns na agricultura familiar, lidam com gestão de processos produtivos complexos, exigindo formação técnica e capacidade de coordenação coletiva. Já as cooperativas de crédito demandam governança sofisticada para administrar recursos financeiros, controlar riscos e atender às normas regulatórias, enquanto as de consumo e serviços precisam equilibrar eficiência operacional com participação democrática, garantindo que os interesses individuais não se sobreponham ao coletivo. No caso das cooperativas solidárias, frequentemente associadas a cooperativas de trabalho ou de serviços comunitários, a limitação estrutural se traduz na ausência de processos administrativos formalizados e na dificuldade de acesso a recursos e mercados. Experiências como UNICAFES-BA e UNISOL-BA mostram que programas de educação cooperativa e formação em gestão democrática podem reduzir essas fragilidades, fortalecendo a capacidade institucional e promovendo maior resiliência organizacional.

Essa análise evidencia que a tipologia das cooperativas influencia diretamente os desafios de governança: cooperativas de produção enfrentam riscos ligados à operação econômica e logística; de crédito, à regulação e à sustentabilidade financeira; de serviços e trabalho, à manutenção da democracia interna e à coesão social.

b) Acesso a mercados e competitividade

O acesso a mercados é desigual entre os tipos de cooperativas, refletindo tanto barreiras estruturais quanto estratégicas. Cooperativas de produção agrícola, por exemplo, frequentemente dependem de intermediários e enfrentam dificuldade para integrar cadeias produtivas globais, bem como barreiras para certificações de qualidade, orgânico ou comércio justo. Cooperativas de crédito e consumo, por sua vez, precisam construir redes de confiança e adesão contínua dos membros para ampliar sua penetração no mercado, enquanto cooperativas de trabalho podem sofrer com competição informal e ausência de políticas de valorização do serviço coletivo.

Na Bahia, por exemplo, uma cooperativa de polpas de frutas da caatinga ilustra esses desafios e estratégias de superação. Mesmo que a existência de redes de comercialização solidária, combinadas com políticas públicas como o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), permitam e ampliem o acesso a mercados e fortaleçam a presença institucional dessas cooperativas, outras complexidades se apresentam. Há uma disparidade e assimetrias em relação às cooperativas empresariais, como as instaladas no sul do país, evidenciando que o tipo organizacional, aliado à localização e à articulação em redes, são determinantes para competitividade e sustentabilidade de mercado.

A interlocução com a classificação mostra que cooperativas solidárias de produção demandam políticas de suporte à logística e certificação; de consumo, estratégias de marketing coletivo; de crédito, regulação adequada e educação financeira; e de serviços/trabalho, valorização do capital humano e da função social, reforçando que políticas públicas devem considerar a diversidade tipológica.

c) Sustentabilidade financeira

A sustentabilidade financeira constitui desafio transversal, variando conforme o tipo de cooperativa. Cooperativas de crédito podem estruturar sistemas internos de capitalização e empréstimos, mas enfrentam restrições regulatórias; cooperativas de produção frequentemente dependem de programas governamentais e intermediários; cooperativas de trabalho e serviços podem ter receitas instáveis e depender de doações ou contratos públicos.

Essa abordagem integrada reforça que sustentabilidade financeira não é apenas questão de capital, mas também de governança, educação cooperativa e articulação territorial – elementos que variam de acordo com o tipo de cooperativa e sua função econômica e social.

d) Políticas públicas e regulação

Apesar de aprimoramentos à lei geral do cooperativismo e de incentivos federais, a política pública brasileira ainda apresenta lacunas significativas, especialmente para a economia solidária urbana e cooperativas menores. Programas governamentais tendem a encontrar maior aderência e disponibilização de recursos em cooperativas estruturadas, deixando de articular de forma integrada formação, crédito e comercialização para aquelas mais frágeis territorialmente menos abrangentes.

A experiência baiana, com organizações como UNICAFES-BA e UNISOL-BA, evidencia a necessidade de mediação institucional e *advocacy* político. Essas entidades atuam como ponte entre cooperativas e políticas públicas, fortalecendo governança e promovendo inclusão de cooperativas menores nos programas. A análise crítica sugere que políticas futuras devem diferenciar apoio conforme o tipo de cooperativa, reconhecendo suas funções produtivas, financeiras e sociais, e promovendo instrumentos de articulação em redes que aumentem a competitividade e a sustentabilidade territorial.

O quadro 1 traz em destaque a relação entre desafios e oportunidades para o cooperativismo a partir das classificações apresentadas.

