

O PARADIGMA DAS FINANÇAS SOLIDÁRIAS NO BRASIL: CARACTERIZAÇÃO, TIPOS ORGANIZACIONAIS E SUAS DIMENSÕES ESTRUTURAIS

The paradigm of solidary finance in Brazil: characterization, organizational types and their structural dimensions

Sandro Pereira Silva

Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA.

Resumo: este texto tem como objetivo analisar o campo das finanças solidárias a partir das experiências concretas de empreendimentos coletivos que compõem o Sistema de Informação da Economia Solidária (SIES). Os tipos mais comuns de empreendimento nessa categoria são: fundo rotativo solidário, banco comunitário de desenvolvimento e cooperativa de crédito solidário, caracterizados neste texto como empreendimentos de finanças solidárias (EFS). Cada um deles possui distintas origens de formação e estrutura operacional, com o intuito de proporcionar linhas e canais de crédito mais simplificados e adequados à realidade socioeconômica dos grupos e territórios envolvidos. Com base na análise da literatura e dos dados existentes, foi possível perceber que a vertente das finanças solidárias se apresenta como um novo paradigma de organização social em torno da disponibilização de serviços financeiros para populações residentes em territórios historicamente marcados pela exclusão por parte do sistema financeiro tradicional.

Palavras-chave: Economia solidária; finanças solidárias; microfinanças; bancos comunitários.

Abstract: this paper aims to analyze the field of ‘solidarity finance’ from the concrete experiences of collective enterprises that make up the Solidary Economy Information System (SIES). The most common types of projects in this category are: solidary revolving fund, community bank and solidary credit cooperative, characterized in this text as solidary finance enterprises (EFS). Each one of them has different origins of formation and operational structure, in order to provide lines and channels of credit more simplified and adapted to the socioeconomic reality of the groups and territories involved. Based on the analysis of the literature and the existing data, it was possible to perceive that the solidarity finance aspect presents itself as a new paradigm of social organization around the provision of financial services to the populations residing in territories historically marked by exclusion from the system traditional financial.

Keywords: Solidarity economy; solidarity finance; microfinance; community banks.

1 INTRODUÇÃO

Conforme expresso em ampla literatura que aborda a temática da economia solidária, ela está associada ao conjunto de ações coletivas voltadas à geração de trabalho e renda e desenvolvimento local, sob o princípio da autogestão e de uma concepção pluralista do sistema econômico, englobando relações mercantis e não mercantis na interação entre os agentes. Suas experiências concretas são comumente classificadas como empreendimentos de economia solidária (EES), que constituem sua célula básica de representação na dinâmica econômica real. De modo geral, os princípios básicos que caracterizam essas iniciativas são: posse coletiva dos meios de produção pelas próprias pessoas que as utilizam;¹ gestão democrática por participação direta ou, no caso de grupos maiores, por representação; repartição da receita líquida por critérios acertados entre os associados. Ao se organizarem sobre tais diretrizes, esses empreendimentos organizam-se sob diferentes formas de atuação coletiva: associações e cooperativas agrícolas de produção, unidades agroindustriais, fábricas de pequeno porte em diferentes setores econômicos, unidades de reciclagem de resíduos sólidos, agências prestadoras de serviços (limpeza, manutenção de equipamentos, construção civil etc.), centrais de comercialização, mutirões, entre outras (SINGER, 2000; FRANÇA FILHO; LAVILLE; 2006; GAIGER, 2003; 2014; SILVA, 2017).

Nos últimos anos, a temática passou a ganhar maior aderência junto à agenda governamental, com a criação de espaços administrativos na estrutura de Estado e de programas de apoio e fomento a essas atividades, primeiramente nos âmbitos municipal e estadual e, posteriormente, no âmbito nacional, com a criação da Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes) em 2003, ligada à época ao Ministério do Trabalho e Emprego (FRANÇA FILHO; LAVILLE; 2006; SILVA, 2010; 2018; NAGEM; SILVA, 2013).

1 Considerando a diversidade de tipos de EES, essa característica precisa ser compreendida na sua complexidade. A posse nem sempre significa propriedade coletiva. Muitas vezes, os empreendimentos atuam como redes de pequena produção associada, articulando a produção individual ou familiar em espaços coletivos de solidariedade de beneficiamento, de comercialização, de consumo coletivo etc. Dessa forma, às vezes os meios de produção estão descentralizados e quando são de uso ou posse coletiva podem ser arrendados, cedidos por terceiro ou disponibilizados por um dos associados para uso coletivo.

No intuito de construir bases de dados mais fidedignas para atuar junto a esse universo socioproductivo disperso no território nacional, a Senaes, em parceria com o Fórum Brasileiro de Economia Solidária, criou o Sistema de Informação da Economia Solidária (Sies). Para alimentar esse sistema, foi realizada uma pesquisa junto a empreendimentos coletivos de todos os estados da Federação, entre os anos 2005 e 2007. Com o objetivo de atualizar as informações disponíveis, uma nova pesquisa ocorreu entre 2010 e início de 2013. Essa iniciativa proporcionou a construção de um banco de dados que, desde então, tem sido amplamente utilizado por pesquisadores, analistas e gestores públicos interessados no tema. Os dados do Sies abrangem diferentes aspectos da organização social, econômica e política desses empreendimentos, bem como permite uma caracterização geral de seus associados e suas motivações para o trabalho coletivo. Foram entrevistados representantes de 19.708 EES, distribuídos entre 2.713 municípios brasileiros, de todos os estados, situados em áreas rurais e urbanas (GAIGER; 2014; SILVA, 2017).

Dentre esse conjunto de EES mapeados encontra-se uma parcela específica, caracterizada neste trabalho como empreendimentos de finanças solidárias (EFS). Essa vertente engloba múltiplas experiências coletivas de microfinanças, com atuação diferenciada em relação aos programas tradicionais de microcrédito que são operacionalizados por bancos (públicos e privados) e por agências financeiras autorizadas pelo Banco Central do Brasil (Bacen) (SINGER, 2007; NESOL, 2017). Os EFS visam criar e disponibilizar distintos canais de serviços financeiros em territórios específicos, no intuito de fomentar dinâmicas endógenas de desenvolvimento. Embora represente somente 1,7% do total de empreendimentos do banco de dados do Sies (328 experiências), o segmento possui características sociais relevantes para uma análise mais aprofundada no campo da economia solidária.

Nesse sentido, o objetivo aqui proposto foi verificar os principais aspectos que configuram a dinâmica organizacional dessas experiências em curso no Brasil. O debate baseia-se diretamente nos seguintes questionamentos: quais os principais fatores que podem caracterizar a vertente das finanças solidárias como um novo “paradigma” de organização coletiva em torno da construção de serviços financeiros? Quais os formatos orga-

nizacionais mais destacados dentro das finanças solidárias e suas principais características? Quais os aspectos que caracterizam e diferenciam as dimensões estruturais dessas experiências?

Para tanto, as análises basearam-se nas informações disponíveis no Sies para uma melhor caracterização do funcionamento dos EFS no Brasil, tendo como foco três dimensões estruturais: organizacional, econômica e política.

O texto está organizado em cinco seções, incluindo esta introdução. A segunda seção traz uma breve discussão a respeito das características que envolvem a dinâmica financeira de famílias pobres, residentes em áreas periféricas, e sua situação frente ao sistema financeiro tradicional. Na terceira seção, a temática centra-se nas ideias e diretrizes que definem as finanças solidárias como um ramo particular da economia solidária e apresenta as características centrais dos principais modelos organizativos encontrados no Brasil. A quarta seção contém os resultados da pesquisa do Sies, com as tabulações de dados sobre os EFS, abordando as principais dimensões socioestruturais de suas atividades. Por fim, são tecidas algumas considerações conclusivas.

2 SISTEMA FINANCEIRO TRADICIONAL E EXCLUSÃO SOCIAL

O sistema financeiro representa um setor da economia que convive diretamente com a questão da assimetria de informações (entre o tomador e o credor) em suas operações. Para isso, seus agentes buscam mecanismos para reduzir os efeitos desse problema, dentre os quais estão: exigências de garantias patrimoniais e contrapartidas, de acordo com uma série de estatísticas referentes às características de cada indivíduo tomador, para realizar de fato uma operação de crédito; e cobrança de *spread* de acordo com o cálculo do risco assumido em uma operação. Por outro lado, essa sistemática de funcionamento, ao mesmo tempo em que resguarda o agente financeiro de possíveis perdas ou prejuízos em sua atividade cotidiana, tende a excluir um amplo segmento da população que não consegue atender às exigências colocadas para o acesso a linhas tradicionais de crédito.

No entanto, como a necessidade de crédito é algo que sempre surge diante de diferentes imperativos circunstanciais, seja pela instabilidade dos

fluxos de renda familiar de pessoas em situação de pobreza, seja por situações emergenciais que exigem gastos não esperados, essas famílias acabam buscando outras formas de acessar recursos de terceiros para sanar essas necessidades. Por causa dessas particularidades do setor, a questão da dinâmica financeira em territórios com alta incidência de pobreza é uma temática de grande importância para o debate sobre projetos de desenvolvimento e está diretamente relacionada à compreensão de como os indivíduos tomam suas decisões, e quais os fatores sociais e econômicos que determinam suas estratégias (ABRAMOVAY, 2004; BURIGO, 2006).

