

AS SOCIEDADES COOPERATIVAS COMO SUJEITOS JURÍDICOS DA ECONOMIA SOCIAL E SOLIDÁRIA

COOPERATIVE SOCIETIES AS LEGAL SUBJECTS OF THE SOCIAL AND SOLIDARITY ECONOMY

Daniel Francisco Nagao Menezes

RESUMO: O principal objetivo deste trabalho foi, no âmbito do Projeto de Pesquisa Marco Regulatório da Economia Social e Solidária, identificar as categorias de análise que servirão para o posterior estudo dos regimes legais, tributários e contábilísticas que regem os empreendimentos da Economia Social e Solidária, a partir do reconhecimento das características que conferem identidade enquanto tal. Para tanto, utilizou-se uma estratégia qualitativa de pesquisa documental, que consistiu na leitura das produções científicas dos principais expoentes da temática. Os resultados obtidos permitiram caracterizar as cooperativas como sujeitos da Economia Social e Solidária. Da mesma forma, possibilitaram a definição de quatro grandes categorias analíticas, tais como objetivo sem fins lucrativos, democracia, solidariedade e mutualidade, e sua decomposição em dimensões, para poder ler e interpretar as normas indicadas.

Palavras-chave: Economia Social e Solidária; Cooperativas; Categorias analíticas.

ABSTRACT: The main objective of this work was, within the scope of the Research Project Regulatory Framework for the Social and Solidarity Economy, to identify the categories of analysis that will serve for the subsequent study of the legal, tax and accounting regimes that govern the enterprises of the Social and Solidarity Economy, the from the recognition of the characteristics that confer identity as such. For that, a qualitative strategy of documental research was used, which consisted of reading the scientific productions of the main exponents of the theme. The results obtained allowed to characterize the cooperatives as subjects of the Social and Solidarity Economy. Likewise, they enabled the definition of four major analytical categories, such as non-profit objective, democracy, solidarity and mutuality, and their decomposition into dimensions, in order to read and interpret the indicated norms

Keywords: Social and Solidarity Economy; Cooperatives; Analytical categories.

1. INTRODUÇÃO

No que se denomina Economia Social e Solidária, reconhece-se uma rede de atividades que conformam um setor econômico constituído por organizações que têm objetivos sociais e coletivos e também econômicos, e em relação aos quais a gestão dos recursos e da produção, de bens e serviços, eles se tornam o meio para atingir esses objetivos. As características que diferenciam esta Economia são a solidariedade, a democracia na tomada de decisões, a preeminência das pessoas sobre o capital e a conservação das fontes de trabalho sobre o lucro.

Segundo Mateo e Rodríguez (2015), a economia social visa vincular os problemas econômicos ao ambiente natural-ecológico, ampliando a visão ortodoxa que enfoca a alocação de recursos, nas questões relacionadas à produção, distribuição, desemprego, pobreza e qualidade da vida. O autor afirma que na Argentina a economia social é concebida a partir de uma abordagem que combina uma perspectiva setorial, que a entende como um subsetor da economia diferente da pública e da capitalista, e um projeto de transformação, cujos vários atores são potenciais protagonistas de outro desenvolvimento. modelo.

Um ator central desta economia, que desempenha um papel fundamental no desenvolvimento social e na busca de um futuro sustentável em benefício de toda a população, é a sociedade cooperativa. Ban Ki-Moon (2015), em sua gestão como Secretário-Geral da Organização das Nações Unidas, destacou que o modelo cooperativo ajuda a enfrentar a desigualdade que é um obstáculo ao desenvolvimento, pois é um modelo de negócio que se baseia na inclusão e na sustentabilidade, oferecendo um caminho para a justiça econômica, social e política e uma vida digna para todos.

Por sua vez, o cooperativismo na América Latina, apesar de ser “relativamente invisível” frente às políticas públicas nacionais, representa um setor da economia social em constante crescimento segundo a Aliança Cooperativa Internacional, e um modelo de desenvolvimento. Assim, “el cooperativismo surge como uno de los componentes más significativos de esta llamada economía social de primera generación” (Mateo, Rodríguez, 2015, p. 04).

Por várias décadas, tanto a Organização Internacional do Trabalho (doravante OIT) e a Aliança Cooperativa Internacional (doravante ICA), apoiaram o desenvolvimento cooperativo na região como uma estratégia de combate à pobreza, promoção da inclusão social e trabalho decente (OIT, ICA, 2012). Segundo dados da OIT, o trabalho em cooperativas e através delas representa quase 10% da população ocupada mundial, reconhecendo o cooperativismo e a Economia Social e Solidária como fonte de crescimento e criação de emprego.

Estas disciplinas da Economia Social e Solidária têm sido reconhecidas normativamente, quer em termos jurídicos, contabilísticos e fiscais. Além disso, devido



à sua importância para o desenvolvimento econômico e social, têm sido objeto de diversos estudos e pesquisas.

Dentre os trabalhos que identificam as cooperativas como atores da Economia Social e Solidária, podem-se citar as contribuições de Delisio (2009), Pertile (2013), Vuotto (2014), Menezes (2020, 2021) e Mateo e Rodríguez (2015). Em relação ao regime jurídico das cooperativas, Althaus (1983), Garay (2000), Cracogna (2012, 2014, 2018), Sosa (2016), Moreno Fontela (2017) e, Menezes e Almeida (2020) deram contribuições significativas. Por sua vez, Moreno (2012) e Cracogna (2014) investigaram as cooperativas argentinas em seus aspectos tributários, enquanto De Miranda e De Souza (2016) e, Menezes (2020b) o fizeram para o Brasil.

Os trabalhos referenciados enfocam uma ou algumas das dimensões (jurídica, tributária e contábil), mas não analisam as cooperativas de forma integral e levando em consideração sua especialidade como sujeitos econômicos de reconhecida função social.

Em virtude do potencial econômico e social do cooperativismo a partir de seus princípios e valores, entende-se que é necessário estudar de forma abrangente o arcabouço normativo que os rege - jurídico, tributário e contábil - para saber como o cooperativismo é pensado do ponto de vista jurídico e profissional. quadro, e se dispensa um tratamento adequado dos mesmos com base na sua natureza de atores pertencentes à Economia Social e Solidária.

