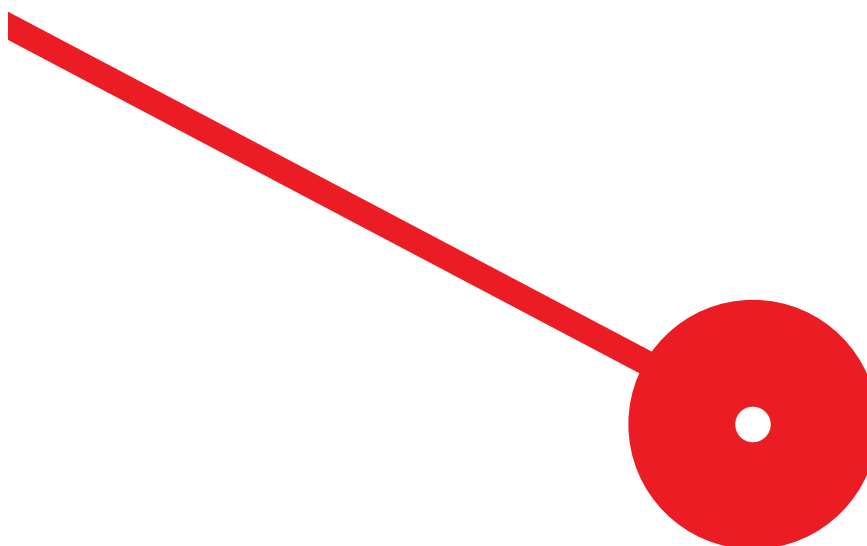




Projeto de Constituição da Rede de Apoio Jurídico

Juliana Pereira de Freitas Koifman

09/2025

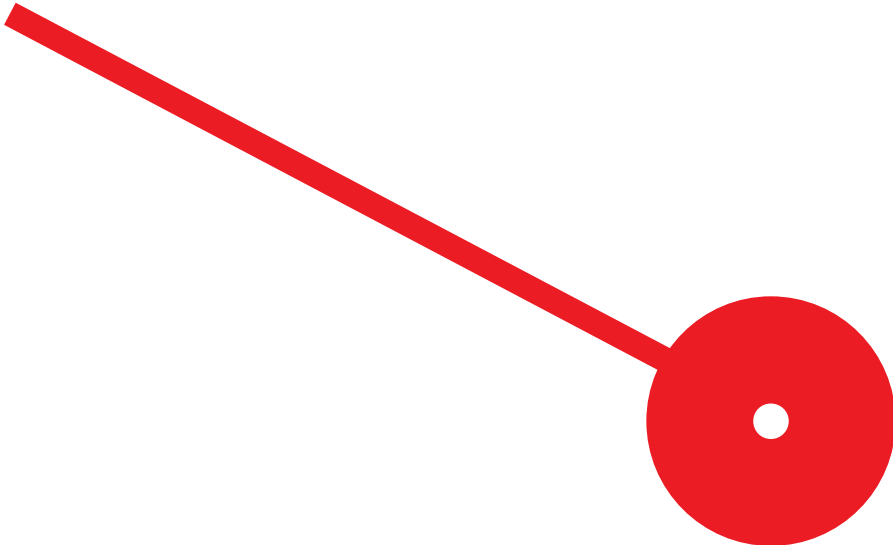




Projeto de Constituição da Rede de Apoio Jurídico

Juliana Pereira de Freitas Koifman

**Dissertação de Mestrado
apresentado ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração
do Porto para a obtenção do grau de Mestre em Práticas
Empresariais e Jurídicas da Economia Social, sob orientação da
Professora Doutora Deolinda Meira e da Mestre Marianna Ferraz
Teixeira.**



Dedicatória

Em que pese a aparente contradição de se realizar um projeto voltado ao apoio, auxílio mútuo e fortalecimento do empreendedorismo e da advocacia realizada por mulheres, gestantes e mães, antecipo desde já as minhas escusas e dedico o presente trabalho a dois homens: (i) meu pai, por me ensinar em seu leito de dor a nunca desistir e nunca parar de lutar, sempre com um sorriso inconfundível no rosto; e (ii) ao meu filho, pela paciência por ter suportado a ausência da mamãe em algumas noites e fins de semana. Aos dois todo meu carinho e amor.

Agradecimentos

Primeiramente agradeço a Deus pela minha vida e por toda minha caminhada que me permitiu chegar até aqui.

Ao meu filho João Guilherme pelo amor incondicional, pela motivação que me faz sempre buscar o meu melhor e alegria que me proporciona todos os dias. A você toda a minha vida, meu filho.

Ao meu pai, pois devido a ele e ao seu apoio escolhi minha profissão e os caminhos que me fizeram chegar até aqui.

A minha mãe por todo amor, por sempre confiar e acreditar nas minhas conquistas.

A minha sócia que me apoiou nos momentos mais difíceis e não me deixou desistir.

Aos meus colegas de mestrado, em especial, Christiane, que sempre me acolheu e incentivou.

Agradeço ao ISCAP e aos queridos professores, pelo ensino de qualidade que contribuiu grandemente para o meu crescimento profissional, em especial a minha orientadora Prof^ª. Dra. Deolinda Meira por todo suporte, incentivo, acolhimento, paciência e por ter acreditado em mim, quando eu mesma já não acreditava.

Não poderia deixar de agradecer também à Dra. Marianna Ferraz Teixeira por todo suporte, pelas indicações bibliográficas e paciência.

Resumo:

O presente trabalho propõe a constituição da Rede de Apoio Jurídico (RAJ), uma instituição de economia social voltada à inclusão, empoderamento e autonomia econômica de mulheres gestantes, mães, empreendedoras e advogadas autônomas. A RAJ nasce como resposta às desigualdades de gênero e à precarização do trabalho feminino após a maternidade, buscando transformar a cultura de competitividade em uma rede solidária de cooperação, apoio mútuo e sororidade.

Estruturada sobre os princípios da autogestão, da educação cooperativa e da economia solidária, a RAJ está alinhada à Lei n.º 15.068/2024 (Lei Paul Singer) e aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Agenda 2030 da ONU, especialmente o ODS 5 – Igualdade de Gênero. Seu foco inicial é a capacitação profissional a mulheres empreendedoras, por meio de uma plataforma digital interativa que democratiza o acesso ao direito, à informação, à formação cidadã e à criação de uma rede de *network*.

A missão da RAJ consiste em promover a emancipação feminina, por meio do conhecimento de cooperação entre mulheres. Sua visão é tornar-se referência nacional e internacional em inovação social jurídica, e seus valores — sororidade, solidariedade, empatia, autonomia, justiça social e transparência — orientam a governança participativa e o compromisso ético da instituição.

Do ponto de vista jurídico, a RAJ representa um empreendimento inovador da economia social, que alia prática profissional, responsabilidade social e protagonismo feminino. Seu modelo organizacional propõe uma nova forma de exercício do direito, pautada na colaboração e na igualdade de oportunidades, contribuindo para uma sociedade mais justa e inclusiva.

Em síntese, a RAJ constitui uma experiência pioneira de empreendedorismo solidário, unindo tecnologia, cooperação e gênero, configurando-se como um instrumento transformador de emancipação e desenvolvimento humano sustentável.

Palavras chave: Economia Social – Empreendedorismo – Gênero – Inovação Social – Rede de apoio

Abstract:

This study proposes the establishment of the Legal Support Network (RAJ), a social economy institution aimed at fostering inclusion, empowerment, and economic autonomy for pregnant women, mothers, entrepreneurs, and self-employed lawyers. The RAJ emerges as a response to gender inequalities and the precarious nature of women's work after motherhood, seeking to transform a culture of competitiveness into a solidarity-based network of cooperation, mutual support, and sisterhood.

Structured around the principles of self-management, cooperative education, and solidarity economy, the RAJ is aligned with Law No. 15.068/2024 (Paul Singer Law) and with the United Nations 2030 Agenda for Sustainable Development Goals (SDGs), particularly SDG 5 – Gender Equality. Its initial focus is on providing professional training for women entrepreneurs through an interactive digital platform that democratizes access to justice, information, civic education, and the creation of a professional support network.

RAJ's mission is to promote women's emancipation through sharing knowledge and cooperation among women. Its vision is to become a national and international reference in legal social innovation, and its core values — sisterhood, solidarity, empathy, autonomy, social justice, and transparency — guide the institution's participatory governance and ethical commitment.

From a legal perspective, RAJ represents an innovative enterprise within social economy combining professional practice, social responsibility, and women's leadership. Its organizational model proposes a new way to the practice of law, based on collaboration and equal opportunities, thereby contributing to a fairer and more inclusive society.

In summary, the Legal Support Network (RAJ) constitutes a pioneering experience in solidarity-based entrepreneurship, integrating technology, cooperation, and gender, and positioning itself as a transformative instrument for emancipation and sustainable human development

Key words: Social economy; Maternal entrepreneurship; Gender equality; Solidarity economy; Legal social innovation; Support network.

Índice geral

Capítulo - Introdução.....	1
Capítulo I – A Economia Social	5
1 Conceito de Economia Social.....	6
1.1 A Economia Social no Brasil.....	8
1.1.1 A Lei n.º 15.068/2024 e suas alterações no ordenamento jurídico brasileiro 12	
1.1.2 As Entidades da Economia Social no Brasil	16
1.1.2.1 As principais características que definem uma Associação de acordo com Direito Brasileiro	17
1.1.2.2 As principais características que definem uma Cooperativa segundo o Ordenamento Jurídico Brasileiro.....	20
1.1.2.3 As principais diferenças que distinguem uma Associação e uma Cooperativa a luz da Legislação Brasileira	29
Capítulo II – O Empreendedorismo	33
2 Conceito.....	34
2.1 Tipos de Empreendedorismo	36
2.1.1 Empreendedorismo de Oportunidade	38
2.1.2 Empreendedorismo de Necessidade	39
2.2 A peculiaridade do Empreendedorismo Materno.....	41
Capítulo III – Metodologia	44
3 Metodologia.....	45
3.1 Problema de Partida.....	45
3.2 Questões de Investigação.....	47
3.3 Objetivos.....	47
3.3.1 Objetivo Geral	48
3.3.2 Objetivos Específicos	48
3.4 Métodos de Investigação	49

Capítulo IV – Apresentação e Organização do Projeto	52
4 Apresentação e Organização do Projeto	53
4.1 Caracterização da Organização Rede de Apoio Jurídico: qual seu impacto social (a relevância do projeto)?.....	53
4.2 Arquitetura da Rede de Apoio Jurídico	55
4.2.1 Os pilares da Rede de Apoio Jurídico: Missão, Visão, Valores, Objetivos e Estratégia	60
4.2.2 Perspectivas da Rede de Apoio Jurídico: Princípios e Diretrizes.....	63
4.2.3 Serviços Oferecidos	65
4.2.4 Parcerias.....	67
4.2.5 Recursos	68
Capítulo V – Escolha do modelo jurídico para o projeto: análise normativa e justificativa	70
5 A Eleição da forma jurídica mais adequada para o implemento do Projeto.....	71
Capítulo VI – Conclusão	79
6 Conclusão	80
6.1 Limitação Observada.....	81
6.2 Pistas de Investigação Futura	83
Referências bibliográficas.....	85
Artigos.....	86
Legislação.....	89
Livros	91
Matérias.....	93
Relatórios Oficiais.....	93
Trabalhos Acadêmicos	94

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Elaboração Própria – Diferença entre Associação e Cooperativa.....	72
---	----

Lista de abreviaturas

ACI – Aliança Cooperativa Internacional

Art. – Artigo

CC – Código Civil

CF – Constituição Federal

COFINS – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social

CEBAS – Entidade Beneficente de Assistência Social

CNES – Conselho Nacional de Economia Solidária

ESG – *Environmental, Social and Governance*

FATES – Fundo de Assistência Técnica, Educacional e Social

GDPR – *General Data Protection Regulation*

GEDEIC – Comitê de Gênero e Desenvolvimento Integrado em Cooperativas

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IRME – Instituto Rede Mulher Empreendedora

IRPJ – Imposto de Renda da Pessoa Jurídica

LGPD – Lei Geral de Proteção de Dados

MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

N.º - Número

OAB – Ordem dos Advogados Brasileiros

OCB – Organização das Cooperativas Brasileiras

ODS – Objetivo de Desenvolvimento Sustentável

OIT – Organização Internacional do Trabalho

ONG – Organizações Não Governamentais

ONU – Organização das Nações Unidas

OSCIP – Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público

PIS – Programa de Integração Social

PNES – Política Nacional de Economia Solidária

RAIS - Relação Anual de Informações Sociais

RAJ. – Rede de Apoio Jurídico

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SENAES – Secretaria Nacional de Economia Solidária

SINAES – Sistema Nacional de Economia Solidária

CAPÍTULO - INTRODUÇÃO

O direito à igualdade constitui um dos pilares fundamentais de qualquer Estado Democrático de Direito. No Brasil, esse princípio é reafirmado pelo artigo 5º, tanto em seu *caput* como em seu inciso I, da Constituição da República Federativa do Brasil, ao determinar que:

“Art. 5º Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes:

I - homens e mulheres são iguais em direitos e obrigações, nos termos desta Constituição.”