Nesse contexto, surgem outros mecanismos de atendimento da demanda dessas famílias que compõem um diversificado sistema informal de finanças. Dentre os instrumentos que as famílias de baixa renda buscam para atender às suas necessidades financeiras fora do sistema formal de crédito estão: comprar “fiado”; venda “na folha”; o trabalho “alugado”; o empréstimo de agiota; entre outros. Embora essas modalidades exijam custos de transação baixos, elas também são marcadas por custos financeiros muito elevados, o que compromete grande parte das receitas das famílias que os utilizam (JUNQUEIRA; ABRAMOVAY, 2005).

De modo geral, o horizonte desse sistema é de curtíssimo prazo, opera com base em reduzidas somas de valor e raramente dão origem a investimentos produtivos inovadores. O pagamento das obrigações financeiras acordadas também é realizado sob um variado conjunto de fontes de renda familiar, o qual pode abranger a venda de pequenos ativos (no meio rural, por exemplo, a venda de animais), o recebimento por trabalhos eventuais, recursos enviados por amigos ou membros da família externos ao domicílio, utilização de recursos monetários de benefícios sociais (como aposentadoria, seguro-desemprego e Bolsa Família), entre outras.

A questão da capacidade de poupança dessas famílias é outro fator relevante de análise. Há uma demanda reprimida de poupança mesmo entre a população mais pobre. Como as famílias buscam suavizar suas oscilações de renda durante o ano, dada a instabilidade econômica sob a qual estão comumente submetidas, elas também fazem uso de instrumentos informais (quando excluídas do sistema bancário tradicional) para a formação de

pequenas poupanças (monetárias e não monetárias) para se garantir de eventualidades, tais como: compra de um ativo com potencial de venda futura; criação de animais para agregação de valor; armazenamento de grãos etc. Entretanto, por possuírem baixa liquidez, tais ativos não são convertidos facilmente em dinheiro, o que obriga seus proprietários a negociá-los por valores baixos (MAGALHÃES, 2004).

No intuito de enfrentar esse problema, algumas propostas de diferentes matizes institucionais – inclusive organismos internacionais como o Banco Mundial – passaram a ser veiculadas, aglutinadas no conceito de “microfinanças”. A ideia geral se baseia no fomento de tecnologias financeiras para viabilizar a oferta de pequenas quantias de dinheiro na forma de empréstimo para famílias pobres. Essa abordagem adquiriu maior visibilidade após a concessão do Prêmio Nobel da Paz a Muhammad Yunus, em 2006, em virtude do trabalho desenvolvido pelo *Grameen Bank* desde 1983, em Bangladesh, defendido como ferramenta eficaz no combate à pobreza a partir de uma metodologia própria de atuação junto às comunidades (ATILLIO, 2016).

Como resultado, houve uma intensa propagação desse ideário por meio de consultorias e por acordos de cooperação com governos de países em desenvolvimento, engendrando uma multiplicidade de experiências, com resultados bastante variados. Entretanto, alguns autores chamaram a atenção para os obstáculos econômicos e sociais que lhes são inerentes. Entre as análises críticas presentes na literatura, destaca-se para fins dos objetivos aqui propostos o trabalho de Bateman e Chang (2009), que escreveram sobre o que eles chamaram de “ilusão das microfinanças”, isto é, os limites dessas estratégias enquanto caminho para fomentar o desenvolvimento em comunidades pobres.²

Segundo Bateman e Chang (2009), trata-se de uma abordagem para o desenvolvimento de mercados cujas soluções são orientadas por meio de inserções individuais no mercado. No curto prazo até seria possível obter ganhos, sobretudo com a promoção de oportunidades de geração de renda para um pequeno número de indivíduos, além do benefício da suavização do consumo para grupos

de risco. Mas no médio prazo, este quadro enfrenta limitações relevantes a serem consideradas. Para os autores, existem razões fortes para se acreditar que as microfinanças podem comprometer tentativas de estabelecer estratégias maiores de desenvolvimento econômico e social sustentável, podendo constituir até mesmo em uma nova forma de “armadilha da pobreza” (*poverty trap*).

Entre as razões elencadas estão: não leva em conta o papel crucial da escala para a viabilidade de projetos econômicos; ignora também a necessidade de promover conexões verticais e horizontais entre empreendimentos locais de diferentes setores; tende a fomentar um grande número de negócios informais, muitos deles individuais, com pouco potencial de alavancar a dinâmica econômica local, entre outros. O resultado, geralmente, é a constituição de um microcosmo hipercompetitivo de negócios informais com fortes restrições à capacidade de ganhos por parte das famílias envolvidas. Nesse sentido, os modelos de microfinanças (e seu princípio básico de “microcrédito produtivo”) tendem a ser, de acordo com esse entendimento, menos efetivos do que geralmente são anunciados, constituindo-se muito mais em um “mito neoliberal” do que um instrumento real de desenvolvimento.

Mas o fator que, na opinião de Bateman e Chang (2009), mais compromete a capacidade das microfinanças diz respeito à sua abordagem ignorar a importância crucial da solidariedade e do controle social comunitário em projetos locais de desenvolvimento. Ao basearem sua metodologia de intervenção na promoção de negócios e empreendedorismo individuais, supostamente facilitados com o apoio dos serviços de microfinanças, deixam de lado os “ganhos de solidariedade”, que podem ser caracterizados pela experiência e confiança compartilhada existente em comunidades pobres. Para os autores, os modelos de microfinanças implicam na redução da solidariedade local, da comunicação interpessoal e das interações baseadas na confiança, enfraquecendo o nível de capital social local.

No entanto, Bateman e Chang (2009, p. 30) destacaram também que existem experiências no mundo que desenvolvem estratégias locais de microfinanças sobre outras abordagens, nas quais os princípios da autogestão e do estabelecimento de redes sociais e locais de cooperação surgem como elementos centrais de viabilidade de projetos eco-

² Para outras abordagens críticas ao modelo de propagação do microcrédito, ver Hulme (2000), Matin, Hulme e Rutherford (2002), Aiteken, (2013), Chliova, Brinckmann e Rosenbusch (2014) e Attilio (2016).

nômicos e comunitários. Entre essas experiências, os autores citaram o papel de experiências no norte da Itália e norte da Espanha, onde “empreendimentos associativos de finanças com forte enraizamento local foram capazes de desenvolver estratégias genuinamente sustentáveis de desenvolvimento”.

No Brasil também existem diversas dessas experiências locais de finanças, ancoradas na solidariedade grupal e na ação coletiva, com forte conexão comunitária, que se organizam para dar suporte financeiro e técnico a projetos associativos de geração de trabalho e renda, sob os princípios da economia solidária. As seções subsequentes tratam diretamente sobre as características gerais dessas experiências nacionais.

3 A ABORDAGEM DAS FINANÇAS SOLIDÁRIAS

Pelo fato de o setor financeiro tradicional operar sob uma dinâmica socialmente e territorialmente excludente, uma parcela da sociedade residente em áreas periféricas urbanas e rurais, com o apoio de entidades da sociedade civil, tem buscado estabelecer outros circuitos para suprir necessidades locais de financiamento e crédito. São arranjos que se articulam no âmbito dos preceitos gerais da *economia solidária*, em que o associativismo e a autogestão são elementos fundamentais, contribuindo também para reduzir custos de transação (GAI-GER, 2001; ABRAMOVAY, 2004; BURIGO, 2006; SILVA, 2017). Eles podem assumir distintas modalidades organizativas, com maior ou menor grau de formalização e de enraizamento local.

Esses projetos são denominados neste trabalho como *Empreendimentos de Finanças Solidárias* (EFS), por relacionar a lógica do crédito e da poupança local à perspectiva da economia solidária. Nesse sentido, suas atividades são mediadas por princípios multidimensionais, de caráter mercantil, não mercantil, monetário e não monetário, e se estruturam em torno de necessidades territorialmente contextualizadas (FRANÇA FILHO, 2008). As experiências de finanças solidárias definem suas práticas a partir de algumas premissas básicas, dentre as quais estão: i) não há finalidade lucrativa; ii) o propósito econômico está subordinado à sua utilidade social; iii) apoiam-se em relações de proximidade; e iv) buscam o controle coletivo do dinheiro, enquanto iniciativa de democracia eco-

nômica (BÚRIGO, 2006; MAGALHÃES; ABRAMOVAY, 2007; RIGO, 2014).

A dinâmica que envolve a criação e o desenvolvimento de empreendimentos sob o paradigma das finanças solidárias no Brasil é bastante heterogênea em termos de mobilização social e processos operacionais. Ela possui particularidades frente aos programas de microcrédito convencionais que, em geral, desconsideram uma série de outras demandas – para além do crédito em si – que são conectadas com o ambiente de reprodução social de seu público-alvo, onde a fronteira entre consumo e investimento não é muito simples de ser estabelecida. É nesse sentido que a ideia do que é “produtivo” para o paradigma das finanças solidárias vai além do investimento em um negócio que gere bens e serviços transacionáveis no mercado. Ele inclui também as necessidades financeiras cotidianas ou emergenciais que as famílias precisam atender em função da instabilidade em seus fluxos de renda, muitas vezes marcados por relações de trabalho informais e precárias. Embora mantenha o foco no desenvolvimento de atividades econômicas que possam trazer o progresso às comunidades, a abordagem das finanças solidárias defende que o crédito seja entendido como um direito, algo a que todas as pessoas possam ter acesso, frente a diferentes situações de risco social ou oportunidades de investimento. Por isso, pensar um sistema territorializado de finanças sociais não se limita a definir linhas de crédito com montantes mais baixos e juros subsidiados para facilitar que uma parcela da população pobre comece seu próprio negócio, mas sim, desenvolver sistemas alternativos e adequados a atender à reprodução ampliada da vida dessas pessoas em comunidade (MAGALHÃES, 2004; FRANÇA FILHO, 2008; RIGO; CANÇADO, 2015). Mesmo porque, suas condições são compartilhadas pelos grupos que convivem em seu entorno, o que faz com que os efeitos da pobreza e da desigualdade social sejam concentrados em recortes especiais específicos (SILVA; LEITE, 2017).