Quadro 1 - Tipologias, desafios e oportunidades

Tipo de Cooperativa	Desafios Principais	Oportunidades
Produção (agropecuária, agricultura familiar)	Dependência de intermediários; dificuldades logísticas; certificações de qualidade	Agroindustrialização de produtos nativos; cadeias solidárias; políticas públicas (PAA, PNAE)
Crédito	Restrição regulatória; acesso limitado a capital; risco de inadimplência	Sistemas de crédito interno; cooperação intercooperativa; inclusão financeira de associados
Consumo	Concorrência com grandes redes; fidelização de associados; marketing coletivo	Economia solidária urbana; redes de comercialização; certificações éticas
Serviços (educação, saúde, energia)	Sustentabilidade financeira; dependência de contratos públicos; manutenção de qualidade	Parcerias público-privadas; inovação tecnológica; diversificação de serviços
Trabalho	Fragilidade organizacional; baixa capacitação; risco de informalidade	Formação cooperativa; redes de intercâmbio; programas de inclusão social

Fonte: Elaborado pelos autores.

O cooperativismo brasileiro e baiano encontra-se em um ponto de inflexão. Possui história, experiência e capacidade organizativa, mas enfrenta desafios persistentes de governança, acesso a mercados e sustentabilidade financeira. A tipologia das cooperativas – produção, consumo, crédito, serviços e trabalho – desempenha papel central na natureza desses desafios, indicando que políticas e estratégias devem ser calibradas de acordo com o tipo organizacional e o contexto territorial.

Considerações finais

O cooperativismo brasileiro e baiano apresenta uma trajetória multifacetada, marcada pela interação entre dimensão econômica, social e territorial. Mesmo a superação e separação entre cooperativas do universo patronal-empresarial e aquelas de matriz social e solidária tem obrigado estudiosos

no tema um esforço interpretativo e analítico relevante. Nossa análise demonstrou inicialmente que essa distinção é necessária antes de iniciarmos as classificações ou análises tipológicas. Isso porque, apesar da legislação brasileira caracterizar da mesma forma as cooperativas patronais-empresariais daquelas social-solidárias, a base social é distinta, assim como as motivações do ato cooperativo. A diversidade tipológica das cooperativas influencia diretamente seus desafios, estratégias de governança e potencial de inserção em mercados, assim como na dinâmica social de transformação da realidade de seus cooperados.

Experiências locais, nacionais e internacionais oferecem repertórios distintos de inovação e resiliência, revelando que a consolidação do cooperativismo depende da articulação entre escala, redes, educação cooperativa e políticas públicas integradas. O contexto baiano tem demonstrado

desafios ambientais e logísticos, coexistindo com oportunidades de inovação territorial, agroindustrialização de produtos nativos e redes solidárias locais. Essa estratégia, entretanto, exige a ampliação e o fortalecimento de pesquisa e mapeamento, estudos e fomento, que possibilitem as cooperativas rurais e solidárias no Nordeste a identificação de lacunas e potencialidades.

Assim, nossa abordagem busca situar o cooperativismo, especialmente no contexto baiano, em seu potencial estratégico para a superação de desigualdades persistentes, promoção do desenvolvimento sustentável, inclusão social e fortalecimento do pertencimento territorial. A consolidação depende de equilíbrio entre tradição e inovação, autonomia local e integração em redes, educação participativa e governança democrática. Quando articulada de forma estratégica, considerando tipos, desafios, oportunidades e aprendizados internacionais, o cooperativismo não apenas sobrevive, mas prospera como ferramenta de transformação social, econômica e ambiental.

Referências

ANJOS, Eliene Gomes dos. **Práticas e sentidos das cooperativas de trabalho: um estudo a partir da economia solidária**. 2012. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, 2012. Disponível em: <https://www.repositorio.jesuita.org.br/handle/UNISINOS/4076>. Acesso em: 29 set. 2025.

ANJOS, Eliene Gomes dos. Uma caracterização das organizações econômicas da agricultura familiar orientadas para a aquisição de infraestrutura e o uso de bens e serviços para seus associados. In: Simpósio Nacional o Rural e o Urbano no Brasil, Salvador, 2016. **Anais**. Salvador: UFBA, 2016. Disponível em: <https://seer.faccat.br/index.php/coloquio/article/view/799/600>. Acesso em: 29 set. 2025.

BIALOSKORSKI NETO, Sigismundo. Cooperativismo: direitos de propriedade e eficiência econômica, a nova geração de cooperativas. **SOBER – Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural**, n. 2, p. 745-753, 1998. Disponível em: <https://revistasober.org/article/5dd576dd0e8825be02c8fca6#:~:text=Resumo,se%20possa%20estabelecer%20as%20NGC's>. Acesso em: 02 out. 2025.

BIRCHALL, Clare. Introduction to 'Secrecy and Transparency': the politics of opacity and openness. *Theory, Culture & Society*, London, v. 28, n. 7-8, p. 7-25, 2011.

CRUZ, Danilo. U. da. **A democracia deslindada**. Feira de Santana: Eduefs, 2025.