Especificamente, neste trabalho se pretende identificar as categorias de análise, a partir das características das cooperativas enquanto sujeitos da Economia Social e Solidária, e que servirão para o posterior estudo dos regimes regulatórios. Para isso, foi utilizada uma estratégia de pesquisa documental qualitativa (Valles, 1999), que consistiu na leitura das produções científicas dos principais expoentes sobre o assunto, especialmente autores latino-americanos.

O artigo está estruturado como segue: Na primeira parte, é feito um tour pelo advento da Economia Social e Solidária, sua contextualização e seus nomes. Na segunda parte, é feita uma abordagem sobre o cooperativismo e sua relevância do ponto de vista econômico e social. Seguem-se as categorias para o reconhecimento das cooperativas no âmbito da regulamentação em vigor como disciplinas especiais pertencentes à Economia Social e Solidária, objeto deste artigo. Por fim, são apresentadas as considerações finais.

2. A ECONOMIA SOCIAL E SOLIDÁRIA: ORIGEM, EVOLUÇÃO E CONCEITUALIZAÇÃO

No desafio de construir uma “outra economia”, a Economia Social e Solidária com as suas denominações de economia social, economia ética, do bem comum, terceiro setor, economia B, social, comunitária, solidária, popular, ou trabalho,



tem uma definição inacabada, em construção, e esses termos são usados indistintamente, às vezes como sinônimos, para se referir a um conjunto de organizações e práticas em espaços socioeconômicos onde uma prática econômica desenvolveu alternativa, diferente da economia pública e economia capitalista tradicional, levando inclusive autores à defini-la como uma economia plural (Menezes, 2021b).

Essas novas formas de organização, inspiradas na crítica ao capitalismo, que promovem práticas e relações sociais não capitalistas, e baseadas na reciprocidade destacada por Polanyi, a solidariedade, o “dom” estudado por Mauss, a cooperação e a ajuda mútua (Guerra, 2012), têm como objetivo a satisfação de necessidades em áreas nas quais nem o mercado nem o Estado atua, e convivem com o individualismo egoísta naturalizado em nossas sociedades como único comportamento racional, no único sistema legitimado que é a economia de mercado.

Karl Polanyi, cuja obra fundamental, “A Grande Transformação”, publicada originalmente em 1944, é uma referência incontornável como crítico de uma concepção da economia como potencial mecanismo oferta-procura-preço de carácter universal, que é a visão econômica hegemônica, a economia de mercado, a criação do mundo ocidental desde o século XVIII, que se propôs desnaturar.

Esta “Outra Economia” deve ser considerada em termos de condições de possibilidade de vida, pois deve conceber os fins a que se destinam ou não os recursos, de forma compatível com a existência do homem no tempo, como economia e sociedade por eles inseridos. arriscar a vida, eles aniquilariam os fundamentos materiais de toda a sociedade humana.

Laville (2004), com base em Polanyi, postula que na perspectiva da Economia Solidária, a economia real não pode se restringir à soma do Estado e do mercado, mas sim que um terceiro setor suplementar corrige as limitações dos outros dois. Assim, a economia seria composta por três polos que não são setores distintos, a saber, a economia mercantil, em que a distribuição de bens e serviços é principalmente confiada ao mercado; a economia de não mercado, na qual a distribuição de bens e serviços é principalmente confiada à redistribuição pelo Estado; e a economia não monetária, na qual a distribuição de bens e serviços é confiada principalmente à reciprocidade.

Um princípio organizador prevalece em cada polo e na economia contemporânea está enraizada uma visão sobre uma hierarquia entre esses polos, o que dá à economia mercantil o primeiro lugar, colocando a economia não de mercado como suplementar e a economia não monetária como residual. (Laville, 2004). Descreve a Economia Solidária como um híbrido entre os três polos que busca reequilibrar a economia e enfatiza essa hierarquia. Ele argumenta que seria mais adequado identificar uma perspectiva de economia solidária, entendida como um conjunto de atividades que contribuem para a democratização da economia a partir de compromissos cidadãos.



Por sua vez, Coraggio (2007) caracteriza uma economia mista, apontando que em cada país três subsistemas econômicos (Economia Pública, Economia Empresarial Privada e Economia Popular) se apresentam em combinação, diferenciados pela lógica dominante em seus agentes econômicos. No Setor da Economia Pública, as unidades jurídico-administrativas que o compõem propõem o bem comum, a legitimação estratégica, a acumulação de poder e a governança. No Setor de Economia Empresarial Privada, as empresas de capital privado buscam a acumulação do capital de seus proprietários. Por fim, no Setor da Economia Popular, os domicílios buscam a reprodução da vida de seus membros, grupos e comunidades.

Na literatura, são identificadas duas grandes linhas de pensamento cujo surgimento coincide com diferentes contextos e épocas históricas, que podem ser associadas a duas perspectivas, a concepção de países centrais ou europeus e a concepção de países periféricos ou latino-americanos (Romero, Méndez Ramos, 2011; Menezes, 2021). Isso decorre da falta de consenso em torno da conceitualização aliada à complexidade do desenvolvimento e adesão a um modelo econômico alternativo.

Os nomes para esta “Outra Economia” que tem gerado maior número de debates até à data são Economia Social e Economia Solidária e por vezes complementam-se, originando a expressão Economia Social e Solidária, e nelas será dado destaque.

As origens da Economia Social remontam à Europa no início do século XIX, nos tempos da Revolução Industrial, sob a organização de cooperativas, mutualidades, sindicatos e associações. Essas forças surgiram como uma reação às condições de pobreza e superexploração que se impunham a partir da acumulação capitalista, ou seja, para corrigir as falhas do mercado e responder aos problemas sociais decorrentes do sistema.

A evolução da Economia Social desacelerou na década de 1930 com o advento do Estado de bem-estar. Nos anos setenta do século 20, quando o Estado de Bem-Estar se esgotou, a Economia Social despertou não só na Europa, principalmente na França, Espanha, Portugal, Bélgica, mas também no Canadá e nos Estados Unidos, e em países da América Latina como Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, Equador e México. Assim, ressurgiu em termos de economia local, solidária, alternativa ou empresarial social, para tentar remediar a insuficiência das políticas tradicionais e promover o emprego e o bem-estar social primeiro no cenário da globalização e depois a financeirização da economia.

Como é descrita hoje, a Economia Social surgiu na França na década de 1970 do século XX. Pela primeira vez, em 1980, com a aprovação da Carta da Economia Social, foi feita a declaração do conceito de Economia Social. Foi concebido como um setor da economia global, atravessado por uma ética social, distinta do setor privado e do setor público, e abrangente de todas as formas de organização que fazem da pessoa e do trabalho seu centro e que não se baseiam na dialética do capital.