O elo comum entre as distintas experiências que existem no campo de organização associativa reside no fato de derivarem de sistemas de reciprocidade e de ajuda mútua, o que favorece o fortalecimento de laços comunitários de proximidade. Seu principal objetivo é assegurar o acesso aos serviços financeiros de forma democrática e apropriada, priorizando grupos excluídos do sistema ban-

cário e fortalecendo o trabalho humano e o capital social. Nesse sentido, pode-se afirmar que os EFS são organizações que desenvolvem serviços financeiros em rede de natureza associativa e comunitária, em um determinado território, o que permite o estabelecimento de sistemas de crédito solidários e imersos na realidade local. Ou seja, as ações que eles promovem não estão voltadas à prospecção localizada de “clientes”, mas sim de articular moradores, instituições locais e comerciantes (BURIGO, 2006; NESOL, 2013; RIGO 2014).

Nesse caso, o paradigma das finanças solidárias segue no sentido de desenvolver um sistema cujo interesse não seja um mero alastramento do crédito na economia, o que traria consigo todos os riscos da financeirização do microcrédito (ATTILIO, 2016). Mas sim, busca fazer com que o crédito se integre a um conjunto variado de necessidades de serviços financeiros das famílias, buscando garantir os mecanismos necessários para sustentabilidade das organizações voltadas a esta finalidade, baseando sua existência na força localizada que recebem da adesão de seus participantes. A capacidade coletiva de identificar estratégias promissoras de investimento em projetos locais é um fator fundamental nesse processo, à medida que permite identificar os serviços financeiros mais adequados a serem ofertados e os mecanismos de proteção de risco que de fato atendam às necessidades dos seus beneficiários, favorecendo a composição de “sistemas financeiros de proximidade”.

Segundo Ferreira Jr et al. (2018, p. 13):

As finanças de proximidade, desse modo, favorecem a migração de uma lógica de subordinação individual do tomador pelo fornecedor do produto e serviço financeiro (típica do sistema convencional), na grande maioria das vezes de exclusão financeira, para uma lógica de comprometimento e aprendizado coletivo (educação financeira, capacitação para os negócios, etc.).

No entanto, Magalhães (2004) mostrou que tais processos de cálculo não são tarefas simples, uma vez que envolvem diferentes critérios técnicos e fatores de natureza diversa, tais como: i) custo financeiro de cada decisão, ou seja, o preço de uma mercadoria ou a taxa de juros de uma transação financeira; ii) avaliação da capacidade de pagamento de cada parcela mensal em uma compra a prazo; iii) facilidade de utilização de serviços de crédito; iv) tempo gasto para negociar as parcelas de paga-

mento; e v) custos de transação – por exemplo, os custos de deslocamento para negociar um financiamento, os custos com documentos, garantias, taxas, impostos para se fechar um contrato de financiamento, os custos para obter informações etc. Ademais, as pessoas não se baseiam apenas em cálculos matemáticos em suas tomadas de decisão. Elas também se valem de critérios qualitativos, derivados de sua própria subjetividade e, muitas vezes, fortemente condicionadores do seu comportamento. Tais fatores são resultados de construções sociais particulares que se cristalizam através da história em hábitos culturais.

Para o desenvolvimento de arranjos coletivos territorializados que possibilitem a formação desses sistemas de finanças solidárias com a eficiência necessária para sua sustentabilidade, muitos grupos foram criando ao longo do tempo inovações locais apropriadas para as atividades dos EFS no Brasil. Essas inovações são chamadas por muitos autores como *tecnologias sociais*, por sua capacidade de solucionar problemas sociais comuns a diferentes contextos a um custo baixo, operacionalidade simples, fácil aplicabilidade e significativo potencial de inclusão social (DAGNINO, 2009).

Entre as principais tecnologias sociais desenvolvidas e disseminadas pela própria prática das finanças solidárias estão as chamadas *moedas sociais*, cujo valor está restrito a uma área determinada de aceitação. Trata-se de um tipo de circulante local que os moradores adquirem de diferentes formas (doações, troca por moeda oficial ou por outros bens e serviços definidos pela comunidade) para ser utilizado em postos comerciais previamente cadastrados, que aceitam participar desse circuito econômico particular. Uma organização responsável centraliza a emissão e garante o lastro dessa moeda.³ Essa prática visa aumentar o volume de transações econômicas na economia local, à medida que seu valor está restrito a sua área de circulação e aceitação. Com isso, minimiza a possibilidade de “vazamentos” desses valores para fora do circuito local que se pretende fortalecer. Ademais, o uso da moeda social é fundamentado basicamente nas relações de confiança interpessoais, enraizada nas próprias dinâmicas comunitárias. Por isso, ela é um elemento que afirma o caráter territorial das ações dos EFS (FREIRE, 2011; RIGO, 2014).

3 Vale ressaltar que, para deixar claro que para cada moeda social emitida, existe um mesmo valor corresponde em R\$, uma vez que não é permitida a emissão de moeda social sem lastro.

Além das moedas sociais, há uma série de outras inovações que podem ser observadas na prática cotidiana dos EFS, como no caso dos *agentes de crédito* e de sistemas de *aval solidário*.⁴ Outra inovação relevante refere-se à criação de plataformas para a circulação de moedas sociais digitais, como no caso *E-dinheiro*, primeira experiência nesse sentido no país. Essas inovações variam de acordo com o contexto institucional e territorial que são desenvolvidos, e também conforme a natureza organizacional do próprio EFS.

No Brasil, é possível identificar três desenhos organizacionais mais conhecidos no campo das finanças solidárias, que seguem em processo de fortalecimento dentro dos princípios da economia solidária. São eles: os *Fundos Rotativos Solidários*, os *Bancos Comunitários de Desenvolvimento* e as *Cooperativas de Crédito Solidário*.

Os fundos rotativos solidários (FRS) constituem uma das modalidades mais antigas de finanças solidárias no país. Cada experiência possui suas próprias especificidades de organização, de acordo com as condições e os contextos histórico-culturais em que se inserem. Em linhas gerais, um FRS prevê que seus beneficiários tenham à disposição certa quantia de recursos, que pode ser ou não monetária (pequenos animais ou equipamentos específicos, por exemplo), e que, após um período predeterminado e acordado entre as partes, deve ser devolvida ao fundo, para que possam ser reemprestados para outros tomadores. Assim, estabelece-se um círculo rotativo entre um grupo de pessoas propiciado por um fundo inicial, cuja origem pode ser de distintas naturezas: doações, programas de governo, recursos comunitários, etc. As escolhas e decisões de alocação dos recursos são definidas de maneira colegiada por um Comitê Gestor Local, constituído por representantes dos empreendimentos, unidades familiares e entidades de apoio que atuam nas comunidades (BARRETO, 2016).

Entre as experiências mais conhecidas nesse campo, destaca-se a atuação da *Cáritas Brasileira* e das *Comunidades Eclesiais de Base (CEBs)*, ligadas à Igreja Católica, com o apoio aos chama-

dos *Projetos Alternativos Comunitários (PACs)*. Os PACs são pequenas iniciativas produtivas de desenvolvimento e de infraestrutura comunitária, financiadas com recursos da cooperação internacional e de fundos diocesanos. Eles surgiram inicialmente em comunidades rurais na região Nordeste, mas aos poucos foram se disseminando para outros estados, com destaque para a região Sul. Ao longo dos anos 1990, houve uma ampliação do número de entidades que passaram a trabalhar com fundos rotativos para fomentar pequenos projetos comunitários. Uma das entidades que proporcionou um grande impulso a essas experiências foi a *Articulação do Semiárido (ASA)*, sobretudo com seus projetos de construção de cisternas em propriedades de agricultura familiar no sertão nordestino.

Já os *Bancos Comunitários de Desenvolvimento (BCDs)* são organizados sob a forma de associação civil sem fins lucrativos, e atuam na disponibilização de produtos e serviços financeiros e não financeiros voltados para o apoio ao desenvolvimento das economias populares em áreas urbanas com baixo índice de desenvolvimento humano. Entre as características centrais presentes nesse tipo de experiência estão: a) gestão sob a responsabilidade da própria comunidade através de uma entidade representativa que se projeta na coordenação e administração dos recursos; b) articulação simultânea de crédito, produção, comercialização e capacitação cidadã, promovendo um sistema integrado de desenvolvimento local; e c) circulação de moeda social complementar, reconhecida por produtores locais, comerciantes e consumidores, possibilitando um equilíbrio entre produção e consumo (RIGO, 2014; LEAL; RIGO; ANDRADE, 2016).