Entretanto, apesar desse reconhecimento formal, a igualdade de gênero ainda está longe de ser uma realidade universal. Barreiras econômicas, culturais, geográficas e institucionais impedem milhões de mulheres¹, especialmente as mais vulneráveis, de exercerem plenamente seus direitos.

Atualmente no Brasil, em torno de 56% das mulheres, de acordo com um estudo realizado pelo portal Empregos.com.br (Cunha, 2023), que ouviu 273 mães entre 18 e 45 anos, mais da metade das mulheres (56,4%) já foi demitida ou conhece outra mulher que foi desligada após voltar da licença-maternidade.

Essas mulheres são excluídas do mercado de trabalho logo após o retorno da licença maternidade. Por conseguinte, a maioria dessas mães - sem nenhum apoio - é obrigada a empreender sem, contudo, possuir qualquer experiência, agindo de forma muito amadora e, na maioria das vezes, contando com nenhum auxílio jurídico, expondo-se a riscos de diversas naturezas, que poderiam ser evitados caso fossem juridicamente assessoradas desde a constituição do negócio.

Nesse contexto, a constituição de uma Rede de Apoio Jurídico surge como uma resposta estratégica e inovadora às lacunas existentes, tendo como referência os princípios da economia social e do empreendedorismo social.

Com intuito de suprir essa comunidade de mulheres sem apoio, revela-se necessária a criação de uma Instituição, que será denominada de Rede de Apoio Jurídico (doravante RAJ), cujo objetivo será conectar advogadas mães autônomas a empreendedoras mães. A

¹ Ressalva-se que, em pese atualmente haja uma cobrança para que hodiernamente tenha-se um olhar para essa questão como sistema político de construção social atribuída ao sexo feminino e, não somente pelo contorno biológico, levando-se, ainda, em conta os marcadores sociais e a interseccionalidade, para fins do presente estudo optou-se pela limitação ao conceito de gênero biológico para facilitação da análise didática sobre o tema.

Instituição da Rede de Apoio Jurídico terá como objetivo criar uma grande rede de *network*, além de coletar, armazenar e processar informações para sustentar uma base de dados para acolhimento dessas mulheres mães que, sem apoio, lançam-se à autonomia e ao empreendedorismo.

O objetivo principal do presente trabalho será averiguar qual a melhor forma jurídica que uma organização deverá assumir para se tornar uma entidade de economia social no Brasil que apoie e capacite essas mulheres excluídas do mercado de trabalho após a licença de maternidade, analisando o quadro jurídico ideal para sua implementação e sustentabilidade. Esse objetivo geral sintetiza a criação da entidade e o estudo da estrutura jurídica mais eficaz.

Para que esse objetivo seja alcançado, inicialmente conceituar-se-á a Economia Social e, posteriormente, analisar-se-ão as estruturas jurídicas existentes na legislação brasileira para criação de uma entidade da Economia Social, com destaque para a associação civil sem fins lucrativos e a cooperativa, comparando-as, para a elaboração do projeto em análise, tendo em vista que ambas apresentam vantagens e desafios, que serão discutidos ao longo deste trabalho.

A escolha entre uma forma ou outra considerará aspectos como finalidade institucional, gestão de recursos, estrutura de governança, forma de constituição e registro, responsabilidade dos membros, regime tributário e relacionamento com membros, além do alinhamento com os objetivos sociais da organização.

Além do referencial da economia social, o projeto encontra apoio nos princípios do empreendedorismo, sendo analisado o conceito de Empreendedorismo e suas tipologias, bem como a maneira que se revela como uma forma de garantir o sustento das mães excluídas do mercado de trabalho.

Assim, será analisada a opção de empreender que socorre as mulheres excluídas do mercado de trabalho após a licença de maternidade, identificando quais as oportunidades podem ser criadas para um suporte específico para essa realidade.

A construção dessa organização exigirá, ainda, uma análise cuidadosa do modelo jurídico mais adequado à sua constituição. Por esta razão, no presente estudo será utilizado o método de investigação qualitativo, uma vez que se pretende compreender e explicar qual a formato jurídico ideal para uma instituição que pretende unir mulheres empreendedoras a advogadas autônomas, considerando o contexto histórico atual, tecnológico, sócioeconômico e cultural.

Será feita, assim, uma abordagem dedutiva para testar um determinado modelo jurídico (dentre as possibilidades já existentes) e apresentá-la, fundamentando nas principais teorias sedimentadas sobre o tema, somada à análise de experiências anteriores no país, analisando-se, dessa forma, o resultado da investigação para se apurar qual a estratégia e forma jurídica para Instituição é a mais adequada.

Como este trabalho tem como objetivo principal apresentar os fundamentos teóricos, metodológicos e normativos para a constituição da Rede de Apoio Jurídico, analisando as possibilidades e implicações do seu enquadramento como entidade da economia social, o propósito desse estudo será exploratório, uma vez que serão pesquisados contributos que possam identificar o modelo jurídico mais apropriado para uma entidade de economia social no Brasil que apoia mulheres excluídas do mercado de trabalho após a licença de maternidade.

A Estratégia de Investigação utilizada para recolha de informação no presente projeto para alcançar os objetivos já delineados será (i) a análise de teoria fundamentada, por meio da análise de doutrina e legislação e (ii) pesquisa de documentação, através do estudo de publicações com dados estatísticos.

Assim, será feita a apresentação da arquitetura da instituição, considerando seus pilares, baseados na missão, valores, visão e estratégia. Ainda, serão citadas as suas perspectivas, objetivos e estratégias, delineando a sua relevância e o seu impacto social.

Após efetuado todo o estudo, será proposta a forma jurídica mais adequada para a Instituição, com a devida justificativa. Ao final, buscar-se-á oferecer uma reflexão crítica sobre os desafios e potencialidades desse tipo de iniciativa no cenário jurídico brasileiro contemporâneo, além de indicar caminhos para investigações futuras.

A constituição da RAJ representa, assim, uma oportunidade concreta de inovar na forma como a equidade de gênero é promovida e exercida, resgatando sua dimensão cidadã e transformadora, e reafirmando o direito à igualdade como um direito de todos, e não um privilégio de gênero.

CAPÍTULO I – A ECONOMIA SOCIAL

Tendo em vista que o presente trabalho pretende desenvolver um projeto para a criação de uma entidade de economia social no Brasil que apoie e capacite mulheres excluídas do mercado de trabalho após a licença de maternidade, analisando o quadro jurídico ideal para sua implementação e sustentabilidade, necessária se faz a conceituação inicial de Economia Social e, posteriormente, a análise da Economia Social no Brasil, para verificar as possibilidades de estruturação jurídicas permitidas na legislação brasileira.

1 Conceito de Economia Social

O conceito de Economia Social modificou-se ao longo do tempo. A origem do conceito remonta ao século XIX, quando diversas iniciativas de base comunitária, como cooperativas, associações mutualistas e sociedades de socorro mútuo, passaram a se organizar como resposta à exploração e às desigualdades geradas pela Revolução Industrial.

Conforme dispõe Singer (2002), “a economia solidária nasce no bojo da Revolução Industrial, como reação de trabalhadores que buscavam alternativas à miséria e ao desemprego provocados pelo avanço do capitalismo” (Singer, 2002).

De acordo com Montólio (2002), o primeiro uso da expressão “Economia Social” teria sido feito por Charles Dunoyer, economista da Escola Francesa Liberal, em 1830, como uma tentativa de se corrigir as falhas de mercado.

Desde então, o conceito evoluiu e expandiu-se, especialmente na Europa, América Latina e África, sendo hoje reconhecido e institucionalizado por diversas legislações nacionais e organismos internacionais, como a Organização Internacional do Trabalho (OIT) e a Comissão Europeia.

Esse conceito é decorrente de uma terminologia francesa acerca “[...] das práticas de solidariedade interclassistas enquanto reação às transformações económicas e sociais da revolução industrial influenciada pelo pensamento dos socialistas utópicos do século XIX [...]” (Caeiro, 2008). Singer (2002) identifica essa mesma influência quando observa que “os primeiros socialistas, como *Owen, Fourier e Saint-Simon*, imaginaram comunidades de produção cooperativa, em que o trabalho seria libertado da exploração e todos participariam dos frutos coletivos”.

Atualmente, a Economia Social pode ser definida como sendo “composta por organismos produtores de bens e serviços, colocados em condições jurídicas diversas no

seio das quais, porém, a participação dos homens resulta de sua livre vontade, onde o poder não tem por origem a detenção do capital e onde a detenção do capital não fundamenta a aplicação dos lucros” (Guélin, 1998, citado por Lechat, 2002).

Essa abordagem rompe com a lógica exclusivamente mercantil da prestação de serviços jurídicos e possibilita a criação de modelos organizacionais mais sensíveis às realidades locais e às desigualdades sociais. Singer (2002) reforça que “a economia solidária surge como tentativa de os trabalhadores tornarem-se seus próprios patrões, controlando coletivamente a produção e repartindo equitativamente os resultados”.

No plano conceitual, a economia social compreende uma diversidade de formas jurídicas e organizacionais, entre elas as associações, cooperativas, fundações e empresas sociais. O que as une não é a forma jurídica em si, mas sim os princípios e valores que orientam sua atuação. Segundo Singer (2002), “a autogestão é o princípio fundamental da economia solidária, porque subverte a hierarquia capitalista, substituindo a subordinação pela participação democrática.” (Singer, 2002).

Já Guerra (2014) conceitua economia social como “movimento socioeconômico originado em práticas ancestrais [...] que levam adiante entidades e organizações associativas com o objeto de desenvolver atividades econômicas mediante a autogestão das necessidades de seus integrantes e da comunidade, a partir de relações de solidariedade, cooperação, redistribuição e reciprocidade”. De acordo com o autor, o traço distintivo do setor está na primazia do trabalho e do ser humano sobre o capital e o lucro, orientando-se ao “bem viver” e ao “bem comum”, em harmonia com a natureza.

Recentemente, a OIT definiu Economia Social como sendo aquela que compreende as unidades institucionais com finalidade social ou pública, que realizam atividades económicas baseadas na cooperação voluntária, na governação democrática e participativa, na autonomia e independência, cujas suas regras proibam ou limitem a distribuição do lucro (Organização Internacional do Trabalho, 2022).

Entre as diversas nomenclaturas que a Economia Social assume (dentre elas, podemos citar: Terceiro Setor; Setor Não-Lucrativo, Organizações Não Governamentais, entre outras), seu objetivo pode ser sintetizado como uma resposta dada às necessidades sociais.

Em decorrência destas necessidades foram criadas instituições que adotaram um novo modelo de gestão em que pudesse haver “[...] repartição de poder entre os seus membros, [...] um contributo diferente: não são públicas nem privadas.” (Caeiro, 2008).

Assim, podemos sintetizar que a Economia Social surge como uma resposta às dores da sociedade, que não foram capazes de ser atendidas, nem pelo setor privado, nem pelo setor público, fazendo com que emergissem instituições cujo objetivo não seja exclusivamente o lucro, mas saciar ditas mazelas. Singer (2002) conclui reafirmando o caráter emancipador e transformador dessas experiências coletivas.

Trata-se de um conceito que engloba um conjunto heterogêneo de organizações cuja natureza é essencialmente voltada para fins coletivos, sociais e comunitários, com destaque para princípios como a solidariedade, a autogestão, a primazia das pessoas sobre o capital e o compromisso com o desenvolvimento sustentável.

Ainda que seja frequentemente situada à margem do sistema capitalista dominante, a economia social assume um papel cada vez mais relevante nas políticas públicas contemporâneas, sobretudo diante das crises econômicas, sociais e ambientais que desafiam o século XXI.

Ademais, a economia social também se revela compatível com os objetivos do desenvolvimento sustentável e com os marcos estabelecidos pela Agenda 2030 da ONU, sobretudo no que se refere ao alcance dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), como a erradicação da pobreza, o trabalho decente, a igualdade de gênero e a redução das desigualdades. Ao priorizar o bem-estar coletivo e o equilíbrio socioambiental, as organizações desse setor demonstram que é possível aliar eficiência econômica com justiça social e responsabilidade ecológica.