Aí foram definidas então como “*entidades que no pertenecen al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de utilidades, utilizando el excedente del año para el crecimiento de la entidad y el mejora de los servicios de los socios y de la sociedad*” (Monzón, 2006, p. 09)

Mais recentemente, o Conselho Econômico e Social Europeu (2007) definiu-as como um conjunto de empresas privadas formalmente organizadas com autonomia de decisão e adesão voluntária para satisfazer as necessidades dos seus parceiros através do mercado, produção de bens e serviços, e na qual a distribuição de sobras ou benefícios entre os sócios e a tomada de decisões independem do capital aportado por cada sócio, correspondendo a cada homem, um voto.

A partir desta definição, as entidades privadas com características semelhantes que produzem serviços não mercantis também foram incluídas na Economia Social. É assim que eles diferenciam, por um lado, um aspecto mercadológico em que atuam as organizações mais tradicionais e, por outro, um aspecto não mercantil em que atuam entidades sem fins lucrativos, ou seja, dois subsetores são formados dentro do Economia Social, uma mercantil e outra não mercantil.

No final do século XX, na literatura econômica anglo-saxônica, a perspectiva da Economia Social era reconhecida como um setor sem fins lucrativos, a exemplo do setor sem fins lucrativos e seu equivalente britânico do setor voluntário, que agrupa um conjunto de Organizações sem fins lucrativos. Os membros deste setor são organizações voluntárias sem fins lucrativos que, sob a forma jurídica de associações ou fundações, desempenham um papel muito importante no desenvolvimento local e na prestação de serviços públicos.

Os conceitos de setor sem fins lucrativos e de Economia Social compartilham amplos espaços comuns, embora ao mesmo tempo apresentem características diferenciadoras e ambos sejam denominados indistintamente de Terceiro Setor. Também na Europa, um setor que não seja o setor público ou o setor capitalista é descrito como Terceiro Setor e que é reconhecido sob o conceito de Economia Social.

Desse modo, é possível diferenciar duas correntes principais de pensamento em relação à Economia Social, uma anglo-saxônica e outra europeia continental (Menezes, 2021). O primeiro utiliza a definição de Terceiro Setor para explicar ao setor da economia que este não é nem privado nem público, e seu critério de inclusão é sem fins lucrativos, entendida como a não distribuição de benefícios entre seus membros. O segundo usa o critério de não maximizar o retorno sobre o capital (Menezes, 2020c).

A maioria dos autores concorda na diferenciação de uma tradição europeia de origem francesa e belga e importantes vínculos com Quebec, e outra latino-



americana, desenvolvida na Argentina, Chile e Brasil. Afirma-se que “a unidade típica da economia solidária é a cooperativa de produção” (Singer, 2007, p. 60)

Na Europa, a Economia Solidária surgiu como conceito e evoluiu juntamente com o desenvolvimento da Economia Social. As associações, cooperativas e mútuas, as mais representativas, têm sofrido um processo gradual de institucionalização, desde o seu surgimento no século XIX e ao longo do século XX. Tradicionalmente, a Economia Social tem sido identificada com essas organizações.

Em contraste com essas formas tradicionais e institucionalizadas de Economia Social, a partir da década de 1970 novas organizações surgiram na Europa para enfrentar as crises econômicas e as mudanças no ambiente econômico internacional, que Jean-Louis Laville chamou de “nova Economia Social” (Pérez de Mendiguren Castresana, 2009). Esse conceito foi sendo substituído pelo de Economia Solidária, cada vez mais utilizado, enquanto os debates em torno dele se multiplicavam na América Latina.

Na Europa, então, a conceituação da Economia Solidária foi bifurcada em duas abordagens. Por um lado, uma abordagem macro, que interpreta a Economia Solidária como uma nova forma de entender a economia que tende a democratizá-la e elimina a tradicional divisão entre economia, política e sociedade. Por outro lado, uma abordagem mais micro, que se orienta para a análise das organizações, dos setores de atividade em que atuam, das formas de gerir os seus recursos ou de assegurar a sua viabilidade.

Na América Latina, a denominação de Economia Solidária foi utilizada pela primeira vez em 1980, graças à contribuição de seus próprios protagonistas. Razeto Migliaro foi o primeiro autor a escrever sobre Economia Solidária com essa expressão, desenvolvendo também uma teoria econômica nesse sentido, a Teoria Econômica Integral.

Mario Schujman (2014), refere-se à Economia Solidária, ou trabalho, popular ou comunitária como Economia Popular, e a define em termos de atividades econômicas desenvolvidas pelos setores populares para a satisfação das necessidades básicas, noção a partir da qual se pode começar a compreender a Economia Social e Solidária na América Latina.

Coraggio (2007), por sua vez, entende que a economia social e solidária é um programa consciente de ação coletiva que enquadra as práticas que estão promovendo e articulando diferentes variantes de organização econômica autônoma do capital e do poder. Afirma que a Economia Social e Solidária é um projeto social, político e cultural de transformação, que propõe novas práticas que procuram institucionalizar, em conflito com a economia de mercado.

Este autor identifica a Unidade Doméstica como uma forma elementar de organização micro socioeconômica do trabalho e de sua reprodução, podendo se expandir em associações, comunidades organizadas, redes formais ou informais, a fim



de favorecer as condições de reprodução da vida de seus integrantes, e é social na medida em que produz sociedade.

Em oposição a uma economia baseada no capital, postula uma economia baseada no trabalho para satisfazer as necessidades de todos, ou seja, a Economia do Trabalho, em competição e articulada com a Economia do Capital e a Economia Pública.

A Economia do Trabalho, seguindo Coraggio (2007), inclui processos autogeridos por trabalhadores individualmente ou em grupos, empresas familiares, associações, cooperativas, mútuas e, ao mesmo tempo, trabalho doméstico e comunitário, todos procuram melhorar os termos de troca. Além disso, o trabalho assalariado participa da luta por sua autonomia e emancipação dentro do sistema capitalista.

Razeto Migliaro (2007) entendeu a necessidade de incorporar a solidariedade na economia, tanto na teoria quanto na prática, que só tem a capacidade de se transformar em valor econômico real se se manifestar na organização do trabalho. A solidariedade é uma relação horizontal entre pessoas que formam um grupo, associação ou comunidade, na qual os participantes estão em pé de igualdade. Esse vínculo interpessoal comprometido torna-se solidário pela força da coesão mútua, superando o simples reconhecimento derivado do pertencimento a uma determinada comunidade.