Dessa forma, os BCDs visam atuar para além da disseminação de canais de crédito, promovendo simultaneamente a capacidade de produção, de geração de serviços e de consumo territorial. Para alcançar seus objetivos sociais, eles buscam firmar parcerias com um leque variado de entidades privadas e públicas, viabilizando-se inclusive como uma importante estratégia de articulação com algumas políticas públicas em diferentes níveis governamentais. Apesar de praticarem atos semelhantes aos de uma instituição financeira comum, os BCDs não podem ser qualificados nessa mesma denominação organizacional devido ao fato de, além de serem organizações sem fins lucrativos, estão restritos a realizarem operações ativas à concessão de empréstimos e financiamentos em

⁴ Apesar de agentes de crédito e sistemas de aval solidário já existirem em outros sistemas convencionais de microcrédito, a diferença no caso das experiências de finanças solidárias é que eles são compostos por pessoas da própria comunidade, com vínculos reais com o conjunto de tomadores. Esse é um dos aspectos fundamentais da concepção de “finança de proximidade”, conforme abordado anteriormente, que permite diminuir custos de transação nesses empreendimentos.

programas e projetos destinados ao incremento de pequenos empreendimentos econômicos de base comunitária. Outra diferença é que os BCDs não possuem a prerrogativa de coletarem recursos monetários junto ao público, ou seja, não constituem instrumentos de captação de poupança local, motivo pelo qual suas atividades não se caracterizam como atividade de intermediação financeira. Sua estratégia está voltada à formação de redes de cooperação social em seus territórios como instrumentos de promoção do desenvolvimento endógeno.

A primeira experiência de BCD no Brasil e, ainda hoje, a mais conhecida nacional e internacionalmente, é o Banco Palmas, que surgiu como resultado de uma trajetória de lutas e mobilizações populares por melhores condições de vida em um bairro da periferia de Fortaleza, o Conjunto Palmeira, em 1998. Em 2006, foi criada a Rede Brasileira de Bancos Comunitários (RBBC), que conta atualmente com mais de 100 BCDs (NESOL, 2013; RIGO; CANÇADO, 2015).⁵

Por fim, há a figura das cooperativas de crédito solidário (CCS). Uma cooperativa constitui-se em uma associação autogestionária de pessoas com a finalidade de desenvolver serviços e produtos em caráter de ajuda mútua, podendo se organizar sobre os diferentes setores econômicos. O ramo de crédito é, portanto, um dos tipos possíveis de organização cooperativa e atuação econômica de trabalhadores. O movimento de economia solidária tende a utilizar o termo “solidário” junto à denominação “cooperativa de crédito” para diferenciar a natureza e a origem organizativa desses empreendimentos com outras cooperativas de crédito que não operam necessariamente dentro das diretrizes das finanças solidárias (BÚRIGO, 2006).

É bom ressaltar inicialmente que as cooperativas de crédito operam sob um arranjo institucional mais complexo e com maiores exigências de formalidades com relação aos fundos rotativos e os bancos comunitários vistos anteriormente. Embora o cooperativismo em si seja uma forma de organização econômica dos indivíduos na qual o Estado não pode interferir para além da própria legislação geral (Lei nº 5.764/1971), o ramo crédito possui algumas especificidades que lhe impõem a regulação por parte do Bacen. A principal especi-

ficidade é o fato de poder captar poupança dos indivíduos e realizar empréstimos à vista tendo esse fundo captado como lastro, de forma que, assim como os bancos, elas têm a capacidade de expandir a oferta monetária em circulação. Ademais, por força da legislação vigente, nas cooperativas de crédito só podem fazer parte os membros de uma determinada profissão e seus familiares. Portanto, a figura jurídica da cooperativa de crédito é investida da competência de atuar ao mesmo tempo como tomador e investidor/emprestador, na medida em que elimina a necessidade de um intermediário na captação de recursos, nos investimentos e na concessão de empréstimos.

No Brasil, as primeiras CCS surgiram junto à mobilização social de agricultores familiares nos estados de Santa Catarina e Paraná, que buscaram constituir um sistema de microfinanças próprio que atendesse às suas necessidades. Desse processo, surgiram em 1996 as chamadas “Cooperativas de Crédito Rural com Interação Solidária”, que formaram um sistema próprio de integração entre elas: o Sistema Cresol. Ao longo dos anos, a evolução do sistema Cresol levou ao reconhecimento por parte do Bacen como instrumento de inclusão financeira no Brasil, inclusive atuando como agentes de operação de recursos de políticas públicas de crédito e comercialização agrícola. Atualmente, o sistema Cresol apoia a constituição de CCS em outras regiões do país. Na região Nordeste, outro sistema que também surgiu em virtude da mobilização social de agricultores familiares locais em torno do cooperativismo de crédito foi a Cooperativa Central de Crédito da Agricultura Familiar e Economia Solidária (Ascoob), criado em 1999 na Bahia (BÚRIGO, 2006).⁶

Portanto, pode-se dizer que cada contexto social apresenta suas características para o desenvolvimento de alternativas organizacionais específicas, que são formadas a partir da iniciativa de órgãos públicos, movimentos e grupos sociais, apresentando modelos bastante heterogêneos. Dessa forma, agentes e operações financeiras formais e informais se entrelaçam dentro de uma determinada dinâmica territorial.

5 Em 2015, durante o 4º Encontro Nacional da RBBC, foi criado o Banco Nacional das Comunidades, com o intuito de ser uma associação nacional de representação e produção de tecnologias sociais aplicadas ao desenvolvimento dessas experiências.

6 Como forma de fortalecer nacionalmente a organização dos trabalhadores da agricultura familiar em torno do cooperativismo de crédito solidário, em 2004, os sistemas que já estavam em funcionamento se uniram para constituir a Associação Nacional do Cooperativismo de Crédito da Economia Familiar e Solidária (Ancosol).

4 ANÁLISE DAS DIMENSÕES ESTRUTURAIS DOS EFS NO BRASIL

Esta seção trata de analisar os principais resultados obtidos por meio da pesquisa do Sies, com foco nos 328 Empreendimentos de Finanças Solidárias (EFS) mapeados, a partir de três dimensões estruturais definidas *a priori*, no intuito de caracterizar empiricamente como os ideais e princípios das finanças solidárias – debatidos nas seções anteriores – podem ser identificados em sua prática social. As dimensões analíticas definidas foram:

- *dimensão organizacional*: informações mais gerais sobre aspectos histórico-geográficos, formato organizacional e tipos operacionais;
- *dimensão econômica*: foram analisadas questões como origem e gestão dos recursos financeiros, forma de devolução dos empréstimos, inadimplência, modalidades de garantia, realização de investimentos, busca por crédito e resultados da atividade econômica; e
- *dimensão política*: pontos que se referem às relações de parcerias, autogestão e articulações que os EFS desempenham em suas atividades cotidianas, bem como algumas motivações e desafios expressos por seus próprios representantes.

4.1 Dimensão organizacional

O tipo organizacional mais encontrado entre os EFS mapeados foi o de fundos rotativos solidários (FRS), com 150 casos, o que representa 45,7% do total. As cooperativas de crédito solidário (CCS) tiveram 128 registros, ou 39,0%. Já os bancos comunitários de desenvolvimento (BCD) responderam com 29 registros (8,8%). Outras 21 iniciativas (6,4%) afirmaram representar tipos distintos de empreendimentos de finanças. Ao cruzar essas informações por região, nota-se que os fundos rotativos estão em grande maioria registrados na região Nordeste, com 90% de todos eles. Esse resultado explica a maior proporção de associações e grupos informais nessa região, como visto anteriormente, já que essas são principais formas de organização desse tipo de empreendimento de finanças. Por outro lado, as CCS estão mais presentes na região Sul, o que ilustra a informação mostrada na tabela anterior da predominância da forma de organização cooperativa entre os EFS dessa região. Já os BCD constituem um tipo que vem apresentando uma relativa ascensão no universo da economia solidária no Brasil, inclusive se mobilizando em redes e articulações nacionais. A Tabela 1, a seguir, apresenta esses números sobre os tipos de EFS e sua distribuição por região.

Tabela 1 – EFS por tipo organizacional

Tipo de EFS	Regiões					
	NE	SU	SE	NO	CO	Total
FRS	135 (90,0%)	7 (4,7%)	7 (4,7%)	0	1 (0,7%)	150 (100%)
CCS	28 (21,9%)	87 (68,0%)	9 (7,0%)	2 (1,6%)	2 (1,6%)	128 (100%)
BCD	9 (31,0%)	4 (13,8%)	9 (31,0%)	2 (6,9%)	5 (17,2%)	29 (100%)
Outros	5 (23,8%)	0	0	0	16 (76,2%)	21 (100%)

Fonte: elaborada pelo autor com base no banco de dados do Sies (<http://atlas.sies.org.br/sobre.html>).

O conjunto das iniciativas possui tempo distinto de funcionamento entre elas, sendo que a mais antiga data de 1975, e a grande maioria (68,9% do total) surgiu a partir de 2001. Em termos de localização regional, a maior parte está situada na região Nordeste, totalizando 177 EFS (53,9%). Desses, destaca-se o estado da Paraíba, com 121, o que corresponde a 2/3 de todos os EFS mapeados da região. A região Sul também apresentou uma porção considerável dos empreendimentos mapeados nessa atividade, totalizan-

do 98 (29,9%). Um detalhe é que os três estados da região Sul – Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Paraná – tiveram quantidades próximas de EFS mapeados: 35, 34 e 29, respectivamente. As demais regiões, em conjunto, representaram menos de 20% do total registrado no SIES: Sudeste com 25 (7,6%), Norte com 20 (6,1%) e Centro Oeste com 8 (2,4%) empreendimentos cada. Não ocorreu registro de mapeamento de EFS nos estados de: Acre, Amapá, Rio de Janeiro, Roraima e Tocantins.

Quanto à área de atuação, percebe-se que os EFS possuem uma inserção mais significativa no meio rural. De acordo com as respostas, 205 (62,5%) deles possuem atuação somente no meio rural, 59 (17,9%) afirmaram possuir atuação em áreas rurais e urbanas, e 64 (19,5%) disseram que são empreendimentos com atuação restrita a áreas urbanas.