Por fim, ressalta-se que as instituições da Economia Social são organizações com personalidade jurídica e privadas, ou seja, não pertencem à administração direta ou indireta do Estado, nem à Administração Pública. Estas organizações promovem a adesão livre e voluntária, a autogestão, e incluem uma ação coletiva para as relações comunitárias (Mendes, 2011).

1.1 A Economia Social no Brasil

Historicamente, no Brasil, o termo “Economia Social” não é muito utilizado e, por esta razão, seu conceito é difundido, em que pese a expressividade do número de organizações que atuam nesse setor (Serva & Andion, 2006).

Suas raízes históricas remontam ao período colonial e imperial, com práticas comunitárias de ajuda mútua, irmandades religiosas, associações beneficentes e formas

rudimentares de cooperação entre trabalhadores e agricultores. Contudo, foi no contexto da redemocratização e do avanço das lutas sociais nas últimas décadas do século XX que o conceito passou a adquirir contornos mais definidos, especialmente com o surgimento de movimentos de economia solidária, a criação de cooperativas populares e a articulação de redes de organizações da sociedade civil com atuação voltada ao desenvolvimento local, sustentável e inclusivo (Singer, 2002).

Singer (2002) explica que em pese a economia social tenha sido introduzida no Brasil por meio dos imigrantes italianos, “a economia solidária reaparece no Brasil em fins da década de 1970, impulsionada pela crise do emprego formal e pela reorganização dos movimentos sociais durante a redemocratização”.

Segundo o autor, “milhares de trabalhadores desempregados começaram a criar cooperativas populares, associações e grupos de produção coletiva, muitas vezes com o apoio de universidades e entidades da Igreja Católica ligadas à Teologia da Libertação” (Singer, 2002).

O aludido autor destaca, ainda, que “a nova economia solidária brasileira nasce das bases populares, como resposta prática à exclusão social e ao desemprego estrutural”, tratando-se de um movimento que não apenas busca alternativas de sobrevivência econômica, mas que também propõe “a transformação das relações de produção, substituindo a competição pela cooperação e a subordinação pela autogestão” (Singer, 2002). Essa articulação histórica contribuiu para que a economia solidária se tornasse um instrumento de resistência e reconstrução da cidadania.

Assim, a partir da década de 1990, quando movimentos sociais, organizações da sociedade civil e iniciativas de economia solidária passaram a integrar redes e fóruns de articulação que reivindicavam reconhecimento institucional e políticas públicas específicas, a concepção sobre o tema no país ganhou mais força (Serva & Andion, 2006).

Seu entendimento oscila entre abordagens que a interpretam como sinônimo de economia solidária e aquelas que a concebem como um campo mais amplo, no qual se incluem as cooperativas tradicionais, associações civis sem fins lucrativos, fundações de interesse público, empresas sociais, organizações não governamentais e outros arranjos produtivos que operam segundo lógicas não capitalistas.

Em 1999, foi outorgada uma lei que regula a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos – a Lei n.º 9.790/1999, que dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP).

De acordo com §1º, do art. 1º, da referida lei “considera-se sem fins lucrativos a pessoa jurídica de direito privado que não distribui, entre os seus sócios ou associados, conselheiros, diretores, empregados ou doadores, eventuais excedentes operacionais, brutos ou líquidos, dividendos, bonificações, participações ou parcelas do seu patrimônio, auferidos mediante o exercício de suas atividades, e que os aplica integralmente na consecução do respectivo objeto social” (Lei 9.790, 1999).

A institucionalização da economia social no país ganhou maior visibilidade a partir dos anos 2000, com a criação da Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES), no âmbito do Ministério do Trabalho e Emprego, por meio do Decreto n.º 4.870, de 2003. Essa secretaria passou a coordenar políticas públicas específicas voltadas à economia solidária, apoiando a formação de redes, o fortalecimento de empreendimentos solidários, a capacitação técnica e a formulação de marcos legais. Foi também nesse período que surgiram os Fóruns de Economia Solidária, instâncias participativas de articulação entre sociedade civil e governo que desempenharam papel central na construção de uma agenda nacional para o setor.

Um dos elementos que diferenciam a experiência brasileira de economia social em relação a outros países é sua forte vinculação com os movimentos sociais, com destaque para os movimentos de trabalhadores informais, cooperativas de catadores, agricultura familiar, quilombolas, indígenas, mulheres e juventudes periféricas. Essa inserção orgânica em territórios populares confere à economia social no Brasil um caráter fortemente político e transformador, como destaca Singer (2002), ao afirmar que “a economia solidária no Brasil emerge como projeto de transformação da sociedade a partir da base, articulando trabalho, cidadania e autonomia”.

Além das iniciativas de economia solidária, o campo da economia social no Brasil inclui também milhares de cooperativas de crédito, produção, consumo e serviços, legalmente reconhecidas pela Lei n.º 5.764, de 1971, que define a Política Nacional de Cooperativismo. Embora nem todas essas cooperativas sigam estritamente os princípios da economia social, muitas delas operam com base na autogestão, na participação democrática dos cooperados e na reinversão dos excedentes, alinhando-se ao espírito do setor. A atuação de organizações como o Sistema OCB (Organização das Cooperativas Brasileiras) tem sido fundamental na estruturação e representação política do cooperativismo em âmbito nacional.

A criação da SENAES, em 2003, representou um marco importante no processo de institucionalização dessas práticas. Mais recentemente, a promulgação da Lei n.º

15.068/2024 consolidou avanços significativos ao estabelecer parâmetros legais claros para o reconhecimento das entidades da economia social no país, , que será aprofundada no tópico a seguir.

A referida lei, em seu art. 2º, caracteriza como economia solidária “as atividades de organização da produção e da comercialização de bens e de serviços, da distribuição, do consumo e do crédito, observados os princípios da autogestão, do comércio justo e solidário, da cooperação e da solidariedade, a gestão democrática e participativa, a distribuição equitativa das riquezas produzidas coletivamente, o desenvolvimento local, regional e territorial integrado e sustentável, o respeito aos ecossistemas, a preservação do meio ambiente e a valorização do ser humano, do trabalho e da cultura”.

A lei também reconhece explicitamente as cooperativas de trabalho, as associações comunitárias e as fundações de interesse público como componentes do setor, desde que atendam aos critérios normativos estabelecidos.

Ainda assim, independente da terminologia adotada e das dificuldades de conceituação, a Economia Social desempenha um papel significativo do ponto de vista socioeconômico, tendo relevância ao contribuir “para a geração de emprego e renda, para uma distribuição de renda menos desigual e para o desenvolvimento endógeno, tendo em vista seus maiores vínculos com o território” (Morais & Bacic, 2008).

Esses empreendimentos estão distribuídos em diferentes segmentos, como agroecologia, reciclagem, comércio justo, finanças solidárias, educação popular, artesanato e serviços comunitários. Em muitos casos, esses grupos atuam em redes colaborativas, com trocas baseadas em princípios de reciprocidade e complementariedade, em oposição à lógica de competição do mercado capitalista.

Em que pese haver desafios na definição precisa do conceito e na identificação das entidades que o integram (Morais & Bacic, 2008), a Economia Social no Brasil destaca-se pela sua contribuição significativa para economia, a redução das desigualdades e o desenvolvimento regional. Tendo em vista a importância desse setor, é fundamental compreender como as entidades que a compõem estão estruturadas e regulamentadas dentro do ordenamento jurídico brasileiro.

Em regiões periféricas e rurais, muitas vezes negligenciadas pelas políticas estatais e pelas dinâmicas de mercado, as iniciativas da economia social representam verdadeiros laboratórios de inovação social, promovendo inclusão, justiça distributiva e protagonismo comunitário. Pode-se dizer, portanto, que a economia social no Brasil ainda

representa um campo em expansão, em processo de consolidação conceitual, institucional e jurídico.

1.1.1 A Lei n.º 15.068/2024 e suas alterações no ordenamento jurídico brasileiro

Como visto, somente muito recentemente, em 23 de dezembro de 2024, foi sancionada a Lei n.º 15.068/ 2024, denominada Lei *Paul Singer*, em homenagem ao sociólogo, professor e economista que durante décadas se dedicou ao tema da economia solidária. A promulgação da Lei n.º 15.068/2024 representou um importante avanço normativo ao reconhecer formalmente as entidades da economia social como componentes legítimos da estrutura econômica do país.

Essa lei estabelece critérios para a qualificação dessas entidades, define diretrizes para o seu funcionamento e determina que o Estado poderá instituir políticas de fomento, financiamento e apoio técnico para sua consolidação. Trata-se de um marco legal que consolida o reconhecimento da economia social como setor estratégico para o desenvolvimento nacional sustentável e inclusivo.

Essa legislação estabelece a Política Nacional de Economia Solidária (PNES), cria o Sistema Nacional de Economia Solidária (SINAES) e introduz alterações significativas no Código Civil, reconhecendo formalmente os empreendimentos de economia solidária como uma nova modalidade de pessoa jurídica de direito privado.

A referida lei ainda dispõe, em seu artigo 4º, que para serem considerados empreendimento da economia solidária, estes devem apresentar as seguintes características:

“I - sejam organizações autogestionárias cujos membros exerçam coletivamente a gestão das atividades econômicas e a decisão sobre a partilha dos seus resultados, por meio da administração transparente e democrática, da soberania assemblear e da singularidade de voto dos associados;

II - tenham seus membros diretamente envolvidos na consecução de seu objetivo social;

III - pratiquem o comércio de bens ou prestação de serviços de forma justa e solidária;

IV - distribuam os resultados financeiros da atividade econômica de acordo com a deliberação de seus membros, considerada a proporcionalidade das operações e atividades econômicas realizadas individual e coletivamente;

V - destinem o resultado operacional líquido, quando houver, à consecução de suas finalidades, bem como ao auxílio a outros empreendimentos equivalentes que

estejam em situação precária de constituição ou consolidação, e ao desenvolvimento comunitário ou à qualificação profissional e social de seus integrantes.”

O parágrafo 1º do referido diploma legal aduz, ainda, que o enquadramento do Empreendimento como beneficiário da PNES é independente da forma jurídica adotada.

Entretanto, no parágrafo 4º, há uma ressalva em relação aos empreendimentos que adotarem o tipo societário de cooperativa, cuja constituição e funcionamento deverá seguir a legislação própria (a Lei n.º 5.764/1971). Pela interpretação dos dispositivos citados acima, é possível aferir que tanto a forma jurídica de associação como cooperativa podem se beneficiar da Política Nacional da Economia Solidária, com a ressalva quanto à constituição e o funcionamento das Cooperativas.

Conforme Neves, Morais e Alves (2025), “a Lei Paul Singer simboliza a retomada da institucionalização da economia solidária no Brasil, após quase uma década de desmonte das políticas públicas voltadas ao setor”. Os autores observam que, entre 2016 e 2022, a SENAES sofreu uma redução orçamentária de 93%, o que evidenciou a fragilidade do campo e a necessidade urgente de uma política estruturante. Dessa forma, segundo os autores, a sanção da nova lei “representa um avanço decisivo rumo à consolidação da economia social e solidária como política de Estado, e não apenas de governo” (Neves, Morais & Alves, 2025).

Como já citado acima, a economia solidária, conforme definida no artigo 2º da referida lei, compreende “atividades de organização da produção, comercialização de bens e serviços, distribuição, consumo e crédito, baseadas em princípios como autogestão, comércio justo e solidário, cooperação, solidariedade, gestão democrática e participativa, distribuição equitativa das riquezas produzidas coletivamente, desenvolvimento local, regional e territorial integrado e sustentável, respeito aos ecossistemas, preservação do meio ambiente e valorização do ser humano, do trabalho e da cultura”.

A PNES – instituída pelo artigo 3º da lei – é o instrumento pelo qual o poder público, com a participação da sociedade civil organizada, formulará e implementará planos e ações visando ao fomento da economia solidária.

Os empreendimentos de economia solidária e beneficiários da PNES são aqueles que apresentam características como gestão autogestionária, participação direta dos membros na consecução do objetivo social, prática de comércio justo e solidário,

distribuição dos resultados financeiros conforme deliberação dos membros e destinação do resultado operacional líquido à consecução de suas finalidades (Lei n.º 15.068, 2024).

Um dos aspectos mais inovadores da Lei nº 15.068/2024 é a alteração do artigo 44 do Código Civil, que passa a incluir os empreendimentos de economia solidária como uma nova categoria de pessoa jurídica de direito privado. Com a inserção do inciso VII, o artigo 44 estabelece que são pessoas jurídicas de direito privado: as associações; as sociedades; as fundações; as organizações religiosas; os partidos políticos; as empresas individuais de responsabilidade limitada; e os empreendimentos de economia solidária.