A Economia Solidária é então sustentada na base da solidariedade, cooperação e reciprocidade como forças existentes na realidade social com aptidões para criar novas formas de fazer economia com eficiência e eficácia (Razeto Migliaro, 2007).

A solidariedade tem sido reconhecida tardiamente na economia, apresentando-se como fator de produção, entendida como força produtiva e contribuinte na criação de valor econômico. Este fator foi denominado Fator C porque esta força produtiva emerge da presença de colaboração, comunicação, comunidade, compartilhamento e outras que começam com a letra “C” e cujo prefixo “C” se refere a estar junto, associado ou unido

Trabalho e Comunidade são os fatores de produção que ordenam todos os outros. A solidariedade torna-se então um fator que define uma nova racionalidade econômica e uma nova forma de fazer economia. A sua presença ativa caracteriza as formas solidárias das empresas, podendo estender-se a um setor da economia solidária e ainda mais a uma estratégia de desenvolvimento sustentável.

A Economia Solidária se manifesta, segundo Razeto Migliaro (2007), em duas dimensões. Desde uma primeira dimensão, a economia solidária existirá na medida em que nas estruturas e organizações da economia global a solidariedade cresça por meio do trabalho dos sujeitos que a organizam. A partir de uma segunda dimensão, quando se diferencia um setor da economia no qual a solidariedade intervém



intensamente e como fator estruturante nos processos de produção, distribuição, consumo e acumulação.

A Economia Social e Solidária, que procura conciliar as denominações de maior consenso, é vista como um movimento diverso com uma componente majoritária cooperativa embora com expressões diversas que continuam a proliferar e com um forte conteúdo transformador (Martí, 2014).

É vista como uma oportunidade de subsistência, tanto da sociedade quanto do Estado, cujas ações de impulso assumem formas tão variadas quanto existem tantos modelos de Estado e de Governo na América Latina, promulgando leis nacionais e provinciais, criando programas de fomento.

Os sujeitos que compõem essa economia têm um carácter de dupla identidade, democrático pela forma de governo, econômico pelas ações que realizam para cumprir sua missão social (Vuotto, Fardelli, 2014). Estas disciplinas podem ser designadas por empresas de Economia Social e Solidária, e têm como objetivo principal a produção de bens e serviços para a satisfação das necessidades económicas e sociais individuais e coletivas.

Diversos autores referem-se a um duplo carácter das empresas da Economia Social e Solidária por cumprirem ao mesmo tempo as condições de associação de pessoas e empresas, e a um duplo papel dos membros, enquanto associados e participantes nas suas atividades. A ESS se baseia em princípios e regras de funcionamento, tais como: a) estrutura jurídica que garanta a gestão democrática; b) desenvolver atividades que promovam a participação e responsabilidade individual e coletiva de seus membros e usuários; c) a preeminência do trabalho e das pessoas sobre o capital; d) propriedade comum do capital e dos meios de produção.

A força das empresas da Economia Social está na contribuição para o desenvolvimento local e das comunidades, a geração de empregos sustentáveis, o desenvolvimento de novos serviços, a melhoria da qualidade de vida e outros, baseando-se fundamentalmente nos rendimentos da sua atividade comercial, destinadas a consumidores privados e públicos (Menezes, Santos, 2021). O fato de estas empresas participarem em atividades menos rentáveis ou que se caracterizem por mercados limitados ou insuficientes pode favorecer a intervenção do Estado.

3. COOPERATIVA COMO SUJEITO DA ECONOMIA SOCIAL E SOLIDÁRIA

3.1 A cooperativa na sua dimensão organizacional

Se a cooperativa for analisada como organização, pode-se identificar uma dupla natureza jurídica, como empresa e como comunidade de pessoas. É então que, ao conceituar cooperativas, é comum a partir dessa dualidade defini-las como *“una asociación de personas que se unen y forman una empresa común, cooperando voluntariamente en ella, cuya administración es de carácter democrático”* (Galofré



Terrasa, 1975) e que desenvolve atividades econômicas para atingir seus objetivos sociais.

Pela sua natureza empresarial pertence à tipologia das empresas privadas, uma vez que os seus proprietários são particulares. No grupo das empresas privadas podem ser diferenciadas empresas capitalistas ou tradicionais em que as decisões são tomadas pelo proprietário com base no aporte de capital, e empresas não capitalistas, nas quais o capital não afeta a tomada de decisão, como é o caso de cooperativas.

A sociedade cooperativa como empresa privada não capitalista apresenta características essenciais que a distinguem de outros tipos de negócios. Esses traços podem ser elencados como os critérios de tomada de decisão, as regras de distribuição dos excedentes, as características de seu capital e os títulos que conferem sua identidade.

Embora a administração seja essencialmente democrática, nas cooperativas todas as decisões são tomadas pela maioria das pessoas que a compõem, não interessadas no montante do capital, mas na qualidade de seus associados. O critério utilizado é um voto para cada membro, decorrente da igualdade de direitos e obrigações que deve prevalecer entre os associados.

A distribuição das sobras é feita na proporção do volume de negócios do cooperado com a cooperativa, diferindo substancialmente de outros tipos de negócios que distribuem as suas sobras de acordo com o volume de capital aportado pelos seus associados. Os aportes de capital efetuados em cooperativas apresentam singularidades que os distinguem de outras organizações empresariais, como o seu caráter variável e ilimitado devido à livre entrada e saída de associados.

Em relação à identidade cooperativa, as aspirações dos associados são uma característica fundamental para diferenciar uma cooperativa. Na empresa capitalista, o interesse dos associados está centrado no lucro, enquanto na cooperativa está orientado para um “serviço” que ela tem a oferecer e cuja obtenção por outros meios seria proibitiva, como garantir a venda de seus produtos., a compra de insumos ou a possibilidade de produção conjunta.

Isso define então uma particularidade da cooperativa que reside no fato de os associados serem proprietários, assumirem riscos e responsabilidades e, ao mesmo tempo, serem os mais importantes usuários dos serviços econômicos da mesma, o que resulta na presença de dois tipos de relacionamentos determinados pela organização.