Já em termos de formato jurídico, a modalidade “cooperativa” foi a de maior abrangência, com 128 registros, o que representou 39% do total. O número de associações também foi bem próximo, com 120 (36,6%). Uma boa parte ainda se encontra em funcionamento como grupo informal, totalizando 78 (23,3%) EFS. Apenas dois deles se declararam como sociedade mer-

cantil. Ao fazer um cruzamento entre os formatos organizacionais dos EFS por região, nota-se que as cooperativas estão fortemente localizadas na região Sul, com 68% desses empreendimentos de finanças solidárias mapeados pelo Sies no Brasil. Esse resultado é explicado pela força do cooperativismo de crédito com interação solidária entre os estados da região, inclusive constituindo centrais importantes como a Cresol, como foi apresentado na seção anterior. Já as associações estão mais presentes na região Nordeste, que abriga 71,7% do total. A região Nordeste também abriga a maior parte dos EFS informais, com 79,5%. A Tabela 2, a seguir, apresenta esses números sobre as formas organizacionais dos EFS e sua distribuição por região.

Tabela 2 – EFS por formato jurídico

Forma de organização	Regiões					Total
	NE	SU	SE	NO	CO	
Cooperativa	28 (21,9%)	87 (68,0%)	9 (7,0%)	2 (1,6%)	2 (1,6%)	128 (100%)
Associação	86 (71,7%)	9 (7,5%)	5 (4,2%)	17 (14,2%)	3 (2,5%)	120 (100%)
Grupo informal	62 (79,5%)	2 (2,6%)	11 (14,1%)	1 (1,3%)	2 (2,5%)	78 (100%)
Sociedade mercantil	1 (50,0%)	0	0	0	1 (50,0%)	2 (100%)

Fonte: elaborada pelo autor com base no banco de dados do Sies (<http://atlas.sies.org.br/sobre.html>).

4.2 Dimensão econômica

A origem e a gestão dos recursos a serem operacionalizados em programas de microfinanças por esses empreendimentos são informações relevantes para se compreender melhor sua atuação. Os dados apontam que os EFS fazem uso de diferentes mecanismos para levantar recursos para suas operações.

A Tabela 3 mostra que mais da metade iniciou suas atividades com recursos dos próprios associados. Isso é observado em maior grau com as CCS, que são obrigadas por lei a subscreverem um capital social inicial a partir de quotas-partes de seus cooperados, por isso o alto índice nesse quesito (87,5%). Elas também contam bastante com repasses reembolsáveis de órgãos governamentais, fundamentalmente programas de crédito de agentes financeiros públicos, e também de recursos próprios dos empreendimentos, via reinvestimento de sobras, ambos respondendo por 53,9% do total. Entre os BCD, os itens mais

apontados foram, respectivamente, via repasses não reembolsáveis de órgãos governamentais (34,5%) e doação ou repasse não reembolsável de ONGs, com 31%. Já no caso dos FRS, a doação de ONGs foi a principal forma de acesso a recursos iniciais, totalizando 50,7%. O acesso a bancos privados se mostrou uma forma não muito usual para o levantamento de recursos iniciais, dadas as exigências para se concretizar o contrato e as taxas de juros mais elevadas que eles cobram. Os EFS, de maneira geral, estabelecem limites sobre valores mínimos e máximos a serem disponibilizados para empréstimo a seus associados. Após a contratação do empréstimo, são definidos os prazos e suas condições de devolução, que pode ser realizada de forma parcial, integral com remuneração (juros e correções), integral sem remuneração, ou ainda, em alguns casos bem específicos, não haver a necessidade de devolução. A Tabela 4 ilustra essas possibilidades para cada natureza organizacional entre os EFS pesquisados.

Tabela 3 – Origem dos recursos operados pelo EFS

Origem	BCD	CCS	FRS	Outra	Total
1. Associados	7 (24,1%)	112 (87,5%)	48 (32,0%)	3 (14,3%)	170 (51,8%)
2. Órgãos governamentais (NÃO reembolsáveis)	10 (34,5%)	33 (25,8%)	42 (28,0%)	14 (66,7%)	99 (30,2%)
3. ONG (doação ou repasse não reembolsável)	9 (31,0%)	9 (7,0%)	76 (50,7%)	2 (9,5%)	96 (29,3%)
4. Órgãos governamentais (repasse reembolsáveis)	8 (27,6%)	69 (53,9%)	17 (11,3%)	0	94 (28,7%)
5. Recursos do próprio empreendimento	6 (20,7%)	69 (53,9%)	7 (4,7%)	1 (4,7%)	83 (25,3%)
6. Empresas (bancos) privados	6 (20,7%)	33 (25,8%)	2 (1,3%)	1 (4,7%)	42 (12,8%)
7. Outra	12 (41,4%)	11 (8,6%)	9 (6,0%)	2 (9,5%)	34 (10,4%)
Total	28 (8,8%)	128 (39,0%)	150 (45,7%)	21 (6,4%)	328 (100%)

Fonte: elaborada pelo autor com base no banco de dados do Sies (<http://atlas.sies.org.br/sobre.html>).

Obs.: Essa questão admitia resposta múltipla.

Tabela 4 – Acordos de devolução de recursos emprestados pelos EFS

Acordos de devolução	BCD	CCS	FRS	Outra	Total
1. Parcial	2 (6,9%)	42 (32,8%)	6 (4,0%)	1 (4,7%)	51 (15,6%)
2. Integral c/ remuneração (juros, correção)	21 (72,4%)	113 (88,3%)	99 (66,0%)	4 (19,0%)	237 (72,3%)
3. Integral sem remuneração	7 (24,1%)	3 (2,3%)	62 (41,3%)	1 (4,7%)	73 (22,3%)
4. Não há devolução	2 (6,9%)	2 (1,6%)	6 (4,0%)	15 (71,4%)	25 (7,6%)

Fonte: elaborada pelo autor com base no banco de dados do Sies (<http://atlas.sies.org.br/sobre.html>).

Obs.: Essa questão admitia resposta múltipla.

Já quanto à forma de devolução desses empréstimos, a principal delas é por meio de moeda corrente. Porém, como se pode ver pela Tabela 5, outras formas de devolução também são utilizadas entre os EFS, o que os difere de agências tradicionais de crédito. As

duas formas alternativas principais são via moeda social e equivalência em produto. A primeira é mais comum entre os BCD, sendo inclusive uma das marcas registradas e definidoras da identidade de cada agência, enquanto a segunda é mais comum nos FRS.

Tabela 5 – Formas de devolução de recursos emprestados pelos EFS

Formas de devolução	BCD	CCS	FRS	Outra	Total
Moeda corrente	24 (85,7%)	127 (99,2%)	84 (56,0%)	5 (23,8%)	240 (73,2%)
Moeda Social	13 (46,4%)	2 (1,6%)	3 (2,0%)	0	18 (5,5%)
Equivalência Produto	3 (10,7%)	5 (3,9%)	79 (52,7%)	1 (4,7%)	88 (26,8%)
Outra	0	0	3 (2,0%)	0	3 (0,9%)

Fonte: elaborada pelo autor com base no banco de dados do Sies (<http://atlas.sies.org.br/sobre.html>).

Obs.: Essa questão admitia resposta múltipla.

No tocante à inadimplência, os dados do Sies apontam a seguinte variação: 7,2% entre os BCD; 7,9% entre as CCS; e 12,2% entre os FRS. Para minimizar riscos sem comprometer o acesso do seu público-alvo, outra inovação muito usada no dia a dia das operações nos EFS é o aval solidário como mecanismo de garantia para empréstimos, onde um conjunto de pesso-

as se compromete coletivamente a se autoavaliarem, configurando um sistema de confiança mútua. Esse é um mecanismo frequentemente utilizado nas três modalidades principais de empreendimentos, como mostra a Tabela 6. Em alguns casos, não há necessidade de garantia real para efetuar a transação, o que é mais comum nos FRS.

Tabela 6 – Modalidades de garantia utilizadas pelos EFS

Modalidades	BCD	CCS	FRS	Outra	Total
Aval solidário	20 (68,9%)	107 (83,6%)	31 (20,7%)	1 (4,7%)	159 (48,5%)
Comprovante de renda	8 (27,6%)	53 (41,4%)	1 (0,7%)	1 (4,7%)	63 (19,2%)
Garantias reais	4 (13,8%)	93 (72,7%)	1 (0,7%)	1 (4,7%)	99 (30,2%)
Outro	8 (27,6%)	11 (8,6%)	78 (52,0%)	2 (9,5%)	99 (30,2%)
Sem garantia	4 (13,8%)	1 (0,7%)	47 (31,3%)	17 (80,9%)	69 (21,0%)

Fonte: elaborada pelo autor com base no banco de dados do Sies (<http://atlas.sies.org.br/sobre.html>).

Obs.: Essa questão admitia resposta múltipla.

Em termos de estrutura operativa, boa parte dos EFS relatou ter dificuldades em efetuar investimentos para seu aprimoramento. Segundo os dados, perto de 60% deles não conseguiram realizar investimentos durante os 12 últimos meses referentes ao dia em que responderam à pesquisa. Porém, há diferenças marcantes quando se verifica as informações para cada tipo de empreendimento. A predominância do “não” é explicada pela baixa capacidade de investimento dos FRS, que são a maioria, e dentre eles, 91,3% afirmaram não haver realizado nenhum investimento no período de referência. Em geral, essas iniciativas são simples e sediadas em estruturas já existentes, como em sedes pastorais e sindicais.