Essa inclusão confere segurança jurídica e reconhecimento formal a essas organizações, permitindo-lhes acesso a crédito, celebração de contratos e maior integração nos mercados formalizados.

Conforme salientam Neves, Morais e Alves (2025), “ao reconhecer juridicamente os empreendimentos solidários, o Estado brasileiro rompe com a lógica assistencialista que por décadas marcou o campo, conferindo-lhe status econômico e capacidade institucional de contratar, captar crédito e participar de políticas públicas estruturantes”.

Essa inclusão confere segurança jurídica e reconhecimento formal a essas organizações, permitindo-lhes acesso a crédito, celebração de contratos e maior integração nos mercados formalizados. Para os referidos autores, “a tipificação legal dos empreendimentos de economia solidária auxilia na delimitação conceitual do campo e na formulação de políticas públicas consistentes, além de fortalecer sua função econômica e social” (Neves, Morais & Alves, 2025)

Além disso, como visto, a Lei n.º 15.068 de 2024 também cria o SINAES, com a finalidade de promover a consecução da PNES e estabelece diretrizes orientadoras para os empreendimentos beneficiários da PNES, como administração democrática, garantia da adesão livre e voluntária, trabalho decente, sustentabilidade ambiental, cooperação entre empreendimentos e redes, inserção comunitária com práticas democráticas e de cidadania, prática de preços justos, respeito às diferenças e à dignidade da pessoa humana, promoção da equidade e dos direitos fundamentais, transparência na gestão dos recursos e justa distribuição dos resultados.

O SINAES é integrado por diversos órgãos e entidades, incluindo a Conferência Nacional de Economia Solidária, o Conselho Nacional de Economia Solidária (CNES), órgãos da administração pública em todas as esferas, organizações da sociedade civil. O sistema visa implementar a política nacional, integrar esforços entre entes federativos e sociedade civil e promover o acompanhamento, monitoramento e avaliação da política.

A legislação também organiza a PNES em eixos de ação, incluindo formação, assistência técnica e qualificação social e profissional; acesso a serviços de finanças e crédito; fomento à comercialização, comércio justo e solidário e consumo responsável; fomento aos empreendimentos econômicos solidários e às redes de cooperação; fomento à recuperação de empresas por trabalhadores organizados em autogestão; e apoio à pesquisa, desenvolvimento e apropriação adequada de tecnologias (Lei n.º 15.068, 2024).

De acordo, ainda, com Neves, Morais e Alves (2025), “o artigo 8º da Lei *Paul Singer* abre caminho para que a política pública de economia solidária se consolide em múltiplas frentes, incluindo formação e assistência técnica, crédito, comercialização, pesquisa e recuperação de empresas sob autogestão”.

Os autores ressaltam que esses eixos “resgatam pautas históricas dos movimentos sociais, como o acesso a financiamento e a inclusão produtiva de trabalhadores autogestionários” (Neves, Morais & Alves, 2025).

A promulgação da Lei nº 15.068/2024 reflete, portanto, o reconhecimento do Estado brasileiro à economia solidária como uma atividade legítima e merecedora de apoio, investimentos e fomento.

Apesar desses avanços, o setor ainda enfrenta desafios importantes no Brasil. A precariedade jurídica de muitas entidades, a dificuldade de acesso a crédito, a ausência de formação continuada e a baixa articulação com políticas públicas estruturantes limitam seu potencial de expansão. Além disso, persiste uma invisibilidade estatística e institucional que dificulta o reconhecimento da economia social como vetor legítimo do desenvolvimento.

Dessa forma, não se pode deixar de pontuar os limites da nova lei, pois “a ausência de um fundo público de apoio e de políticas de compras governamentais ainda fragiliza a estrutura de fomento da economia solidária” (Neves, Morais & Alves, 2025).

Ainda assim, a legislação é vista como um avanço civilizatório: “a Lei *Paul Singer* inaugura uma nova fase de institucionalização, superando a visão da economia solidária como economia dos pobres, para afirmá-la como alternativa produtiva e política de desenvolvimento sustentável” (Neves, Morais & Alves, 2025).

Singer (2002) enfatiza que “a economia solidária só se tornará um setor consolidado se for capaz de articular suas experiências locais a uma política pública nacional que garanta crédito, capacitação e mercados solidários”.

O reconhecimento jurídico, embora fundamental, é apenas o primeiro passo na consolidação de um ambiente favorável ao florescimento dessas experiências. Faz-se

necessário, portanto, que o Estado, os movimentos sociais e o setor privado criem sinergias que fortaleçam a economia social como alternativa real e sustentável para a construção de uma sociedade mais justa, participativa e solidária.

1.1.2 As Entidades da Economia Social no Brasil

As Instituições que integram a Economia Social no Brasil são distribuídas em legislações esparsas e não estão consolidadas em um único Código. O Código Civil, em seu artigo 53, considera como pessoas jurídicas de direito privado as associações; as sociedades (leia-se: comerciais); as fundações; as organizações religiosas; os partidos políticos, tendo, ainda, como já exposto acima, recentemente a inclusão da figura dos empreendimentos sociais (figura esta que surgiu com a Lei n.º 15.068, de 23 de dezembro de 2024). Já as Cooperativas são reguladas pela Lei n.º 5.764 de 16 de dezembro de 1971.

Nos termos do artigo 53, do Código Civil, as Associações podem ser definidas “pela união de pessoas que se organizem para fins não econômicos” (CÓDIGO CIVIL, 2002). Já Fundação pode ser definida como “bens arrecadados e personificados, em atenção a um determinado fim, que por uma ficção legal lhe dá unidade parcial” (TARTUCE, 2023). Por se tratar de um conjunto de bens personificados, a figura das fundações não será objeto de estudo do presente trabalho. Igualmente, por não se tratar de partido político e nem organização religiosa, essas figuras não serão analisadas no presente trabalho. Igualmente, não será aprofundada a figura da sociedade comercial, por não se pretender ter lucro com as mulheres a que se destinam o objeto da instituição que se pretende constituir.

Ainda na Lei n.º 9.790/1999, em seu art. 2º, encontra-se a previsão de 13 (treze) formas jurídicas, listadas abaixo:

- I - as sociedades comerciais;
- II - os sindicatos, as associações de classe ou de representação de categoria profissional;
- III - as instituições religiosas ou voltadas para a disseminação de credos, cultos, práticas e visões devocionais e confessionais;
- IV - as organizações partidárias e assemelhadas, inclusive suas fundações;
- V - as entidades de benefício mútuo destinadas a proporcionar bens ou serviços a um círculo restrito de associados ou sócios;
- VI - as entidades e empresas que comercializam planos de saúde e assemelhados;
- VII - as instituições hospitalares privadas não gratuitas e suas mantenedoras;
- VIII - as escolas privadas dedicadas ao ensino formal não gratuito e suas mantenedoras;
- IX - as organizações sociais;
- X - as cooperativas;

- XI - as fundações públicas;
- XII - as fundações, sociedades civis ou associações de direito privado criadas por órgão público ou por fundações públicas;
- XIII - as organizações creditícias que tenham quaisquer tipo de vinculação com o sistema financeiro nacional a que se refere o art. 192 da Constituição Federal”.

Das formas jurídicas citadas acima, apenas a Cooperativa, previstas no inciso X, do referido diploma legal se adequaria a atender a criação do projeto em desenvolvimento. Como exposto anteriormente, o regime jurídico das cooperativas vem regulado na Lei n.º 5.764/1971 (LEI N.º 5.764, 1971). Pela definição legal, nos termos do art. 3º, da referida lei, “celebram contrato de sociedade cooperativa as pessoas que reciprocamente se obrigam a contribuir com bens ou serviços para o exercício de uma atividade econômica, de proveito comum, sem objetivo de lucro” (LEI N.º 5.764, 1971).

Analisadas as legislações sobre o tema e feitas as considerações acima, passa-se, a seguir, ao estudo de duas formas jurídicas das formas jurídicas que se adequariam a atender o projeto em desenvolvimento, quais sejam: as associações e as cooperativas.

1.1.2.1 As principais características que definem uma Associação de acordo com Direito Brasileiro

As associações, nos termos do art. 53, do Código Civil (CC), podem ser conceituadas como conjunto de pessoas reunidas com finalidade determinada, desde que não haja fins lucrativos, o que as distingue das sociedades comerciais. Caracteriza-se como uma das formas jurídicas mais tradicionais e é amplamente utilizadas pelas organizações da sociedade civil no Brasil e costumam ter grande relevância na interação e no desenvolvimento social de seus associados (Tartuce, 2023).

Extraí-se deste conceito, que a característica central de uma associação, conforme a própria definição do art. 53, do CC, é a ausência de finalidade lucrativa.

Nesse sentido, vale lembrar o conceito da expressão “sem fins lucrativos” tal como disposto no § 1º, do art. 1º, da Lei n.º 9.790/1999 transcrito na sua integralidade no subtítulo anterior que, em síntese, dispõe que se considera sem fins lucrativos a pessoa jurídica que não distribui - no caso em análise das associações - entre seus associados excedentes operacionais, brutos ou líquidos, dividendos, bonificações, participações ou parcelas do seu patrimônio, auferidos mediante o exercício de suas atividades, e que os aplica integralmente na consecução do respectivo objeto.

Isso significa que, embora a entidade possa desenvolver atividades que gerem receita (como venda de produtos, prestação de serviços, realização de eventos), o objetivo principal não é o lucro.

Cumprido elucidar que, embora as associações não tenham como escopo a atividade empresarial, a legislação permite que elas realizem atividades econômicas acessórias, desde que o resultado dessas operações seja integralmente revertido para a consecução de seus objetivos estatutários. Destaca-se que todos os recursos arrecadados devem ser destinados à manutenção das atividades e à realização dos objetivos sociais da entidade, sendo vedada a distribuição de lucros, dividendos ou quaisquer vantagens financeiras entre os associados.

Essa possibilidade amplia a capacidade de autofinanciamento e sustentabilidade das entidades, o que é fundamental para iniciativas da sociedade civil que desejam combinar impacto social com gestão eficiente.

A regulamentação das Associações está prevista nos artigos 53 a 61, do CC. Em síntese, podemos conceituar a associação como uma pessoa jurídica de direito privado, formada pela união de pessoas que se organizam para fins não econômicos, com o objetivo de realizar atividades de interesse comum, seja de caráter cultural, educacional, científico, assistencial, esportivo, ambiental, religioso, político, profissional ou social.

Outro aspecto fundamental é a autonomia organizacional. A associação tem liberdade para definir sua estrutura, suas regras internas e seu funcionamento por meio do seu estatuto social, desde que respeite os limites da legalidade. O estatuto deve conter, obrigatoriamente, a denominação da entidade, sua sede, as finalidades institucionais, os critérios de admissão, demissão e exclusão dos associados, os direitos e deveres dos membros, as competências dos órgãos administrativos, o modo de constituição e funcionamento dos órgãos deliberativos (como assembleia geral e diretoria), a forma de gestão financeira e patrimonial e o processo de alteração estatutária e dissolução (Código Civil, 2002). Esses requisitos necessários para validade do Estatuto vêm previstos no artigo 54, do CC.

Outra característica importante diz respeito ao patrimônio da associação, que é distinto do patrimônio pessoal de seus associados. Conforme o art. 54, inciso IV, do CC, o estatuto deve prever a forma de gestão do patrimônio social, inclusive em caso de dissolução, devendo o eventual saldo remanescente ser destinado a outra entidade de fins semelhantes, conforme deliberação da Assembleia Geral.

No que se refere à responsabilidade civil, as associações respondem por seus atos, mas os associados, via de regra, não respondem subsidiariamente pelas obrigações da entidade, salvo se houver disposição estatutária expressa ou se for comprovado desvio de finalidade, má gestão ou abuso de poder por parte dos administradores.

Do ponto de vista formal, para que a associação adquira personalidade jurídica, é necessário que seu estatuto seja registrado em cartório de registro civil de pessoas jurídicas, conforme o disposto no art. 45, do CC. A partir do registro, a entidade passa a ter capacidade para contratar, receber doações, firmar parcerias com o poder público, participar de editais, abrir conta bancária e exercer plenamente sua cidadania institucional.

O artigo 55, do CC dispõe que, em geral, os associados possuem direitos iguais, mas o estatuto pode criar categorias especiais. No art. 56, do CC há previsão de intransmissibilidade da qualidade de associado, a não ser que haja disposição contrária no estatuto. O artigo 57, do referido diploma legal, dispõe que a exclusão do associado somente será possível mediante justa causa, desde que haja direito de defesa e recurso, na forma prevista no estatuto. O artigo 58, do CC garante, ainda, que nenhum associado será impedido de exercer função que lhe tenha sido legitimamente conferido, com exceção dos casos e na forma da lei ou estatuto.