Assim, numa cooperativa, os vínculos entre a entidade e os sócios são duplicados, podendo o grupo de proprietários ser idêntico ao dos trabalhadores, ao dos fornecedores ou ao dos clientes. Essa particularidade é chamada de critério de identidade e, ao sobrepor os papéis de dono e usuário do capital às mesmas pessoas, forma-se o conceito integral de sócio (Galofré Terrasa, 1975).



A cooperativa é um sujeito singular que nasce da integração de duas organizações com objetivos muito distintos, uma empresa que visa maximizar os seus lucros quantitativos com base numa lógica emergente de gestão económica e relações contratuais e uma associação que visa objetivos qualitativos, sustentada por uma lógica comunitária de valores, ajuda mútua e confiança (Michelsen, 2008).

O membro da cooperativa é o núcleo da organização e seu principal ativo intangível (Rosembuj, 2005) e, portanto, sua finalidade só pode ser atender a seus interesses pessoais e económicos. A cooperativa é propriedade privada dos associados em função do montante das suas movimentações na atividade desenvolvida e é um espaço de avaliação do esforço ou valor acrescentado dos seus associados. O valor cooperativo é então composto pelo conjunto de conhecimentos e relações dos parceiros capazes de se tornarem valor no mercado.

A Declaração da Identidade Cooperativa da Aliança Cooperativa Internacional (1995) definiu que uma cooperativa é uma associação autônoma de pessoas voluntariamente unidas para satisfazer suas necessidades e aspirações comuns em questões económicas, sociais e culturais por meio de uma empresa de propriedade conjunta e administrada democraticamente.

Esta definição reconhece as seguintes características tipificativas das cooperativas: 1) A autonomia da cooperativa, ou seja, a sua independência do governo e das empresas privadas; 2) É uma “associação de pessoas”, e as cooperativas são livres para definir a forma jurídica das pessoas que aceitam; 3) As pessoas aderem “voluntariamente”, ao passo que os parceiros devem ter liberdade para ingressar ou sair; 4) Os membros de uma cooperativa “satisfazem as suas necessidades económicas, sociais e culturais comuns”, destacando que são os membros que organizam as cooperativas para os seus membros e as suas necessidades são o objetivo que dá sentido à existência da cooperativa; 5) A cooperativa “é uma sociedade em regime de gestão democrática”, ou seja, o património é distribuído entre os sócios de forma democrática. São essas duas características de propriedade que permitem diferenciar as cooperativas de outras organizações, como as controladas pelo capital ou pelos governos.

Toda cooperativa é ao mesmo tempo uma “empresa”, embora não tenha como objetivo prioritário o lucro, pois é uma entidade organizada que normalmente atua no mercado e deve se esforçar para atender aos seus associados com eficácia e eficiência. A rentabilidade do capital investido não é um fim em si mesmo, mas sim um meio para atingir outros fins, enquanto o *double bind* gera um maior interesse dos associados em intervir no governo da cooperativa (Coque Martínez, 2008).

As cooperativas preconizam o desenvolvimento de suas ações observando comportamentos de acordo com determinados marcos de atuação, princípios cooperativos, inspirados em valores, o que evidencia a existência de uma concepção sobre o ser humano e a sociedade que lhes confere uma essência distinta, uma cooperativa ética.



Em relação aos valores, a Declaração do ACI de 1995 estabelece que as cooperativas se baseiam nos valores de autoajuda, autorresponsabilidade, democracia, igualdade, equidade e solidariedade.

Fiéis à tradição dos seus fundadores, os cooperados também conferem um lugar especial aos “valores éticos da honestidade, abertura, responsabilidade social e preocupação com os outros”. Nesse sentido, cabe destacar como marco relevante na história do cooperativismo o nascimento da cooperativa Rochdale, na Grã-Bretanha em 1844, como uma reação dos trabalhadores às condições da primeira Revolução Industrial e ao nascente sistema capitalista, para cobrir necessidades não satisfeitas, por outros meios, inspirados em valores e princípios promulgadores que perduram ao longo do tempo, com a missão de resgatar o ser humano pela associação.

Fundada em 1895, a *International Cooperative Alliance* (ICA) que reúne, representa e atende cooperativas de todo o mundo acatou esses princípios, adaptando-os e reinterpretando-os de acordo com a evolução da sociedade em um mundo em permanente transformação, e também garantindo que seus observância por todos os membros da cooperativa.

Assim, através da Declaração de Identidade Cooperativa de 1995, foram estabelecidos princípios adequados às necessidades atuais e a todos os tipos de cooperativas, com base na reformulação e integração dos princípios desenvolvidos em Rochdale e na busca da identidade cooperativa, que são: 1) voluntária e associação aberta; 2) controle democrático por parceiros; 3) participação econômica dos sócios; 4) autonomia e independência; 5) educação, treinamento e informação; 6) cooperação entre cooperativas; e 7) preocupação com a comunidade.

O princípio da associação voluntária e aberta implica que as cooperativas são organizações voluntárias abertas a todas as pessoas dispostas a usar os seus serviços e que aceitam as responsabilidades inerentes ao facto de serem membros sem qualquer discriminação.

O princípio do controle democrático pelos associados implica que as cooperativas são organizações democráticas controladas por seus associados, que têm participação ativa na definição das políticas e na tomada de decisões, sendo um carácter essencial nas cooperativas. Nas cooperativas de primeiro grau resulta em um voto para cada associado, e nos demais níveis a organização é baseada em princípios democráticos.

O princípio da participação econômica dos sócios refere-se ao fato de que os sócios contribuem de forma equitativa e controlam democraticamente o capital da cooperativa. De acordo com esse princípio, são estabelecidas as regras de participação econômica dos associados, a destinação dos resultados e a destinação das sobras.

O princípio da autonomia e independência implica que as cooperativas sejam organizações autônomas de ajuda mútua, controladas pelos seus associados



que, no caso de celebrarem acordos com outras organizações, devem assegurar o controle democrático dos associados e a autonomia da cooperativa.

O princípio da educação, formação e informação significa que as cooperativas devem proporcionar educação e formação aos seus associados, dirigentes, dirigentes e colaboradores, de forma a contribuir para o desenvolvimento da cooperativa, além de informar o público em geral, em especial os jovens e formadores de opinião sobre a natureza e os benefícios do cooperativismo.

O princípio da cooperação entre cooperativas implica que as cooperativas atendam seus associados de maneira mais eficaz e fortaleçam o movimento cooperativo, trabalhando em conjunto na formação de estruturas em nível local, nacional, regional e internacional.