As CCS apresentam um perfil inverso, já que 80,5% afirmaram haver realizado investimentos. Como são organizações mais complexas institucionalmente, sujeitas a forte regulação estatal e da concorrência no mercado financeiro, sua existência exige investimentos constantes em máquinas e equipamentos na melhoria e modernização de seus processos e produtos ofertados. Os BCD possuem um perfil menos definido, com pouco mais da metade deles afirmando ter efetuado algum investimento no período. Eles se constituem em estruturas de complexidade intermediária e bastante heterogênea dentro de seu próprio conjunto. Alguns deles possuem sede própria e uma estrutura bem moderna de atendimento, enquanto outros dependem de estruturas cedidas por igrejas, sindicatos, ONGs ou mesmo prefeituras para conseguirem funcionar. Outro detalhe é que todos os EFS na categoria “outros” também não reali-

zaram investimento no período. Os dados da Tabela 7 ilustram melhor essas informações.

Tabela 7 – Realização de investimentos nos EFS

Tipo de EFS	Realizou investimentos nos últimos 12 meses		
	Não	Sim	Total
FRS	137 (91,3%)	13 (8,7%)	150 (100%)
CCS	25 (19,5%)	103 (80,5%)	128 (100%)
BCD	13 (44,8%)	16 (55,2%)	29 (100%)
Outros	21 (100%)	0	21 (100%)
Total	196 (59,8%)	132 (40,2%)	21 (100%)

Fonte: elaborada pelo autor com base no banco de dados do Sies (<http://atlas.sies.org.br/sobre.html>).

Para melhor investigar a capacidade dos EFS de realizar investimento, buscou-se avaliar a relação entre eles e os canais de crédito existentes. Como destacado no parágrafo anterior, há uma grande diferença de situações de acordo com o tipo de empreendimento avaliado. Ao serem questionados se haviam buscado crédito para investimento nos últimos 12 meses, 240 (73,2%) responderam não haver buscado crédito no período de referência. Esse valor foi muito influenciado pelo grupo dos FRS, que responderam por 60% desse total. Dentre os 88 restantes que afirmaram ter procurado crédito nesse período, 54 (16,5%) obtiveram, com as CCS representando 85,2% desse total, em função de sua necessidade constante de novos investimentos. Por outro lado, 34 EFS (10,4%) buscaram, mas não conseguiram obter. A Tabela 8 permite melhor visualização desses dados.

Tabela 8 – Procura por crédito

Condição	FRS	CCS	BCD	Outros	Total
Não buscou crédito	144 (60,0%)	71 (29,6%)	21 (8,8%)	4 (1,7%)	240 (73,2%)
Buscou e obteve	4 (7,4%)	46 (85,2%)	4 (7,4%)	0	54 (16,5%)
Buscou, mas não obteve	2 (5,9%)	11 (32,4%)	4 (11,8%)	17 (50%)	34 (10,4%)

Fonte: elaborada pelo autor com base no banco de dados do Sies (<http://atlas.sies.org.br/sobre.html>).

Por outro lado, 73 EFS (22,3%) afirmaram passar por dificuldades de obtenção de crédito para investir em sua estrutura operativa. Seguindo a lógica organizacional já destacada anteriormente, quanto menor o grau de institucionalização do empreendimento – no caso dos grupos informais, das associações e de outras formas de organização grupal – maiores as dificuldades de se obter crédito. Entre as CCS, as dificuldades de financiamento tendem a ser menores, dado seu maior grau de formalização e controle. No conjunto dos EFS, as principais dificuldades listadas para a obtenção de linhas de financiamento foram, basicamente, as mesmas que seu público encontra no sistema financeiro tradicional (SILVA, 2017), tendo como mais citadas pelos representantes entrevistados: burocracia exigida pelos agentes financeiros (63,5%); falta de linhas de crédito adequadas às suas condições (35,1%); taxas de juros incompatíveis (14,9%); falta de apoio para elaboração de projetos (14,9%), entre outros.

Os dados do Sies permitem ainda verificar algumas informações sobre os resultados da atividade

econômica no último período apurado pelo empreendimento. Nesse caso, considera-se somente o resultado apurado da diferença entre custos e receitas dos serviços e produtos financeiros efetuados, não entrando no cômputo as doações de recursos por ventura recebidos. Para essa análise, primeiramente é importante ressaltar que 147 EFS (44,8%) disseram que essa questão não se aplicava à sua atividade, sendo a grande maioria composta por FRS. No restante, 126 (38,4%) afirmaram que seu resultado foi positivo, ou seja, deu para pagar as despesas e ter um excedente operacional. Já 37 deles (11,3%) afirmaram que o resultado possibilitou cobrir as despesas, mas não foi suficiente para obter excedente, e 18 (5,5%) afirmaram que o último resultado operacional apurado não foi suficiente para cobrir as despesas. Um detalhe a ser destacado é que, dentre os tipos de EES, as CCS são aquelas onde o resultado operacional é mais necessário, pois estão sujeitas a controle contábil mais rigoroso. Por isso, elas constituem a maioria dos EFS que obtiveram resultado operacional positivo, conforme mostram os dados plotados na Tabela 9.

Tabela 9 – Resultados da atividade econômica no último período apurado

Condição	FRS	CCS	BCD	Outros	Total
Pagar as despesas e ter uma sobra/excedente	13 (10,3%)	100 (79,4%)	10 (7,9%)	3 (2,4%)	126 (38,4%)
Pagar as despesas e NÃO ter sobra/excedente	5 (13,5%)	13 (35,1%)	5 (13,5%)	14 (37,8%)	37 (11,3%)
Não deu para pagar as despesas	0	12 (66,7%)	4 (22,2%)	2 (11,1%)	18 (5,5%)
Não se aplica	132 (89,8%)	3 (2,0%)	10 (6,8%)	2 (1,4%)	147 (44,8%)

Fonte: elaborada pelo autor com base no banco de dados do Sies (<http://atlas.sies.org.br/sobre.html>).

4.3 Dimensão política

Um primeiro aspecto relevante dessa dimensão refere-se ao acesso a diferentes serviços de apoio à economia solidária no Brasil, seja na forma de assessoria, assistência ou capacitação (SILVA, 2016). A maioria dos EFS respondeu positivamente quanto a terem recebido algum tipo de assessoria durante os 12 meses anteriores à pesquisa: 272 (82,9%) responderam que sim, e 56 (17,1%), não. Basicamente todos os tipos de EFS apresentaram alta proporção (acima de 80%) entre os que obtiveram algum tipo de apoio, com destaque para

as CCS, com 92,2%. Dentre os principais tipos de apoio recebido estão: assistência técnica e/ou gerencial; formação sociopolítica; qualificação profissional, entre outras (Tabela 10). No caso do tipo de entidade fornecedora desses serviços de apoio estão: ONGs ou Oscips; entidades ligadas ao movimento de trabalhadores, como sindicatos e centrais; entidades ligadas ao “Sistema S”, como o Sebrae; entidades ligadas ao poder público, a exemplo da Emater; e universidades, que atuam por meio de projetos de extensão universitária, com destaque para as chamadas Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares (ITCP).

Tabela 10 – Tipos de apoio e assessoria recebidos pelos EFS

Tipos de apoio	BCD	CCS	FRS	Outra	Total
1. Assistência técnica e/ou gerencial	17 (58,6%)	66 (51,6%)	104 (69,3%)	2 (9,5%)	189 (57,6%)
2. Formação sociopolítica	17 (58,6%)	79 (61,7%)	90 (60,0%)	1 (4,8%)	187 (57,0%)
3. Qualificação profissional, técnica, gerencial	17 (58,6%)	86 (67,2%)	51 (34,0%)	1 (4,8%)	155 (47,3%)
4. Diagnóstico/ planejamento	6 (20,6%)	72 (56,3%)	21 (14,0%)	1 (4,8%)	100 (30,5%)
5. Elaboração de projetos	10 (34,5%)	47 (36,7%)	13 (8,7%)	1 (4,8%)	71 (21,6%)
6. Assistência jurídica	10 (34,5%)	50 (39,1%)	4 (2,7%)	2 (9,5%)	66 (20,1%)
7. Assessoria em marketing e comercialização	7 (24,1%)	41 (32,0%)	10 (6,7%)	1 (4,8%)	59 (18,0%)
8. Assessoria na constituição/formalização	5 (17,2%)	31 (24,2%)	4 (2,7%)	1 (4,8%)	41 (12,5%)
9. Incubação	4 (13,8%)	3 (2,3%)	1 (0,6%)	0	8 (2,4%)

Fonte: elaborada pelo autor com base no banco de dados do Sies (<http://atlas.sies.org.br/sobre.html>).

Obs.: Essa questão admitia resposta múltipla.

Outro aspecto relevante na análise desses empreendimentos refere-se ao seu modelo de gestão. As iniciativas de economia solidária são identificadas pelo caráter coletivo na gestão do trabalho e dos meios de produção referentes à atividade executada. Por isso, são conhecidos como empreendimentos autogestionários, pelo fato de não existir formalmente a relação de hierarquia derivada da posse ou participação acionária no negócio. Mesmo os cargos de direção são definidos por eleição, quando todos os associados têm igual direito de voto, independentemente de sua posição no empreendimento. O banco de dados do Sies permite analisar questões diretamente relacionadas à gestão coletiva dos empreendimentos mapeados, bem como no envolvimento deles com outras organizações representativas, redes e articulações.