Adicionalmente, as associações podem buscar qualificações específicas, como a de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), regulamentada pela Lei n.º 9.790/1999, ou a de Entidade Beneficente de Assistência Social (CEBAS), prevista na Lei n.º 12.101/2009, desde que atendam aos critérios legais exigidos para tanto. Essas qualificações conferem às entidades o acesso a benefícios fiscais e a possibilidade de firmar convênios com órgãos públicos em condições diferenciadas.

Ainda seguindo a ordem da legislação em análise, o artigo 59, do CC, traz as competências privativas da assembleia geral e o art. 60 trata das assembleias especiais. O art. 61 e seus parágrafos tratam da forma de dissolução da associação: (i) por cláusula no estatuto ou (ii) por deliberação dos associados. O modelo associativo também se destaca pela sua natureza democrática, sendo exigida a existência de, pelo menos, dois órgãos essenciais: a assembleia geral e a diretoria executiva (ou órgão equivalente).

Nesse contexto, destaca-se que a assembleia é o órgão máximo de deliberação, composto pelos associados em pleno gozo de seus direitos, e é responsável por eleger e destituir os administradores, aprovar alterações estatutárias e deliberar sobre questões de

maior relevância. Já a diretoria é o órgão responsável pela administração cotidiana da associação.

Após a dissolução, o saldo do patrimônio líquido da associação, depois de deduzidas o valor atualizado das contribuições dos associados – se houver previsão no estatuto ou se assim deliberarem - será destinado à entidade de fins não econômicos designada no estatuto, ou, omissa esta, por deliberação dos associados, à instituição municipal, estadual ou federal, de fins idênticos ou semelhantes.

Caso não haja instituição de fins idênticos ou semelhantes no Município, no Estado, no Distrito Federal ou no Território, em que a associação tiver sede, o patrimônio remanescente será destinado à Fazenda do Estado, do Distrito Federal ou da União.

Por fim, foi estipulado no Enunciado 615, da VIII Jornada de Direito Civil, realizada no ano de 2018 (VIII Jornada de Direito Civil, 2018), que as associações podem sofrer transformação, fusão, incorporação ou cisão.

1.1.2.2 As principais características que definem uma Cooperativa segundo o Ordenamento Jurídico Brasileiro

As cooperativas são formas jurídicas singulares dentro do ordenamento jurídico brasileiro, pois representam um modelo organizacional que combina atividade econômica com princípios de solidariedade, autogestão e participação democrática. Ao contrário das empresas tradicionais, que têm por finalidade o lucro dos sócios ou acionistas, as cooperativas têm como objetivo principal a prestação de serviços aos próprios cooperados, promovendo sua integração produtiva, econômica e social (Becho, 2002).

Segundo ainda Becho (2002), essa característica diferencia as cooperativas das sociedades empresárias, já que “as cooperativas são constituídas para prestar serviços aos associados [...] em todo o restante do mundo que segue a filosofia encampada pela Aliança Cooperativa Internacional”.

Como já exposto, o Cooperativismo no Brasil é regulado pela Lei n.º 5.764/1971. O conceito de cooperativa – que vem previsto no art. 3º, da referida lei – está ligado à associação de pessoas que se obrigam reciprocamente a contribuir com bens ou serviços para o exercício de uma atividade econômica, de proveito comum, sem objetivo de lucro.

Essa definição deixa evidente que a finalidade de uma cooperativa é coletiva e voltada para a melhoria das condições de vida e trabalho dos seus membros e reforça o que Pinho (2001) chama de “empresa de serviços” que não busca lucro, mas “o

atendimento das necessidades econômicas de seus usuários, que a criam com seu próprio esforço, capital e risco”, além de ser convergente com entendimento adotado no Congresso realizado pela Aliança Cooperativa Internacional (ACI), em Manchester, em 1995, que definiu cooperativa como “uma associação autônoma de pessoas unidas voluntariamente para prosseguirem as suas necessidades e aspirações comuns [...] através de uma empresa comum e democraticamente controlada” (ACI, 1995, citado por Namorado, 2000).

As cooperativas não são sujeitas à falência, possuindo forma e natureza jurídica própria. Nos termos do art. 4º, as cooperativas possuem as seguintes características:

- “I - adesão voluntária, com número ilimitado de associados, salvo impossibilidade técnica de prestação de serviços;
- II - variabilidade do capital social representado por quotas-partes;
- III - limitação do número de quotas-partes do capital para cada associado, facultado, porém, o estabelecimento de critérios de proporcionalidade, se assim for mais adequado para o cumprimento dos objetivos sociais;
- IV - inaccessibilidade das quotas-partes do capital a terceiros, estranhos à sociedade;
- V - singularidade de voto, podendo as cooperativas centrais, federações e confederações de cooperativas, com exceção das que exerçam atividade de crédito, optar pelo critério da proporcionalidade;
- VI - quórum para o funcionamento e deliberação da Assembleia Geral baseado no número de associados e não no capital;
- VII - retorno das sobras líquidas do exercício, proporcionalmente às operações realizadas pelo associado, salvo deliberação em contrário da Assembleia Geral;
- VIII - indivisibilidade dos fundos de Reserva e de Assistência Técnica Educacional e Social;
- IX - neutralidade política e discriminação religiosa, racial e social;
- X - prestação de assistência aos associados, e, quando previsto nos estatutos, aos empregados da cooperativa;
- XI - área de admissão de associados limitada às possibilidades de reunião, controle, operações e prestação de serviços.

Em uma breve análise aos primeiros dispositivos da lei já é possível observar que as cooperativas são instituições cuja estrutura jurídica é mais complexa. Essa complexidade reflete a dupla natureza da cooperativa, que, conforme Pinho (2001), “é ao mesmo tempo associação e empresa”, reunindo princípios doutrinários e fundamentos teóricos que asseguram tanto a dimensão social quanto a racionalidade econômica.

As cooperativas podem ser classificadas, nos termos da Lei do Cooperativismo, em cooperativas singulares (constituídas pelo número mínimo de 20 pessoas físicas, sendo excepcionalmente permitida a admissão de pessoas jurídicas que tenham por objeto as mesmas ou correlatas atividades econômicas das pessoas físicas ou, ainda, aquelas sem

fins lucrativos); cooperativas centrais ou federações de cooperativas (constituídas de, no mínimo, 3 (três) singulares, podendo, excepcionalmente, admitir associados individuais) e confederação de cooperativas (constituídas, pelo menos, de 3 (três) federações de cooperativas ou cooperativas centrais, da mesma ou de diferentes modalidades).

O presente estudo limitará a análise das cooperativas singulares, caracterizadas pela prestação direta de serviços aos associados. As cooperativas se classificam também de acordo com o número do objeto ou pela natureza das atividades desenvolvidas por elas ou por seus associados, conforme art. 10 da Lei n.º 5.764, 1971, podendo ser mistas se apresentarem mais de um objeto de atividades .

Além dessas classificações, a OCB (2019) classifica as cooperativas quanto à natureza de sua atividade econômica, que será analisada em um capítulo próprio a seguir.

Outro aspecto relevante diz respeito à responsabilidade dos cooperados, que pode ser limitada ou ilimitada, conforme estabelecido no estatuto. As sociedades cooperativas serão de responsabilidade limitada, quando a responsabilidade do associado pelos compromissos da sociedade se limitar ao valor do capital por ele subscrito – art. 11º da Lei n.º 5.764, 1971. Entretanto, serão de responsabilidade ilimitada, quando a responsabilidade do associado pelos compromissos da sociedade for pessoal, solidária e não tiver limite – art. 12 da Lei n.º 5.764, 1971. Na maioria das cooperativas modernas, adota-se o modelo de responsabilidade limitada, no qual os cooperados respondem apenas até o valor de suas cotas-partes, o que oferece maior segurança jurídica e financeira aos participantes.

Vale destacar que a responsabilidade do cooperado para com terceiros, como membro da sociedade, somente poderá ser invocada depois de judicialmente exigida da cooperativa – art. 13 da Lei n.º 5.764, 1971, mas perdurará para os demitidos, eliminados ou excluídos até quando aprovadas as contas do exercício em que se deu o desligamento – art. 36 da Lei n.º 5.764, 1971. Importante ressaltar, ainda, que as obrigações dos associados falecidos, contraídas com a sociedade, e as oriundas de sua responsabilidade como associado em face de terceiros, passam aos herdeiros, prescrevendo, porém, após um ano contado do dia da abertura da sucessão, ressalvados os aspectos peculiares das cooperativas de eletrificação rural e habitacionais – parágrafo único, do art. 36 da Lei n.º 5.764, 1971.

A sociedade cooperativa constitui-se por deliberação da Assembleia Geral dos fundadores, constantes da respectiva ata ou por instrumento público – art. 14 da Lei n.º

5.764, 1971. Nos termos do art. 15 da Lei n.º 5.764, 1971, obrigatoriamente, o ato constitutivo deverá ter, sob pena de nulidade, as seguintes determinações:

- “ I - a denominação da entidade, sede e objeto de funcionamento;
- II - o nome, nacionalidade, idade, estado civil, profissão e residência dos associados, fundadores que o assinaram, bem como o valor e número da quota-parte de cada um;
- III - aprovação do estatuto da sociedade;
- IV - o nome, nacionalidade, estado civil, profissão e residência dos associados eleitos para os órgãos de administração, fiscalização e outros”.

Além disso, nos termos do art. 21º da Lei n.º 5.764, 1971, o Estatuto deverá conter:

- “ I - a denominação, sede, prazo de duração, área de ação, objeto da sociedade, fixação do exercício social e da data do levantamento do balanço geral;
- II - os direitos e deveres dos associados, natureza de suas responsabilidades e as condições de admissão, demissão, eliminação e exclusão e as normas para sua representação nas assembleias gerais;
- III - o capital mínimo, o valor da quota-parte, o mínimo de quotas-partes a ser subscrito pelo associado, o modo de integralização das quotas-partes, bem como as condições de sua retirada nos casos de demissão, eliminação ou de exclusão do associado;
- IV - a forma de devolução das sobras registradas aos associados, ou do rateio das perdas apuradas por insuficiência de contribuição para cobertura das despesas da sociedade;
- V - o modo de administração e fiscalização, estabelecendo os respectivos órgãos, com definição de suas atribuições, poderes e funcionamento, a representação ativa e passiva da sociedade em juízo ou fora dele, o prazo do mandato, bem como o processo de substituição dos administradores e conselheiros fiscais;
- VI - as formalidades de convocação das assembleias gerais e a maioria requerida para a sua instalação e validade de suas deliberações, vedado o direito de voto aos que nelas tiverem interesse particular sem privá-los da participação nos debates;
- VII - os casos de dissolução voluntária da sociedade;
- VIII - o modo e o processo de alienação ou oneração de bens imóveis da sociedade;
- IX - o modo de reformar o estatuto;
- X - o número mínimo de associados.
- XI – se a cooperativa tem poder para agir como substituta processual de seus associados, na forma do art. 88-A desta Lei”

Importante destacar que uma cooperativa, ainda que singular, depende de autorização para funcionamento do Órgão Controlador e precisa ser registrada na Junta Comercial do Estado onde estiver sediada, para obter personalidade jurídica, conforme previsão dos arts. 17 e 18 da Lei n.º 5.764, 1971. Esse registro dá à cooperativa o direito de operar legalmente, contratar, participar de licitações, abrir contas bancárias, firmar

convênios e obter certificações. A autorização caducará, independentemente de qualquer despacho, se a cooperativa não entrar em atividade dentro do prazo de 90 (noventa) dias contados da data em que forem arquivados os documentos na Junta Comercial – § 7º, art. 18 da Lei n.º 5.764, 1971.

Além disso, a sociedade cooperativa precisará de livros obrigatórios, conforme a previsão do art. 22, da referida lei (LEI N.º 5.764, 1971). As cooperativas ainda serão obrigadas a constituir dois fundos obrigatórios: (i) Fundo de Reserva destinado a reparar perdas e atender ao desenvolvimento de suas atividades, constituído com 10% (dez por cento), pelo menos, das sobras líquidas do exercício; e (ii) Fundo de Assistência Técnica, Educacional e Social, destinado a prestação de assistência aos associados, seus familiares e, quando previsto nos estatutos, aos empregados da cooperativa, constituído de 5% (cinco por cento), pelo menos, das sobras líquidas apuradas no exercício – art. 28 da Lei n.º 5.764, 1971. Não obstante esses fundos obrigatórios, a Assembleia Geral poderá criar outros fundos – §1º, do art. 28 da Lei n.º 5.764, 1971.