O princípio do compromisso com a comunidade significa que a cooperativa deve trabalhar para o desenvolvimento sustentável de sua comunidade, por meio de políticas aceitas por seus associados.

O respeito e fortalecimento dos princípios e valores cooperativos estabelecidos pela *International Cooperative Alliance* são potenciais geradores de capital social (Marcuello Servo, Saz Gil, 2008) na cooperativa, sendo este um ativo intangível capaz de fortalecer a competitividade da entidade.

Uma forma de atuação inerente ao cooperativismo e ao ato cooperativo. As legislaturas de dois países latino-americanos vêm incorporando a noção de ato cooperativo, como uma contribuição para reafirmar a essência cooperativa e sua diferenciação de entidades de outra natureza.

O ato cooperativo é o ato praticado por uma cooperativa com os seus associados em referência ao serviço ou inerente ao objeto social da mesma ou relacionado com a concretização dos seus objetivos sociais, e que se encontra especificado na disposição que realiza, tal como por exemplo, o recebimento dos produtos da colheita de seus associados realizada por uma cooperativa agrária para sua venda conjunta. Considera-se também ato cooperativo aquele que o cooperado pratica com outra ou outras cooperativas, quando utiliza os serviços de que dispõe, por força de acordo de utilização partilhada dos serviços pelos seus associados.

Além disso, o conceito de ato cooperativo inclui as operações econômicas que as cooperativas realizam entre si e/ou com organizações de integração para a realização de objetivos comuns, ou atos intercooperativos.

Atos cooperativos em geral: 1- Eliminam a intermediação uma vez que o conceito de ato cooperativo afasta a existência do mercado, enquanto *“la cooperativa es el brazo extendido de sus propios miembros”* (García Müller, 2015 p.232), ao mesmo tempo proprietários de tempo da empresa coletiva; 2- São regulados pela legislação que rege o cooperativismo, aplicando-se primeiro o direito cooperativo e o direito consuetudinário em segundo lugar, de acordo com a jurisprudência argentina; 3- Na sua realização não intervêm sujeitos com interesses conflituosos. Quando os cooperados



operam com a cooperativa, não se estabelecem relações contratuais, mas sim regras estatutárias relativas ao direito de utilização dos serviços e às obrigações de prestá-los, de forma que as operações sócios-cooperativas internas e de integração entre cooperativas sejam reguladas pelo regime especial leis e estatutos das cooperativas, enquanto os atos não cooperativos são regulados por regulamentos específicos em matéria comercial, cível e trabalhista.

3.2 A cooperativa na sua dimensão econômica

Por seu caráter de organização empresarial, as cooperativas, no cumprimento de seus objetivos, atuam ou podem operar no mercado. É nesta função que a cooperativa não pode ser necessariamente uma entidade mútua limitando a destinação dos seus serviços aos seus associados, mas antes, de forma a aproveitar eficazmente os recursos afetados para cumprir os seus objetivos, abre as suas portas a terceiros. de acordo com o princípio da adesão, voluntária e aberta.

A eficiência na gestão cooperativa exigirá o funcionamento de uma estrutura democrática participativa sustentada por três componentes, como a vaga concedida ao cooperado, a gestão democrática realizada por seus associados e o sistema de repartição de benefícios.

Em relação ao lugar que os associados ocupam, a dupla função que os seus associados desempenham, seja como clientes, fornecedores ou trabalhadores da empresa, é uma singularidade inerente às cooperativas, conformando-se um estatuto jurídico particular de associado a quem direito ao tempo que os deveres de participação na cooperativa lhe são impostos. A gestão democrática é baseada na igualdade de direitos de voto, o que se traduz em um voto para cada parceiro. A distribuição dos benefícios é feita na proporção dos serviços, atividades ou operações realizadas por cada membro da cooperativa.

3.3 A cooperativa na sua dimensão social

As entidades cooperativas caracterizam-se pelo propósito de reciprocidade, na medida em que são concebidas como entidades que dirigem uma empresa em benefício dos seus parceiros enquanto consumidores, trabalhadores ou fornecedores da mesma. O fim da mutualidade envolve, por um lado, um objetivo final de interesse dos parceiros e, por outro, a realização de uma atividade para atingir esse objetivo. Em virtude disso, a cooperativa tende à autogestão e auto-organização das pessoas, e também considerando a função social derivada da identidade cooperativa, torna-se uma ferramenta que promove o desenvolvimento da personalidade do indivíduo e da comunidade.

Apesar do fim da mutualidade, a função social da cooperativa também se evidencia na sua organização interna ou estrutura de governança, que se baseia no princípio democrático, no princípio do autogoverno e no princípio da adesão voluntária e aberta.



Este tipo de governança corporativa cumpre então uma função social porque foca nas pessoas, privilegia-as sobre o capital e estimula sua participação na vida econômica da entidade, constituindo cooperativas baseadas nesses princípios de governança como instrumentos de democracia econômica e igualdade substancial (Fici, 2015), e possibilitando o acesso à vida econômica e social para todas as pessoas, mesmo as que carecem de recursos. Outra vertente deste governo que também contribui para a função social das cooperativas é a sua afiliação a terceiros.

Enquanto o cooperativismo apresenta a realidade jurídica única resultante da convivência, associação de pessoas e, conjunta e indissolúvelmente, com sociedade em comum, apresenta uma propensão de se agrupar para fundar o movimento cooperativo que promove o desenvolvimento econômico, social e cultural, reivindicador da condição humana.

A Aliança Cooperativa Internacional afirma ao delinear o seu Plano para a Década Cooperativa (2012), que a gestão empresarial das cooperativas é melhor do que a que falhou atualmente e que conduziu à grave crise em que se encontra imersa a economia nacional. e internacional. Isso se explica por 1) a participação de seus associados na propriedade e gestão organizacional, o que aumenta sua capacidade de gerar progresso econômico e social; 2) resistência a crises e dificuldades e uma maior garantia de continuidade e sustentabilidade, pois buscam resolver as necessidades de seus membros ao invés do lucro ilimitado; 3) a posse de uma identidade própria construída sobre valores e princípios, o que lhes permite transmitir uma mensagem diferente à sociedade.

Estas três características que constituem a dimensão social das cooperativas emergentes de natureza própria constituem o modelo cooperativo, que deverá ser desenvolvido e consolidado além de um enquadramento jurídico adequado que favoreça o seu desenvolvimento, somado a um capital suficiente que o permita. estabelecer e evoluir para o cumprimento de seus objetivos.