Quanto à participação em fóruns ou redes envolvendo diferentes empreendimentos e organizações de apoio, diagnosticou-se a partir dos dados que a maioria (73,5%) participou ou participa de alguma articulação para a ação coletiva. De maneira geral, todos os tipos organizacionais definidos apresentam alta proporção de participação, sendo os BCD com o maior percentual (82,8%), seguidos pelas CCS (79,7%) e, finalmente, os FRS (69,3%).

No que tange à gestão interna, dois pontos importantes referem-se à participação do conjunto de associados nos processos de tomada de decisão e as instâncias de direção e coordenação coletiva no exercício de suas atividades. A instância mais citada foi a assembleia geral, destacada por cerca de 95% dos entrevistados. As assembleias gerais ou outras formas de reunião coletiva podem ser entendidas

como instrumentos fundamentais para viabilizar essa participação social, além de ser uma oportunidade de publicização e debate sobre informações organizacionais e administrativas do empreendimento. Outras instâncias como “conselho diretor”, “conselho fiscal”, “grupos de trabalho”, também foram indicadas pelos EFS como instrumentos utilizados para a gestão coletiva da atividade cotidiana.

Quanto às principais questões abertas à deliberação coletiva nas assembleias pelos associados, entre as mais citadas estão: prestação de contas, escolha da direção do empreendimento, admissão e exclusão de sócios, elaboração de regimento interno, questões relativas a contratações e aquisições de patrimônio, entre outras. As particularidades de cada um podem ser apreciadas na Tabela 11.

Já em termos da periodicidade na realização das assembleias nesses empreendimentos, nota-se que mais da metade deles (51,5%) afirmou realizar ao menos uma reunião ordinária dessa natureza mensalmente, enquanto que para 13,7% essa reunião ocorre com frequência semestral, e em 34,5% ela é anual. Ao verificar as particularidades por tipo de EES, nota-se novamente o antagonismo entre a dinâmica administrativa dos FRS (menos institucionalizados) e das CCS, em função da complexidade organizacional de cada um deles. No primeiro caso predominam reuniões com periodicidade mais curta (85,3% deles afirmaram realizar assembleias ao menos mensalmente); e no segundo, periodicidade mais ampla (81,2% deles afirmaram realizar assembleia com periodicidade anual). Os BCD também apresentam periodicidade mais curta em suas assembleias.

Tabela 11 – Periodicidade da realização de assembleias gerais nos EFS

Tipo de EFS	Periodicidade				
	Mensal (mínimo)	Semestral	Anual	Não realiza	Total
FRS	128 (85,3%)	15 (10,0%)	7 (4,7%)	0	150 (100%)
CCS	17 (13,3%)	7(5,5%)	104 (81,2%)	0	128 (100%)
BCD	18 (62,1%)	9 (31,0%)	1 (3,4%)	1 (3,4%)	29 (100%)
Outros	6 (28,6%)	14 (66,7%)	1 (4,8%)	0	21 (100%)
Total	169 (51,5%)	45 (13,7%)	113 (34,5%)	1 (0,3%)	328 (100%)

Fonte: elaborada pelo autor com base no banco de dados do Sies (<http://atlas.sies.org.br/sobre.html>).

Os empreendimentos no campo da economia solidária, dada sua heterogeneidade em termos de inserção no mundo do trabalho e nas distintas dinâmicas territoriais nas quais estão inseridos, são caracterizados pelas mais diversas motivações tanto para sua criação como para sua manutenção (KUYEN, 2016; SILVA, 2017). No caso específico dos EFS analisados, ao serem questionados sobre tais motivações, três respostas foram mais comuns: desenvolvimento comunitário de capacidades/potencialidades (47,9%); condição para acesso a financiamento/apoios (27,4%); e obtenção de maiores ganhos em empreendimento associativo (25,3%).

Os representantes dos EFS foram abordados ainda sobre os principais fatores que eles perce-

bem como sendo conquistas alcançadas com a organização coletiva em seus empreendimentos. As respostas mais apontadas foram: integração coletiva do grupo (78,9%); exercício da democracia autogestionária (72,2%); comprometimento social dos sócios (64,6%); conquista para a comunidade local (53,3%), entre outras, conforme mostrado na Tabela 12. Como um EFS atua fundamentalmente no sentido de viabilizar recursos necessários para que outras atividades econômicas, geradoras de renda, possam se viabilizar, é natural que as conquistas mais salientadas sejam percepções subjetivas quanto ao fator organizacional e coletivo que eles fomentam, além de uma maior interação com as necessidades de desenvolvimento das comunidades em que estão envolvidos.

Tabela 12 – Principais conquistas obtidas pelo empreendimento

Conquistas	BCD	CCS	FRS	Outra	Total
1. Integração do grupo/coletivo	19 (65,6%)	82 (64,1%)	142 (94,7%)	16 (76,2%)	259 (78,9%)
2. Autogestão /Exercício da democracia	19 (65,6%)	90 (70,3%)	117 (78,0%)	11 (52,4%)	237 (72,2%)
3. Comprometimento social dos sócios	18 (62,1%)	80 (62,5%)	108 (72,0%)	6 (28,6%)	212 (64,6%)
4. Conquistas para a comunidade local	12 (41,4%)	73 (57,0%)	74 (49,3%)	16 (76,2%)	175 (53,3%)
5. Geração de renda / Obtenção de maiores ganhos	9 (31,0%)	102 (79,7%)	21 (14,0%)	5 (23,8%)	137 (41,8%)
6. Conscientização e compromisso político	7 (24,1%)	42 (32,8%)	37 (24,7%)	3 (14,3%)	89 (27,1%)
7. Outro	5 (17,2%)	12 (9,4%)	8 (5,3%)	2 (9,5%)	27 (8,2%)

Fonte: elaborada pelo autor com base no banco de dados do Sies (<http://atlas.sies.org.br/sobre.html>).

Obs.: Essa questão admitia resposta múltipla.

Por fim, quando questionados sobre os principais desafios a serem enfrentados pelos EFS no Brasil, mais uma vez ficou evidenciada a relevância que os trabalhadores envolvidos dão a aspectos sócio-organizacionais, como pode ser observado pelas quatro respostas mais lembradas entre os entrevistados: efetivar a participação e autogestão (64,6%); manter união do grupo/coletivo (64,3%);

conscientização e politização dos sócios (61,6%); e articulação com outros empreendimentos e com o movimento de economia solidária (61%). O fato de respostas como essas, juntamente com os resultados mostrados sobre as conquistas obtidas pelo EFS na percepção de seus associados, serem mais apontadas do que respostas que enfatizam a geração de renda ou a proteção social dos atores envol-

vidos, demonstra mais uma vez que os empreendimentos sob o paradigma das finanças solidárias constituem-se em vetores de desenvolvimento de outras atividades econômicas ou atendimento de necessidades financeiras imediatas da população periférica em condições mais vantajosas. E para que isso possa ser alcançado, a identidade de grupo e a gestão coletiva dos projetos emergem como elementos fundamentais para sua viabilidade, de forma a garantir a autonomia local, ao mesmo tempo em que busquem novas parcerias para sua potencialização.

Com base nesses elementos apresentados, é possível afirmar que as experiências desenvolvidas pelos EFS no Brasil permitem ao menos duas leituras complementares. Por um lado, elas são iniciativas populares altamente dependentes do contexto institucional e territorial em que surgem, o que explica toda a variedade de possibilidades organizativas e as dificuldades estruturais que elas se defrontam para manter suas atividades e atender aos objetivos pelos quais foram criadas. Por outro lado, são experiências capazes de mobilizar o potencial colaborativo em seus contextos territoriais, sobretudo naqueles caracterizados por situações de pobreza e exclusão, para o fornecimento de serviços financeiros de grande importância para o cotidiano de suas famílias. Nesse sentido, os EFS podem ser considerados como inovações sociais que atuam como vetores de desenvolvimento local, não apenas pela problematização sobre a situação de exclusão financeira em que são expostos muitos territórios no país, mas também por proporcionar dinâmicas endógenas de produção e consumo, além de gerar uma importante coesão social para buscar outras conquistas em termos de melhoria na qualidade de vida da população envolvida.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste texto, buscou-se problematizar as características gerais de um ramo específico da economia solidária, no qual os trabalhadores e entidades de apoio atuam no sentido de viabilizar experiências coletivas de finanças a partir de diferentes formatos organizacionais.

Em suma, identificou-se com base em uma literatura consistente sobre o tema que as principais características observadas em um plano geral dos EFS são: i) atuam para cobrir vácuos do sistema

tradicional de crédito; ii) possuem ação territorialmente localizada; iii) buscam se adequar às necessidades locais; iv) operam com vistas à prevenção de riscos/incertezas junto a seu público; v) trabalham na perspectiva da endogeneização de recursos (desenvolvimento local); vi) importante gerador de capital social (controle, participação, redes); vii) enfraquecem relações de subordinação (maior autonomia local); viii) inserem-se em uma articulação organizacional que permite sua viabilização; ix) exercem funções sociais para além do crédito; x) não atuam como um negócio em si (instrumento meio e não fim); xi) trabalham no sentido da economia plural (economia monetária e não monetária, mercantil e não mercantil); xii) são importantes mecanismos de criação e difusão de tecnologias sociais; e xiii) carregam o desafio de aliar eficiência em suas operações e gestão de recursos com o atendimento de seu público e fomento à maior participação social em suas decisões (desafio da autogestão) (JUNKEIRA; ABRAMOVAY, 2005; SINGER, 2007; RIGO, 2014; SILVA Jr., 2016; SILVA, 2017; BARRETO, 2017; NESOL, 2017).