CRUZ, Danilo. U. da; VELLOSO, Tatiana. R.; RIBEIRO, Lúcia. M. S.; UZÊDA, Lilian. F. F.; LOPES, Marcelo. C. de A.; **Educação**,

ATER e Cooperativismos: processos, contextos sociais e aprendizagem. Salvador: Pinaúna Editora, 2022.

DOWBOR, Ladialau. **A era do capital improdutivo: por que oito famílias têm mais riqueza do que a metade da população do mundo?** São Paulo: Autonomia Literária, 2008. Disponível em: https://dowbor.org/wp-content/uploads/2018/11/Dowbor_-A-ERA-DO-CAPITAL-IMPRODUTIVO.pdf. Acesso em: 29 set. 2025.

DOWBOR, Ladialau. **O que é poder local?** São Paulo: Editora Vozes, 2016. Disponível em: <https://dowbor.org/wp-content/uploads/2012/06/16-08podlocal-revisa%CC%83o-2016.pdf>. Acesso em: 29 set. 2025.

FRANÇA FILHO, Genauto. C. de. **Economia solidária: questões teóricas e práticas**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2006.

FRANÇA FILHO, Genauto. C. de. Teoria e prática em economia solidária: problemática, desafios e perspectivas. **Civitas – Revista de Ciências Sociais**, v. 7, n. 1, jan.-jun. 2007. Disponível em: https://www.numiecosol.ufscar.br/pt-br/arquivos/genauto_theoria-e-pratica-em-ecosol.pdf. Acesso em: 29 set. 2025.

GAIGER, Luiz. I. A economia solidária e a revitalização do paradigma cooperativo. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 28, n. 82, p. 211-228, jun. 2013. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rbcsoc/a/MRR5qdXQ7q6DHZLH3VnMVLN/?lang=pt>. Acesso em: 29 set. 2025.

GAIGER, Luiz. I. A outra racionalidade da economia solidária: conclusões do primeiro mapeamento nacional no Brasil. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, v. 79, p. 57-77, dez. 2007. Disponível em: <https://journals.openedition.org/rccs/725>. Acesso em: 29 set. 2025.

GAIGER, Luiz. I. **Sentidos da economia solidária**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2007b.

HANSMANN, Henrique. **The ownership of enterprise**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996.

HARDIN, Garet. The tragedy of the commons. **Science**, v. 162, n. 3859, p. 1243–1248, 1968.

INTERNATIONAL CO-OPERATIVE ALLIANCE (ICA). **Cooperative identity, values and principles**. Bruxelas: ICA, 1995. Disponível em: <https://www.ica.coop>.

LIMA, José. R. O.; ALVES, André. de O. Economia popular e solidária e sustentabilidade ambiental: desafios e perspectivas. **Revista Multidisciplinar de Estudos Ambientais**, v. 5, n. 2, p. 45-63, 2023. Disponível em: <https://revista.lapruedes.net/RM/article/view/939>. Acesso em: 29 set. 2025.

LIMA, José. R. O.; PITA, Flávia. A.; TELES, Alessandra. O. Economia popular e solidária como uma estratégia socioeducativa de geração de trabalho e renda: o caso do projeto Cantina Solidária I da UEFS. In: **Anais** do Congresso Internacional de Economia Popular e Solidária e Desenvolvimento Local. Feira de Santana: UEFS, 2016.

OSTROM, Elinor. **Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

PITA, Flávia. A. A Economia Solidária e o Estado: Lições a partir de um caso concreto. **Revista Direito Mackenzie**, v. 7, n. 1, p. 81-103, 2013. Disponível em: <https://editorarevistas.mackenzie.br/index.php/rmd/article/view/6794/4679>. Acesso em: 29 set. 2025.

POLANYI, Karl. **A Grande Transformação: as origens da nossa época**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001 [1944].

SINGER, Paul. **Dominação e desigualdade: estudos sobre a repartição da renda**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1981.

SINGER, Paul. **Introdução à economia solidária**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002.

SINGER, Paul. **Lições de economia: pensamento e história**. São Paulo: Fundação Editora Unesp, 2025.

THOMPSON, Edward. P. **Costumes em comum: estudos sobre a cultura popular tradicional**. São Paulo: Companhia das Letras, 1998.

VASCONCELOS, Nilton. Cooperativismo na Bahia: uma perspectiva histórica. **Laborare**, Ano IV, n. 6, p. 90-105, Jan-Jun/2021. Disponível em: <https://revistalaborare.org/index.php/laborare/article/download/65/74/526>. Acesso em: 29 set. 2025.

VELOSO, Tatiana. R. A trajetória do movimento cooperativista: da vertente de controle estatal para instrumento de promoção de desenvolvimento territorial. p 363-390. IN: CRUZ, Danilo. U. da. **O mundo rural na Bahia: democracia, território e ruralidades**. Feira de Santana: Z Arte Editora, 2016.