4. CATEGORIAS DE ANÁLISE IDENTIFICADAS PARA O ESTUDO DO REGIME REGULATÓRIO

De acordo com as características da Economia Social e Solidária e as características das cooperativas como seus sujeitos, são propostas as seguintes categorias de análise, com as suas respectivas dimensões.

Objetivo sem fins lucrativos, esta categoria inclui:

- A primazia dos objetivos sociais sobre os objetivos econômicos, o que configura uma forma de atividade econômica que não ignora a busca de resultados positivos, mas sim a finalidade lucrativa é acessória e contingente, e opera com uma lógica mais social do que econômica.



- A distribuição do excedente, que embora possa existir, não é o objetivo principal para o qual as pessoas fazem parte de uma cooperativa.

- A finalidade das contribuições dos associados, que não visam a rentabilidade do investimento mas sim a sua candidatura à prestação de um serviço.

- Propriedade do patrimônio da cooperativa, que é solidária e indivisível.

- Destinação do restante da liquidação, que não é distribuído entre os associados, mas doado a entidade sem fins lucrativos.

Democracia, que inclui os seguintes aspectos:

- A primazia do trabalho / pessoas sobre o capital, que se especifica na igualdade de direitos de voto de todos os sócios.

- Gestão democrática ou autogestão, entendida como um conjunto de práticas sociais em que a tomada de decisões e a definição de políticas têm características democráticas que promovem a autonomia de todos. Os parceiros têm o direito de participar, de serem informados, de serem ouvidos, de se envolverem na tomada de decisões.

- Participação econômica dos associados, que contribuem equitativamente para a formação do capital da cooperativa, podendo ter acesso a uma remuneração limitada por ela, e participar das atividades e resultados.

Solidariedade, que envolve os seguintes aspectos:

- Interesse comum ou conjunto entre os associados, visto que a cooperativa é uma comunidade, além de um grupo de associados.

- Cooperação entre os participantes, o resultado da ação coletiva depende da ação de cada um dos participantes.

- A cooperação entre os participantes e a cooperativa, também conhecida como princípio da reciprocidade, o resultado da ação conjunta depende dos participantes e, ao mesmo tempo, dos utilizadores da atividade empresarial da cooperativa.

- A cooperação entre cooperativas, a intercooperação, as cooperativas atenderão seus associados com mais eficiência e fortalecerão o movimento cooperativo por meio do trabalho conjunto, criando redes ou laços horizontais em nível local, regional, nacional e internacional.

Mutualidade, que pode ser pensada a partir dos seguintes aspectos:

- Seguro mútuo ou ajuda mútua, visto que a atividade econômica desenvolvida pela cooperativa visa atender às necessidades comuns dos cooperados.



- Autonomia cooperativa, ou seja, a cooperativa deve ser capaz de regular seus assuntos internos sem qualquer influência externa.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base no percurso realizado até ao momento, depois de analisar a origem, evolução e denominação da Economia Social e Solidária, situando-a num contexto espaço-temporal, e caracterizando as cooperativas como sujeitos desta outra economia, pela sua natureza singular diferente da empresa privada e empresa pública, com duplo carácter democrático e económico, foram identificadas quatro grandes categorias analíticas: sem fins lucrativos, democracia, solidariedade e mutualidade.

Destas quatro categorias analíticas, reconheceram-se diferentes aspectos a serem considerados para a análise e posterior interpretação da atual regulamentação regulamentar a nível nacional e provincial, desde os enfoques legal, fiscal e contabilístico.

No quadro da investigação sobre o reconhecimento das sociedades cooperativas como sujeitos da Economia Social e Solidária no corpus normativo que as rege, foi possível identificar, em princípio, as categorias analíticas para o seu estudo, preenchendo assim um dos objetivos específicos da investigação e a finalidade prosseguida por este artigo.



REFERÊNCIAS

ALIANÇA COOPERATIVA INTERNACIONAL. Documento de referencia acerca de la Declaración de la ACI sobre Identidad Cooperativa. **Revista Idelcoop**, vol. 23, n. 97, 1995.

ALIANÇA COOPERATIVA INTERNACIONAL. **Plan para una década cooperativa**, 2012. Disponível em <https://www.aciamericas.coop/Plan-para-una-Decada-Cooperativa>. Acesso em 03/01/22.

ALTHAUS, A. El régimen jurídico de las organizaciones cooperativas en la República Argentina. **Revista de Idelcoop**, vol. 10, n. 36, 1982.

COQUE MARTÍNEZ, J. Puntos fuertes y débiles de las cooperativas desde un concepto amplio de gobierno empresarial. **REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos**, vol. 95, pp. 65-93, 2008.

CORAGGIO, J. L. *Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo*. in Coraggio, J. L. (org.). **La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas**. Buenos Aires: Editorial Altamira, 2007, pp. 165-194.

CRACOGNA, D. Las cooperativas y su dimensión social. **Pensar en Derecho**, vol. 3, n. 2, pp 209-229, 2013.

CRACOGNA, D. **El derecho cooperativo en perspectiva internacional comparada: América Latina y el Mercosur**. Buenos Aires: Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Facultad de Ciencias Económicas, 2014.

CRACOGNA, D. La legislación cooperativa latinoamericana en el marco del plan para una década cooperativa de la Alianza Cooperativa Internacional. **REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos**, vol. 117, pp. 12-33, 2015.

CRACOGNA, D. La repercusión económica y jurídica del tercer principio de la Alianza Cooperativa Internacional. **Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo**, vol. 53, pp. 21-36, 2018.

FICI, A. La función social de las cooperativas: notas de derecho comparado. **REVESCO. Revista de estudios cooperativos**, vol. 117, pp. 77-98, 2015.

GALOFRÉ TERRASA, E. Aspectos organizacionales de la empresa cooperativa. **Revista Trabajo Social**, vol. 15, pp. 15-22, 1975.



GARAY, C. *El marco legal de las organizaciones sin fines de lucro en Argentina*. in González Bombal, I.; Roitter, M. M. (orgs.). **Estudios sobre el sector sin fines de lucro en Argentina**. Buenos Aires: CEDES, 2000, pp. 53-102.

GARCÍA MÜLLER, A. *El acto cooperativo, construcción latinoamericana*. in Mutuberría, V. (org.) **La Economía Social y Solidaria en la historia de América Latina y el Caribe Cooperativismo, desarrollo comunitario y Estado**. Buenos Aires: IDELCOOP, 2015, pp. 227-239.