Com base nesses apontamentos, é possível assumir que o instrumental sociotécnico das finanças solidárias surge como um paradigma de organização social em torno da disponibilização de serviços financeiros para populações residentes em territórios historicamente marcados pela exclusão por parte do sistema financeiro tradicional. Nesse ponto, os empreendimentos de finanças solidárias são experiências concretas que se caracterizam fundamentalmente por estarem imbricados à realidade local na qual se inserem, de modo que seu formato organizacional deve se adequar às demandas de seu público, e não o contrário. Nessa perspectiva, eles representam um importante contraponto coletivo a mecanismos informais de serviços financeiros que operam de maneira exploratória em territórios de baixa renda e drenam quantidades significativas de recursos que poderiam estar alimentando dinâmicas locais de desenvolvimento que favorecem a um número maior de famílias.

No entanto, é preciso ressaltar o fato de que essas iniciativas surgem em contextos sociais de grande complexidade e realidades heterogêneas. Os números tabulados e analisados ao longo do texto mostram que os EFS se encontram em diferentes estágios de institucionalização que, por sua vez, se

apresenta como uma variável importante para explicar várias de suas características estruturais.

No caso das particularidades observadas para cada um dos três principais formatos organizacionais identificados de EFS no Brasil, os Fundos Rotativos Solidários são experiências mais frágeis institucionalmente e, por isso, envolvem processos mais simples de constituição e gestão, e estão voltados a necessidades mais imediatas de públicos específicos. Por outro lado, possuem um caráter pedagógico essencial para a prática da solidariedade e da autogestão, bem como do sentido de comunidade entre o público envolvido.

As Cooperativas de Crédito Solidário, por sua vez, aparecem no lado oposto, dado maior grau de institucionalização em que são submetidas por lei, e por serem constantemente controladas pelo Sistema Financeiro Nacional. Essa normatividade exige uma capacidade instalada e conhecimento técnico bastante especializado para a viabilização desse tipo de instituição, o que limita seu potencial de expansão junto às comunidades periféricas. No entanto, o Brasil já possui sistemas bem consolidados que prestam apoio e assessoramento para a difusão do cooperativismo de crédito solidário para outros estados que ainda não contam com essas experiências, inclusive com o aval do próprio Bacen.

Por fim, os Bancos Comunitários de Desenvolvimento surgem como inovações importantes, por proporcionarem oportunidades de organização social em torno do tema das finanças em comunidades periféricas urbanas. Desde a fundação do Banco Palmas, dezenas de outros grupos já se organizaram sobre a identidade de banco comunitário em todo o país, o que permitiu a formação de articulações nacionais de cooperação em torno do tema.

Portanto, assim como em todos os setores de manifestação da economia solidária no Brasil, entre os EFS também há a ocorrência de distintos exemplos de ações exitosas e fatores estruturais de precariedade, dada a heterogeneidade que caracteriza seu universo de experiências concretas. Para que o potencial dessas experiências sociais possa de fato ser melhor explorado, torna-se fundamental o fomento a ambientes de cooperação, assessoramento e compartilhamento em escalas ampliadas, com a expansão de oportunidades para um número maior de comunidades e de famílias. Algumas iniciativas nesse sentido já estão sendo utilizadas, como a criação de moedas sociais digi-

tais, utilizadas em diferentes unidades federativas a partir de uma plataforma de compartilhamento conduzida pela Rede Brasileira de Bancos Comunitários. Práticas como essa e outras possibilidades de atuação surgem então como linhas de investigação relevantes para o aprofundamento do conhecimento sobre as finanças solidárias no Brasil.

REFERÊNCIAS

- AITKEN, R. The financialization of micro-credit. **Development and Change**, Oxford, v.44, n.3, p.473-499, 2013.
- ATTILIO, L. Os riscos da financeirização do microcrédito. **Revista Teoria e Evidência Econômica**, n. 47, p. 369-384, 2016.
- ABRAMOVAY, R. **Laços financeiros na luta contra a pobreza**. São Paulo: Anablume, 2004.
- BARRETO, S. S. Os fundos rotativos solidários no Brasil. **Mercado de trabalho: conjuntura e análise**, n.60. Brasília: Ipea, 2016.
- BATEMAN, M.; CHANG, H. The microfinance illusion. **Working Paper**, 2009.
- BERTUCCI, J. O. **A produção de sentido e a construção social da economia solidária**. Brasília: UnB, 2010. Tese (Doutorado em Sociologia). Universidade de Brasília, 2010.
- BÚRIGO, Fábio L. **Finanças e solidariedade: uma análise do cooperativismo de crédito rural solidário no Brasil**. Florianópolis: UFSC, 2006. Tese (Doutorado em Sociologia Política). Universidade Federal de Santa Catarina, 2006.
- CHLIOVA, M.; BRINCKMANN, J.; ROSEN-BUSCH, N. Is microcredit a blessing for the poor? **Journal of Business Venturing**, v. 30, n. 3, p.467-487, 2014.
- DAGNINO, R. **Tecnologia social: ferramentas para construir outra sociedade**. Campinas: IG/Unicamp, 2009.
- FERREIRA Jr, R. R. Desconcentração da política de inclusão financeira produtiva. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 49, n. 2, p. 55-76, 2018.

FRANÇA FILHO, G. C. A via sustentável-solidária no desenvolvimento local. **Revista Organizações e Sociedade**, v. 15, n. 45, 2008.

FRANÇA FILHO, G. C.; LAVILLE, J. **Economia solidária: uma abordagem internacional**. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2006.

FREIRE, M. V. **Moedas sociais: contributo em prol de um marco legal e regulatório**. Brasília: UnB, 2011. Tese (Doutorado em Direito). Universidade de Brasília, 2011.

GAIGER, L. I. G. Virtudes do trabalho nos empreendimentos econômicos solidários. **Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo**, n. 13, 2001.

_____. A economia solidária diante do modo de produção capitalista. **Caderno CRH**, Salvador, n. 39, p. 181-211, jul./dez. 2003.

_____. **A economia solidária no Brasil**. São Leopoldo: Oikos, 2014.

HULME, D. Is microdebt good for poor people? A note on the dark side of microfinance. **Small Enterprise Development**, v. 11, n. 1, p. 26-28, 2000.

JUNQUEIRA, R. G.; ABRAMOVAY, R. A sustentabilidade das microfinanças solidárias. **Revista de Administração da USP**, v. 40, n. 1, 2005.

LEAL, L. P.; RIGO, A. C.; ANDRADE, R. N. Finanças solidárias com base em Bancos Comunitários de Desenvolvimento. **Mercado de Trabalho: conjuntura e análise**, n. 60. Brasília: Ipea, 2016.

MAGALHÃES, R. S. Planejamento de serviços financeiros para famílias de baixa renda. In: ABRAMOVAY, R. **Laços financeiros na luta contra a pobreza**. São Paulo: Anablume, 2004.

MAGALHÃES, R. S.; ABRAMOVAY, R. A formação de um mercado de microfinanças no Sertão da Bahia. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 22, n. 63, 2007.

MATIN, I.; HULME, D.; RUTHERFORD, S. Finance for the poor: from microcredit to microfinancial services. **Journal of International Development**, v. 14, n. 2, p. 273-294, 2002.

NAGEM, F. A.; SILVA, S. P. Institucionalização e execução das políticas públicas de economia solidária no Brasil. **Revista de Sociologia e Política**, v. 21, n. 46, 2013.

NESOL. **Banco Palmas: 15 anos**. São Paulo: Verão, 2013.

_____. **Experiências de finanças solidárias no Brasil**. São Paulo: Nesol/USP, 2017.

RIGO, A. S. **Moedas sociais e bancos comunitários no Brasil**. Salvador: UFBA, 2014. Tese (Doutorado em Administração). Universidade Federal da Bahia, 2014.

RIGO, A. S.; CANÇADO, A. C. Gestão social e construção de espaços públicos: reflexões a partir da Rede Brasileira de Bancos Comunitários do Brasil. **Revista de Administração Pública e Gestão Social**, v. 7, n. 1, 2015.

SILVA, S. P. **A política de economia solidária no ciclo orçamentário nacional (2004-2018): inserção, expansão e crise de paradigma**. Brasília: Ipea, 2018. (Texto para Discussão, n. 2434).

_____. **Análise das dimensões socioestruturais dos empreendimentos de economia solidária no Brasil**. Brasília: Ipea, 2017. (Texto para Discussão, n. 2271).

_____. Entidades de apoio e fomento à economia solidária no Brasil. **Mercado de Trabalho: acompanhamento e análise**, v. 61. Brasília: Ipea, 2016.

_____. A economia solidária e os desafios da gestão pública: uma análise do Programa Oportunidade Solidária no município de São Paulo. **Revista Otra Economia**, v. 4, n. 7, 2010.

SILVA, S. P.; LEITE, L. M. Transbordamentos de pobreza e desigualdade em Minas Gerais: uma análise espacial considerando o efeito da fronteira interestadual. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 48, n. 3, p. 55-76, 2017.

SILVA Jr, J. T. **Utilidade social e finanças solidárias: uma proposta de avaliação dos bancos comunitários de desenvolvimento brasileiros**. Salvador: UFBA, 2016. Tese (Doutorado em Administração). Universidade Federal da Bahia, 2016.

SINGER, P. Economia solidária: um modo de produção e distribuição. In: SINGER, P. (Org.). **A economia solidária no Brasil**. São Paulo: Contexto, 2000.

_____. Contribuição para uma Política Nacional de Crédito Popular. In: NESOL. **Economia solidária e autogestão**. São Paulo: PW, 2007.