O ingresso na cooperativa é livre a todos que desejarem utilizar os serviços prestados pela sociedade, desde que adiram aos propósitos sociais e preencham as condições estabelecidas no estatuto, salvo impossibilidade técnica de prestação de serviços, nos termos do art. 29 da Lei n.º 5.764/71. Tais atributos, segundo o Becho (2002), refletem a incorporação dos princípios universais da ACI ao direito brasileiro.

Entretanto, a admissão dos associados poderá ser restrita, a critério do órgão normativo respectivo, às pessoas que exerçam determinada atividade ou profissão, ou estejam vinculadas a determinada entidade - § 1º, do art. 29 da Lei n.º 5.764, 1971. Outra restrição é o ingresso de agentes de comércio e empresários que operem no mesmo campo econômico da sociedade – § 4º, do art. 29 da Lei n.º 5.764, 1971.

O cooperado poderá aceitar e estabelecer relação empregatícia com a cooperativa, contudo perderá o direito de votar e ser votado, até que sejam aprovadas as contas do exercício em que ele deixou o emprego – art. 31 da Lei n.º 5.764, 1971. Sua demissão só poderá ocorrer a seu pedido – art. 32 da Lei n.º 5.764, 1971.

O cooperado poderá, ainda, ser eliminado em virtude de infração legal ou estatutária, ou por fato especial previsto no estatuto, mediante termo firmado por quem de direito no Livro de Matrícula, com os motivos que a determinaram – art. 33 da Lei n.º 5.764, 1971. Sua exclusão poderá se dar, ainda, por: (i) dissolução da pessoa jurídica; (ii) morte da pessoa física; (iii) incapacidade civil não suprida; e (iv) deixar de atender aos

requisitos estatutários de ingresso ou permanência na cooperativa – art. 35 da Lei n.º 5.764, 1971.

As cooperativas possuem os seguintes órgãos na sua estrutura: (i) assembleia geral – denominado órgão supremo da sociedade de acordo com art. 38 da Lei n.º 5.764, 1971, que pode ser ordinária ou extraordinária; (ii) órgãos de administração, que poderá ser Diretoria ou Conselho de administração; e (iii) conselho fiscal.

Entre as principais características das cooperativas, destaca-se a gestão democrática, baseada no princípio de “um cooperado, um voto”, independentemente do valor de sua cota ou participação no capital. Esse modelo de deliberação garante a igualdade entre os membros e evita concentrações de poder, sendo uma marca distintiva em relação às sociedades empresárias convencionais (Pinho, 2001).

Outra característica essencial é o ato cooperativo. O ato cooperativo, conforme o art. 79 da Lei 5.764/1971, “não implica operação de mercado, nem contrato de compra e venda”, o que as distingue das sociedades empresárias (Teixeira, 2021). Tal característica evidencia que o objetivo da cooperativa não é o lucro, mas o benefício comum de seus membros — concretizando o princípio da prevalência do trabalho sobre o capital (Pinho, 2001).

O reconhecimento do ato cooperativo como relação jurídica própria, distinta das relações de emprego, é essencial para garantir que a tributação respeite a finalidade social da cooperativa e o princípio da prevalência do trabalho sobre o capital (Teixeira, 2021 e Pinho, 2001)

De acordo com Teixeira (2017), o ato cooperativo seria “a expressão jurídica da solidariedade, do esforço e da ajuda mútua, diferenciando-se da do negócio jurídico ordinário”. Já Pastorino (1993) define ato cooperativo como a conjunção dos interesses gerais e individuais dos associados, sendo este dirigido para si.

As cooperativas também contam com tratamento tributário diferenciado, previsto na Constituição Federal (art. 146, III, "c") e em legislações complementares. Um exemplo é a não incidência do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) sobre as receitas oriundas do ato cooperativo, o que reforça o reconhecimento legal da especificidade desse modelo organizacional. Contudo, essa vantagem tributária não exime as cooperativas de cumprir com as demais obrigações fiscais e previdenciárias previstas em lei.

Além da legislação específica, as cooperativas se regem pelos Princípios do Cooperativismo, estabelecidos pela ACI - que atua há mais de um século como guardião dos valores e princípios universais do cooperativismo - que incluem: adesão voluntária e

livre, gestão democrática, participação econômica dos membros, autonomia e independência, educação e informação, intercooperação e interesse pela comunidade (Souza, 1990).

Com intuito de se ilustrar a relevância da ACI, vale citar o recorte empírico de Souza (1990), que descreve a ACI como a maior organização não governamental e não religiosa do mundo, coordenando políticas e estratégias do movimento em dezenas de países. Esses princípios tutelados por esta organização reforçam o compromisso das cooperativas com valores como justiça, solidariedade e desenvolvimento local.

Tal como as associações, as cooperativas também poderão sofrer fusão e incorporação e, além disso, poderão ser desmembradas. Nos termos do art. 63 (LEI N.º 5.764, 1971), a dissolução das sociedades cooperativas ocorrerá de pleno nas seguintes hipóteses:

- “ I - quando assim deliberar a Assembleia Geral, desde que os associados, totalizando o número mínimo exigido por esta Lei, não se disponham a assegurar a sua continuidade;
- II - pelo decurso do prazo de duração;
- III - pela consecução dos objetivos predeterminados;
- IV - devido à alteração de sua forma jurídica;
- V - pela redução do número mínimo de associados ou do capital social mínimo se, até a Assembleia Geral subsequente, realizada em prazo não inferior a 6 (seis) meses, eles não forem restabelecidos;
- VI - pelo cancelamento da autorização para funcionar;
- VII - pela paralisação de suas atividades por mais de 120 (cento e vinte) dias”.

Se a dissolução for deliberada em assembleia geral, esta deverá nomear um liquidante ou mais, e um Conselho Fiscal de 3 (três) membros para proceder à sua liquidação – art. 65 (LEI N.º 5.764, 1971). Vale destacar que o processo de liquidação só poderá ser iniciado após a audiência do respectivo órgão executivo federal - § 1º, do art.65 (LEI N.º 5.764, 1971).

Nossa doutrina entende que o cooperativismo moderno se apoia na complementaridade entre teoria e doutrina, reconhecendo que “ambas são tão necessárias como as duas pernas para andar” (Pinho, 2001). Essa visão de integralidade reforça o papel das cooperativas como instituições que unem eficiência empresarial e compromisso social. Dessa forma, as cooperativas brasileiras refletem não apenas um modelo jurídico próprio, mas também uma filosofia socioeconômica que articula democracia, solidariedade e racionalidade econômica.

Por fim, cumpre ressaltar que as cooperativas, ao conjugarem teoria e doutrina, expressam “formas organizatórias especialmente propícias à moderna concepção de

empresas com responsabilidade social e compromisso com a comunidade”, sintetizando uma visão do papel do cooperativismo como instrumento de desenvolvimento econômico e social, fundamentado em solidariedade, democracia e participação (Pinho, 2001).

Além das classificações expostas, como já antecipado, as cooperativas podem se subdividir em ramos em razão da atividade econômica predominante que exercem, conforme classificação adotada pela OCB (2019).

1.1.2.2.1 Classificação das Cooperativas quanto à atividade econômica

De acordo com Pinho (2001), “para fins didáticos, as cooperativas podem ser resumidas em algumas categorias, tendo-se em vista determinados critérios, tais como a atividade econômica predominante, a forma de atividade e os fins a que se destinam”.

Amaral (1938) reforça que a classificação das cooperativas, sob o prisma econômico, decorre da natureza de suas relações produtivas e distributivas, pois “O principal elemento de êxito das cooperativas de consumo são as compras diretas. O das cooperativas de produção, a garantia de colocação dos produtos (...). Seria fácil deduzir-se daí alguma coisa da unidade cooperativa (...), que começa a praticar-se realmente quando se realizam as relações entre as unidades.”.

Essa classificação por atividade é a mais tradicional e consolida-se tanto na doutrina quanto na legislação cooperativista. O inciso II, do art. 4º, da Lei n.º 5.764/1971 – que traz a definição de Política Nacional de Cooperativismo – dispõe que a cooperativa é “sociedade de pessoas com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeita a falência, constituída para prestar serviços aos associados”.

Dessa forma, segundo atualização da Organização das Cooperativas Brasileira, por meio da Resolução n.º 56/2019 (*apud* OCB, 2019), as principais categorias de cooperativas quanto à atividade econômica podem ser sintetizadas como segue: (i) Cooperativas Agropecuárias; (ii) Cooperativas de consumo; (iii) Cooperativas de crédito; (iv) Cooperativas de Infraestrutura; (v) Cooperativas de Saúde; (vi) Cooperativas de trabalho; (v) Cooperativas de Produção de bens e serviços e (vi) Cooperativas de Transporte (OCB, 2019).

Com intuito de otimizar o presente estudo, passa-se à análise das Cooperativas de Trabalhos.

1.1.2.2.1.1 Cooperativas de Trabalho

As Cooperativas de Trabalho são reguladas pela Lei n.º 12.690/2012. Essa norma dispõe sobre a organização e funcionamento das cooperativas de trabalho, regulamentando, de forma complementar à Lei n.º 5.764/1971, as cooperativas constituídas por trabalhadores para o exercício de suas atividades profissionais em regime de cooperação, autonomia e mutualidade

De acordo com a classificação da OCB, as cooperativas de trabalho seriam aquelas “que se destinam, precipuamente, a organizar, por meio da mutualidade, a prestação de serviços especializados a terceiros ou a produção em comum de bens” (OCB, 2019). No mesmo sentido, o art. 2º, da Lei n.º 12.690/2012, a cooperativa de trabalho é a sociedade constituída por trabalhadores que se organizam de forma coletiva e autônoma “para o exercício de suas atividades laborais, com proveito comum, autonomia e autogestão”.

Conforme observa Teixeira (2021), a promulgação da Lei 12.690 representou um marco na proteção e fomento ao cooperativismo laboral no Brasil, encerrando um período de insegurança jurídica e preconceito institucional decorrente do *Termo de Conciliação Judicial AGU-MPT* que havia restringido a contratação de cooperativas pela Administração Pública.

Assim, essa legislação garantiu o reconhecimento das cooperativas de trabalho como sociedades autônomas e autogeridas, comprometidas com a promoção do trabalho digno e com o combate às falsas cooperativas criadas para intermediar mão-de-obra subordinada (Teixeira, 2021).

O artigo 3º, do referido diploma legal estabelece os princípios norteadores das cooperativas de trabalho, sendo eles: (i) autogestão; (ii) prevalência do trabalho sobre o capital; (iii) solidariedade e responsabilidade social; (iv) autonomia e independência; (v) gestão democrática; e (vi) educação e formação profissional.

Nos termos do art. 17 da Lei n.º 12.690/2012, as cooperativas de trabalho devem garantir governança democrática e transparência administrativa, assegurando a participação direta das cooperadas nas deliberações e eleições.

Conforme o art. 4º da Lei n.º 12.690/2012, as cooperativas de trabalho não mantêm vínculo empregatício entre as cooperadas e a própria cooperativa, preservando a autonomia profissional e o exercício livre do trabalho. Cada cooperada é, simultaneamente, sócia, usuária e beneficiária, participando da gestão e usufruindo dos resultados coletivos. Essa distinção entre o ato cooperativo e o contrato de trabalho é amplamente debatida por Teixeira (2021), que explica que o vínculo entre cooperado e

cooperativa baseia-se na *affectio societatis* e na dupla qualidade — ser simultaneamente sócio e usuário —, afastando-se, assim, os elementos típicos da relação de emprego.

O art. 7º, prevê, ainda, a obrigatoriedade de programas de capacitação profissional e social e em consonância com o art. 28 da Lei nº 5.764/1971, o artigo art. 10 da Lei nº 12.690/2012 determina que as cooperativas constituam fundos obrigatórios — especialmente o Fundo de Reserva e o Fundo de Assistência Técnica, Educacional e Social (FATES).

Por fim, a tributação das cooperativas de trabalho também apresenta características específicas que refletem sua natureza jurídica singular, distinta das sociedades empresárias e das associações civis.

Essas são as principais características e regulamentações referentes às Cooperativas de Trabalho e que auxiliarão no encaminhamento da conclusão do presente estudo.

1.1.2.3 As principais diferenças que distinguem uma Associação e uma Cooperativa a luz da Legislação Brasileira

No contexto da economia social brasileira, tanto as associações quanto as cooperativas são figuras jurídicas amplamente utilizadas para a constituição de iniciativas com finalidade coletiva e impacto social. Ambas são reconhecidas como pessoas jurídicas de direito privado (art. 44, inciso I, CC), orientadas por princípios democráticos e pela promoção do bem comum. No entanto, embora compartilhem alguns fundamentos, esses dois modelos se distinguem de forma significativa no que diz respeito à sua natureza, finalidade, estrutura, governança e regime jurídico e tributário.