GUERRA, P. La solidaridad en la economía. Relaciones económicas más allá de los intercambios mercantiles. **Revista Otra Economía**, vol. 6, n. 10, pp. 98-104, 2012.

KI-MOON, B. Mensaje del Secretario General con motivo del Día Internacional de las Cooperativas, 2015. Disponible em:
<https://www.un.org/es/events/cooperativesday/2015/sgmessage.shtml>. Acesso em 03/01/22.

LAVILLE, J. L. **Economía solidaria, economía social, tercer sector: las apuestas europeas**. Biblioteca Virtual TOP sobre gestión pública, 2015. Disponible em
<http://www.top.org.ar/ecgp/FullText/000000/LAVILLE%20Jean-Louis%20-%20Ecomonia%20solidaria%20economia%20social.pdf>. Acesso em 03/01/2022.

MARCUELLO SERVÓS, C.; SAZ GIL, M. I. S. Los principios cooperativos facilitadores de la innovación: un modelo teórico. **REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos**, vol. 94, n. 59-79, 2008.

MARTÍ, J. P. *Notas para la construcción de una historia del cooperativismo en América Latina*. in Schujman, M. S.; Peixoto de Albuquerque, P.; Pereyra, K. C.; Tomatis, K. (orgs.). **Economía social y solidaria: praxis, vivencias e intenciones**. Rosario: Ediciones del Revés, 2014, pp. 89-120.

MATEO, G.; RODRÍGUEZ, L. **Economía social y cooperativismo. Historia, Cultura y Memoria**. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes, 2015.

MENEZES, D. F. N. *Perspectivas latino-americanas e europeia sobre cooperativismo e economia solidaria*. in: Menezes, Daniel Francisco Nagao (org.). **Anais do I Congresso Latino-Americano de Direito Cooperativo**. Belo Horizonte: Arraes, 2021, pp. 151-170.

MENEZES, D. F. N. Plural economy and solidary social economy: Discussing the concepts. **Revista Nacional de Administração**, v. 12, pp. 78-87, 2021.

MENEZES, D. F. N.; SANTOS, D. S. *Economia Solidária - Estratégia alternativa para desenvolvimento local*. In: Carvalho Neto, Silvio; Smith, Marinês Santana Justo (orgs.). **Anais do XXI Encontro de Pesquisadores: Interdisciplinaridade para o**



Desenvolvimento Regional. Franca: Centro Universitário Municipal de Franca, 2021, pp. 361-369.

MENEZES, D. F. N. *Estructura institucional de la economía solidaria en Brasil - análisis de las políticas públicas de ESS después de 2016.* in: Álvarez J.; Zabala H.; Salgado, O.; Sierra, D.; Salazar, F. (orgs.). Hechos y emprendimientos cooperativos de transformación. **Actas del XI Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo.** Bogotá: Editorial CIRIEC Colombia, 2020, pp. 354-364.

MENEZES, D. F. N.. Cooperativismo de Crédito en Brasil. **Cadernos de Direito Actual**, v. 13, p. 99-116, 2020.

MENEZES, D. F. N. Organizaciones No Gubernamentales, Tercer Sector y Economía Social y Solidaria - discutiendo conceptos. **Cuadernos de Administración de la Escuela de Ciencias de la Administración**, v. 1, p. 91-106, 2020.

MENEZES, D. F. N.; ALMEIDA, Vanessa Ferreira de. *Controle Interno Nas Sociedades Cooperativas na Legislação Latino Americana.* in: Vicente Bagnoli, Daniel Francisco Nagao Menezes, Fabiano Dolenc Del Masso e Pedro Alves Lavacchini Ramunno (orgs.). **Direito, Empresas e Empreendedorismo.** São Paulo: Eseni, 2020, pp. 167-188.

MONZÓN, J. L. Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector. **CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa**, vol. 56, pp. 09-24, 2006.

MORENO, H. E. **Las cooperativas y el régimen impositivo actual.** 2012. Tese (Doutorado em Economia) - Universidad Nacional de Cuyo. Mendoza, 2012

MORENO FONTELA, J. L. Las relaciones entre los valores y principios cooperativos y los principios de la normativa cooperativa. **REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos**, vol. 124, pp. 114-127, 2017.

PÉREZ DE MENDIGUREN CASTRESANA, J.C.; ETXEZARRETA ETXARRI, E; GURIDI ALDANONDO, L. *Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate.* **Papeles de Economía Solidaria n° 1.** Bilbao: REAS Euskadi, 2009.

PERTILE, V. C. Las cooperativas en el contexto de las organizaciones de la economía social: breve reseña histórica. Características generales. **Geográfica digital**, vol. 10, n. 20, pp. 01-18, 2013.

RAZETO MIGLIARO, L. *La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto.* in Coraggio, J. L. (org.). **La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas.** Buenos Aires: Editorial Altamira, 2007, pp. 317-338.



ROMERO, M.; MÉNDEZ RAMOS, V. **Estudio sobre Economía Social y Solidaria**. Montevideo: Ministerio de Desarrollo Social, 2011.

ROSEMBUJ, T. El valor del socio en la cultura cooperativa. **Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo**, vol. 36, pp. 15-24, 2002.

SCHUJMAN, M. **Las cooperativas en Argentina**. Rosario: Universidad Nacional de Rosario, 2014.

SINGER, P. *Economía solidaria. Un modo de producción y distribución*. in Coraggio, J. L. (org.). **La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas**. Buenos Aires: Editorial Altamira, 2007, pp. 59-78.

SOSA, G. A. Las cooperativas y el Código Civil y Comercial de la Nación. Implicancias, dudas y certezas. **Revista Idelcoop**, vol. 218, pp. 195-212, 2016.

VALLES, M. S. **Técnicas Cualitativas de Investigación Social. Reflexión Metodológica y Práctica Profesional**. Madrid: Editorial Síntesis, 1999.

VUOTTO M., FARDELLI, C. *Especificidad de la gestión de las organizaciones de la economía social*. in Schujman, M. S.; Peixoto de Albuquerque, P.; Pereyra, K. C.; Tomatis, K. (orgs.). **Economía social y solidaria: praxis, vivencias e intenciones**. Rosario: Ediciones del Revés, 2014, pp. 327-354.

VUOTTO, M. La economía social y las cooperativas en la Argentina. **Voces en el Fénix**, vol. 38, pp. 46-53, 2014.