A primeira e mais evidente distinção está na finalidade institucional. As associações, conforme previstas no art. 53 do CC, são constituídas por pessoas que se organizam para fins não econômicos. Isso significa que, mesmo que desenvolvam atividades que gerem receitas, sua razão de existir está centrada na promoção de objetivos sociais, culturais, educacionais, ambientais, entre outros, e não na distribuição de qualquer resultado financeiro entre seus membros.

Já as cooperativas, regulamentadas pela Lei n.º 5.764/1971, possuem finalidade econômica, embora não visem ao lucro individual. Seu objetivo é atender aos interesses econômicos e profissionais dos cooperados por meio da prestação de serviços mútuos, podendo, inclusive, gerar e distribuir sobras operacionais, desde que proporcionalmente à participação de cada cooperado nas atividades da entidade.

Nesse sentido, Becho (2002) observa que “as cooperativas são constituídas para prestar serviços aos associados, o que as diferencia das demais sociedades, em todo o restante do mundo que segue a filosofia encampada pela Aliança Cooperativa Internacional”.

Essa diferença de finalidade reflete diretamente na gestão dos recursos financeiros. Nas associações, é vedada a distribuição de lucros, dividendos ou qualquer vantagem econômica entre os associados (art. 54, inciso II, CC). Todo o excedente arrecadado deve ser reinvestido nas atividades da entidade, conforme sua missão estatutária. Nas cooperativas, por outro lado, é possível a distribuição das sobras líquidas – expressão empregada no art. 4º, inciso VII, da Lei n.º 5.764/71. Assim, a lógica cooperativa rompe com a noção de remuneração do capital.

Outra distinção importante está relacionada à estrutura de governança. Embora ambos os modelos prevejam a existência de assembleias gerais e instâncias deliberativas, sendo a assembleia geral é o órgão máximo de deliberação, nas cooperativas a participação é mais ativa e estruturada de forma a garantir o princípio da gestão democrática pelos membros, que resulta na máxima de quem cooperado equivale a um voto, princípio que encontra-se previsto no inciso V, do art. 4º, da Lei n.º 5.764/71. Ou seja, a gestão é inteiramente democrática e horizontal, sem relação direta com o capital aportado, que reflete o ideal de “valorização humana, inspirada na solidariedade e na justiça social” (Pinho, 2001).

Nas associações, a participação também é democrática, mas o estatuto pode prever diferentes categorias de associados, com distintos níveis de participação, inclusive com ou sem direito a voto (inciso II, art. 54, CC), o que pode gerar uma estrutura mais centralizada, dependendo de como for desenhada.

A forma de constituição e registro também é um ponto que distingue as duas figuras. Enquanto as associações são registradas em Cartório de Registro Civil de Pessoas Jurídicas, as cooperativas devem ser registradas na Junta Comercial (arts. 17 e 18, da Lei n.º 5.764/71 seguindo um processo mais burocrático e exigente. Essa diferença impacta, inclusive, na percepção institucional e nos trâmites de formalização junto a parceiros, bancos e entes públicos e não é meramente formal. Como explica Becho (2002), “a cooperativa é empresa, e por isso se insere na estrutura da economia organizada, devendo observar as normas empresariais aplicáveis”.

Em termos de responsabilidade dos membros, as associações, em regra, não atribuem responsabilidade patrimonial aos seus associados pelas obrigações da entidade

(art. 54, § 1º, CC). Já nas cooperativas, a responsabilidade dos cooperados pode ser limitada ou ilimitada, a depender do que estiver estabelecido em seu estatuto (arts. 11 e 12, da Lei n.º 5.764/71 e artigo 1.095, do CC). Nas cooperativas de responsabilidade limitada, os membros respondem até o valor das cotas-partes subscritas e de acordo com a proporção da fruição do serviço no exercício social (arts. 11, 80 e 89, da Lei n.º 5.764/71 combinado com parágrafo 1º, do artigo 1.095, do CC); nas de responsabilidade ilimitada, os cooperados podem ser chamados a responder solidariamente pelas dívidas da entidade (parágrafo 2º, do art. 1.095, do CC), inclusive após o desligamento, até a aprovação das contas do exercício (art. 36, da Lei n.º 5.764/71), o que exige maior cuidado no momento da adesão.

Sob o ponto de vista do regime tributário, também há diferenças relevantes. As cooperativas, em especial as de trabalho e produção, possuem tratamento tributário específico, como a não incidência de IRPJ (art. 146, inciso III, c, da Constituição da República Federativa do Brasil). As associações, por sua vez, não têm isenções automáticas, mas podem solicitar imunidades e isenções tributárias específicas quando comprovarem finalidade não lucrativa e de relevância pública, nos termos do art. 150, VI, “c”, da Constituição República Federativa do Brasil, e da Lei Complementar nº 187/2021 (para entidades beneficentes).

Outro ponto fundamental de distinção está relacionado ao modelo de relacionamento com os beneficiários e número mínimo de componentes. As associações, via de regra, prestam serviços a terceiros, ou seja, os beneficiários não necessariamente são associados. Já nas cooperativas, os cooperados são, simultaneamente, donos e usuários da entidade, pois contratam os próprios serviços da cooperativa em condição de igualdade com os demais. Isso implica uma relação mais direta e participativa entre o membro e a organização.

Outra diferença é em relação ao número mínimo de componentes, que nas cooperativas há exigência de um mínimo legal de 20 participantes, sendo nas Cooperativas de trabalho a exigência de um mínimo de 7 associados, enquanto que para as associações, tal não é observado.

Por fim, é importante reconhecer que tanto as associações quanto as cooperativas se inserem no marco da economia social e solidária, promovendo práticas econômicas orientadas pela cooperação, autogestão e desenvolvimento local sustentável.

Ambas promovem a participação cidadã e a solidariedade econômica, mas o fazem por caminhos distintos — as associações, pela ação coletiva voltada ao bem

comum, e as cooperativas, pela organização econômica mutualista de seus membros. Essa distinção é fundamental para o enquadramento jurídico e tributário de cada modelo e para a definição de suas práticas de governança e sustentabilidade financeira.

A seguir, apresenta-se uma tabela comparativa que sintetiza as principais diferenças jurídicas e estruturais entre associações e cooperativas, com base na legislação vigente e na doutrina cooperativista contemporânea:

Características/ Forma Jurídica	Associações	Cooperativas
Conceito	Não há, entre associados, direitos e obrigações recíprocos	Há obrigação recíproca entre associados a contribuir com bens ou serviços para o exercício de uma atividade econômica, de proveito comum
Natureza Jurídica	Pessoa jurídica de direito privado, sem fins econômicos	Sociedade de pessoas, com finalidade econômica e social
Legislação	Código Civil (Lei n.º 10.406/2002)	Lei n.º 5.764/1971
Finalidade Institucional	Fins Não Econômicos (art. 53, CC)	Possui finalidade econômica (art. 3º, Lei n.º 5.764/1971)
Forma de Registro	Cartório de Registro de Pessoas Jurídicas	Junta Comercial
Gestão e Voto	Democrática, mas pode haver categorias sem voto	“Um cooperado, um voto” (art. 4º, V, Lei n.º 5.764/1971)
Responsabilidade dos membros	Não atribuem responsabilidade patrimonial aos seus associados	Duas formas de responsabilização dos membros: limitadas e ilimitadas
Regime Tributário	Não possui isenções automáticas, tendo imunidades e isenções específicas (art. 150, CF)	Regime próprio de tributação e não incidências sobre atos cooperativos (art. 146, III, c, CF)
Governança	Assembleia geral e diretoria (flexível)	Assembleia geral, conselho de administração e fiscal obrigatórios
Modelo de relacionamento com os beneficiários	Prestam serviços a terceiros, os beneficiários não necessariamente são associados	Os cooperados são, simultaneamente, donos e usuários
Liquidação	Saldo remanescente destinação legal	Saldo remanescente conforme o estatuto

Tabela 1 (Elaboração da Autora).

CAPÍTULO II – O EMPREENDEDORISMO

2 Conceito

O empreendedorismo é um fenômeno multidimensional, que abrange não apenas a criação de novos negócios, mas também a inovação em produtos, processos e modelos de gestão. A sua definição, contudo, é plural e evolui ao longo do tempo.

Assim, como fenômeno social, carrega em sua essência uma multiplicidade de motivações, contextos e formas de expressão. No Brasil, essa multiplicidade é particularmente evidente: enquanto alguns empreendem por visão estratégica e oportunidade de mercado, outros o fazem por pura necessidade, como meio de sobrevivência em um cenário de exclusão estrutural.

A compreensão do empreendedorismo como conceito deve, portanto, abarcar tanto a dimensão técnica e econômica quanto a humana e social, considerando-se os contextos culturais e as desigualdades que o atravessam.

A origem etimológica da palavra empreendedorismo vem do francês *entrepreneur*, que significa aquele que assume riscos e inicia alguma novidade (Dornelas, 2016). O empreendedorismo surgiu a partir das reflexões dos pensadores liberais dos séculos XVIII e XIX, que defendiam o livre mercado como motor da economia (Pessoti, 2022).

No campo econômico, o conceito ganhou destaque a partir do século XVIII com *Richard Cantillon* (1755), que descreveu o empreendedor como o indivíduo que assume riscos num ambiente de incerteza. Diversas ciências sociais contribuíram para a concepção do que hoje é o empreendedorismo, dentre elas a sociologia, antropologia, psicologia e história econômica (Maximiano, 2011).

Historicamente, a noção de empreendedor está ligada à figura de alguém que identifica oportunidades, mobiliza recursos e implementa inovações com o intuito de transformar ideias em ações concretas.

Para Dornelas (2016), qualquer indivíduo pode empreender, não havendo um modelo padrão de empreendedor ou só um tipo de empreendedor, o que significa dizer que qualquer ser humano pode se tornar um empreendedor. Dolabela (2008), por sua vez, reforça que empreender é uma capacidade que pode ser desenvolvida, e não apenas uma habilidade inata.

É nesse ponto que o conceito de empreendedorismo ganha força, especialmente quando relacionado ao contexto das mulheres, mães e gestantes, historicamente invisibilizadas nas políticas de fomento e nos ambientes corporativos.

O Brasil, infelizmente, ainda mantém um mercado de trabalho fortemente excludente. Segundo levantamento divulgado pelo portal Valor Investe em 2023, mais de 56% das mulheres entrevistadas relataram já terem sido demitidas — ou conhecerem alguém que foi — após retornar da licença-maternidade. Este dado revela um padrão discriminatório persistente que empurra essas mulheres para fora do emprego formal e, muitas vezes, para o empreendedorismo como única alternativa viável de sustento (Cunha, 2023).

Nesse cenário, mulheres que se veem sem opções encontram no ato de empreender não uma escolha, mas uma saída. No entanto, muitas delas se lançam ao empreendedorismo sem qualquer estrutura, sem planejamento e, sobretudo, sem apoio técnico ou jurídico. O resultado é o que se tem chamado de empreendedorismo amador ou de necessidade — conceito que remete a indivíduos que, embora possuam garra e criatividade, não contam com formação adequada nem acesso a redes de apoio (Dornelas, 2008).

Contudo, é importante reconhecer que o empreendedorismo também pode ser um território de emancipação, sobretudo quando é acompanhado de capacitação, suporte jurídico e pertencimento em uma rede. O ato de empreender não precisa ser sinônimo de risco, precariedade ou informalidade. Pelo contrário: quando bem estruturado, o empreendedorismo pode ser um espaço de reinvenção da identidade profissional, de valorização de saberes e de fortalecimento das capacidades individuais e coletivas. Daí a importância de iniciativas como a RAJ, que se propõe a ir além da simples assistência técnica, oferecendo às mulheres uma rede de colaboração, formação e empoderamento.

Nesse sentido, o empreendedorismo, especialmente o feminino, precisa ser compreendido a partir de uma perspectiva interseccional. Não basta observar o gênero; é necessário atentar também para fatores como classe, raça, território, orientação sexual e maternidade, assim como defendem Akotirene (2019) e Crenshaw (2002).

O conceito de empreendedorismo ganha ainda mais densidade quando relacionado à inovação social. Aqui, o foco não está apenas na inovação tecnológica ou na geração de lucros, mas na criação de soluções para problemas sociais complexos, com base na participação ativa das comunidades envolvidas.

No presente trabalho será utilizado o conceito introduzido por Cantillon (1755, citado por Pessoti, 2002), segundo o qual, empreendedorismo é a prática de administrar um negócio como autoempregado que se ajusta ao risco, sem um retorno certo.

Assim, o empreendedorismo envolve a capacidade de identificar oportunidades, assumir riscos calculados, mobilizar recursos e criar valor, com impactos que ultrapassam o domínio econômico, atingindo o social e o cultural.

Partindo desse conceito, pode-se compreender mães empreendedoras como mulheres que iniciam uma atividade econômica, como proprietárias que assumem e enfrentam os riscos inerentes a atividade escolhida.

A RAJ, ao integrar empreendedorismo, maternidade, inovação social e apoio jurídico, demonstra que é possível criar ambientes mais justos e cooperativos, onde mulheres não apenas sobrevivem, mas florescem.

O empreendedorismo, portanto, não deve ser romantizado, tampouco subestimado. Ele é real, complexo e multifacetado. Quando bem orientado, torna-se uma ferramenta poderosa de inclusão econômica e de transformação social.

2.1 Tipos de Empreendedorismo

Superado o conceito de empreendedorismo, passa-se para análise dos tipos de empreendedorismo. A tipologia mais conhecida, segundo Dornelas (2016), distingue entre empreendedorismo de oportunidade e empreendedorismo de necessidade.

Isso porque, embora o discurso midiático insista em vender o empreendedor como alguém visionário, tecnológico e bem-sucedido, a realidade de quem empreende, especialmente nos menos desenvolvidos, costuma ser bem mais complexa e marcada por contradições sociais profundas (Rocha, 2014). Nesse contexto, entender os tipos de empreendedorismo se torna essencial para não cair em generalizações que mascaram as reais condições daqueles e daquelas que escolhem — ou são forçados a escolher — essa trajetória.

O empreendedorismo pode ser motivado por diferentes fatores: uns empreendem por desejo, outros por urgência; alguns se preparam para isso, outros são empurrados pela necessidade, pela falta de oportunidade, ou por mudanças drásticas em suas vidas, como a maternidade ou o desemprego inesperado. Essa divisão entre os que empreendem por oportunidade e os que o fazem por necessidade é uma das formas mais comuns de tipificar o fenômeno. E, embora pareça simples, essa classificação revela desigualdades que atravessam o mercado de trabalho, especialmente quando observadas pelas lentes do gênero, da classe e da raça.

O chamado empreendedorismo por oportunidade está relacionado à identificação consciente de uma brecha de mercado, geralmente acompanhada por planejamento,

capital inicial e, não raro, formação prévia. É aquele que nasce do desejo de inovar, de fazer diferente, de oferecer um serviço ou produto com valor agregado. O perfil típico de quem empreende por oportunidade é o de alguém que, mesmo tendo outras opções, decide abrir um negócio porque acredita na ideia e nas possibilidades que ela oferece. Muitas vezes, essas pessoas já ocupavam posições estáveis, tinham acesso à educação formal e algum suporte financeiro para arriscar. Por isso, costumam apresentar melhores índices de sucesso e crescimento sustentável (Vale; Wilkinson & Amâncio, 2008).

Do outro lado, encontra-se o empreendedorismo por necessidade, aquele que nasce da falta: a falta de emprego, a falta de renda, a falta de rede de apoio. Nesse tipo de empreendedorismo, o impulso não vem do desejo de inovar, mas da urgência de sobreviver (Corrêa & Vale, 2013).

Segundo o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2019), cerca de 44% dos brasileiros empreendedores o fazem por necessidade — índice elevado que revela o quanto ainda precisamos avançar em políticas públicas que combatam as causas dessa informalidade forçada.

Entre esses dois polos existe uma infinidade de trajetórias híbridas, que desafiam as categorias estanques. Mães que abandonam carreiras para cuidar dos filhos e, mais tarde, decidem criar um negócio próprio; mulheres que, diante da falta de creches, optam por trabalhar em casa produzindo doces, costurando ou oferecendo serviços; jovens que, sem conseguir o primeiro emprego, transformam suas habilidades em pequenas fontes de renda. Essas histórias mostram que, muitas vezes, a escolha pelo empreendedorismo está entrelaçada com questões afetivas, familiares e territoriais — e não apenas com um plano de negócios bem estruturado (Reis, 2018).

Um tipo específico e cada vez mais discutido é o chamado empreendedorismo materno. familiar denomina-se empreendedorismo materno toda atividade empreendedora exercida por mulheres que tenha sido provocada ou deflagrada pela maternidade (Dourado, 2016). O empreendedorismo materno, portanto, é tanto um gesto de resistência quanto de reinvenção. Ele carrega em si um duplo desafio: o de enfrentar as barreiras impostas às mulheres no mercado e o de transformar a experiência da maternidade em potência criativa e produtiva (Reis, 2018).

Entretanto, não se deve romantizar esse tipo de empreendedorismo. Muitas vezes, ele é solitário, exaustivo e marcado pela informalidade. As mulheres que empreendem após a maternidade, especialmente as de baixa renda, enfrentam jornadas triplas, insegurança jurídica e dificuldades para acessar crédito.

Outro ponto relevante é que o empreendedorismo feminino, em geral, é atravessado por uma série de barreiras invisíveis. Mulheres tendem a receber menos investimentos, têm menos acesso a redes de contato estratégicas e, muitas vezes, enfrentam resistência cultural ao se posicionarem como líderes ou empresárias. Quando a maternidade entra na equação, essas barreiras se multiplicam. A falta de políticas públicas que garantam creches, licenças adequadas e proteção ao emprego de mães agrava ainda mais esse cenário. Por isso, fortalecer o empreendedorismo feminino passa, necessariamente, por políticas de inclusão, equidade e justiça social.

Em resumo, os tipos de empreendedorismo refletem mais do que escolhas individuais: eles revelam estruturas sociais desiguais que condicionam as formas pelas quais as pessoas acessam o mundo do trabalho. Enquanto o empreendedorismo por oportunidade representa, muitas vezes, um privilégio, o empreendedorismo por necessidade escancara a ausência de alternativas dignas.

2.1.1 Empreendedorismo de Oportunidade

Como já antecipado acima, o empreendedorismo de oportunidade é, em essência, aquele que nasce do desejo de inovar, de aproveitar uma lacuna percebida no mercado e de transformar uma ideia em um modelo de negócio estruturado (Vale; Wilkinson & Amâncio, 2008).

Diferentemente do empreendedorismo de necessidade — no qual o indivíduo empreende por falta de alternativas —, o de oportunidade é marcado pela escolha estratégica. Quem opta por esse caminho, geralmente, o faz porque identificou um nicho, uma tendência ou uma demanda não atendida, e possui condições para investir tempo, recursos e conhecimento na criação de uma solução viável (Fernandes & Santos, 2008).

Refere-se ao empreendedor que identifica no mercado uma possibilidade promissora e, de forma planejada, investe recursos para explorá-la. É orientado para crescimento, inovação e geração de valor econômico (Rocha, 2014).

O GEM (GEM, 2019) associa esta modalidade a contextos de maior desenvolvimento econômico, nos quais o empreendedorismo é motivado por ambição e visão estratégica, não apenas pela subsistência.

De modo geral, o perfil do empreendedor por oportunidade tende a ser o de alguém com maior grau de escolaridade, familiaridade com ferramentas de gestão e acesso a redes de contato e capital inicial. Trata-se de um empreendedor mais preparado, com propensão

à formalização do negócio e foco em inovação, diferenciação de mercado e crescimento escalável. Segundo o relatório do GEM (GEM, 2019), aproximadamente 53% dos novos empreendedores brasileiros se enquadravam na categoria de oportunidade — um dado relevante, sobretudo porque, até poucos anos atrás, a maioria dos brasileiros empreendia por necessidade.

Esse crescimento do empreendedorismo por oportunidade pode ser explicado, em parte, por mudanças nos perfis de consumo, avanços tecnológicos e a maior disponibilidade de informação sobre empreendedorismo (Pinto & Ruppenthal, 2014).

Empreender por oportunidade exige mais do que uma boa ideia: demanda estrutura, planejamento, conhecimento e tempo. E esses elementos nem sempre estão disponíveis para todos. A maior parte dos empreendedores por oportunidade concentra-se em centros urbanos e em setores ligados à tecnologia, à inovação e à economia criativa. Ou seja, ainda há um abismo considerável entre os que conseguem empreender de forma planejada e os que o fazem por urgência ou exclusão (SEBRAE, 2023).

2.1.2 Empreendedorismo de Necessidade

O empreendedorismo de necessidade é, antes de qualquer definição técnica, um retrato social. Ele expressa não apenas uma escolha, mas, sobretudo, a falta de opções. Ao contrário do empreendedorismo de oportunidade, o empreendedorismo de necessidade emerge, quase sempre, como um último recurso diante da ausência de alternativas formais de trabalho e renda. No Brasil, essa modalidade é profundamente enraizada em contextos de vulnerabilidade econômica, desemprego estrutural e exclusão histórica de populações inteiras dos benefícios da economia formal (Carvalho & Santos, 2008).

Assim, o empreendedorismo de oportunidade ocorre quando o indivíduo, diante da falta de oportunidades formais de trabalho, cria o próprio negócio como forma de sobrevivência. Frequentemente carece de planejamento, opera na informalidade e apresenta taxas de insucesso mais elevadas.

Empreender por necessidade é, portanto, mais do que abrir um negócio: é sobreviver. É o tipo de empreendedorismo que não aparece em capas de revista, mas que movimentava uma parcela significativa da economia nacional.

Segundo Cualheta (2024), um estudo da Fundação Getúlio Vargas revelou que, no Brasil, cerca de 50% das mulheres perdem o emprego até dois anos após a licença-

maternidade. Para muitas delas, a única opção que resta é criar um negócio próprio, informal, precário e muitas vezes sem apoio ou conhecimento técnico.

A falta de estrutura que marca o empreendedorismo de necessidade o torna, em muitos casos, mais frágil, instável e suscetível ao fracasso. São negócios que nascem sem planejamento, sem acesso a crédito, sem conhecimento jurídico ou administrativo. Por isso, a taxa de mortalidade desses empreendimentos é bastante alta: de acordo com o SEBRAE, cerca de 30% das micro e pequenas empresas no Brasil fecham as portas antes de completarem dois anos de existência (SEBRAE, 2023). A informalidade é uma marca comum nesses casos, assim como a ausência de redes de apoio, o que dificulta ainda mais a sustentabilidade do negócio.

Apesar das dificuldades, é importante reconhecer que o empreendedorismo de necessidade também é um espaço de resistência e de potência. É nesse tipo de negócio que muitas mulheres constroem sua independência financeira, ainda que de maneira improvisada (Reis, 2018). Ao mesmo tempo em que evidencia as falhas do sistema, o empreendedorismo de necessidade revela a capacidade de reinvenção dos sujeitos diante da escassez (Rocha, 2014).

Assunção et al. (2017) alertam que muitas vezes há sobreposição entre necessidade e oportunidade, quando um indivíduo transforma uma limitação em potencial de negócio. Contudo, não se deve romantizar essa forma de empreender, já que empreender por necessidade não é liberdade econômica, é frequentemente um sintoma de um sistema que falha em garantir o direito ao trabalho digno e remunerado.

A proposta da RAJ nasce exatamente dessa constatação. Ao perceber que muitas mães empreendem de forma solitária e improvisada após a demissão ou exclusão do mercado formal, o projeto propõe a criação de uma rede de suporte formativo voltada a mulheres que se lançam no empreendedorismo como forma de sustento. A ideia é transformar trajetórias marcadas pela vulnerabilidade em trajetórias estruturadas, por meio de orientação técnica, indicação de assessoria legal capacitada e troca de experiências. Capacitar essas mulheres é reconhecer que, embora empreender por necessidade seja legítimo, é preciso criar caminhos para que elas possam empreender também por escolha — com autonomia e segurança jurídica.

2.2 A peculiaridade do Empreendedorismo Materno

O empreendedorismo é frequentemente promovido como um caminho para a autonomia e emancipação individual. No entanto, a sua prática é profundamente moldada por contextos sociais e estruturais que podem limitar esse potencial emancipatório.

No caso das mulheres e, em especial das mães, o empreendedorismo muitas vezes não é fruto de uma escolha genuína, mas sim de uma sentença social imposta pela exclusão do mercado de trabalho formal após a maternidade (Pessoti, 2022).

A maternidade, no Brasil e em boa parte do mundo ainda é tratada como um "problema" no ambiente profissional. Em seu artigo, Cualheta (2024) aponta que metade das mulheres perde o emprego até dois anos após a licença-maternidade, muitas vezes por motivos que envolvem preconceito, desvalorização profissional ou dificuldade de conciliar a jornada dupla de trabalho com a criação dos filhos.

Em outro estudo realizado por De Martino (2020) foi apurado o efeito da demissão de mulheres após a licença-maternidade. Esse estudo apurou os dados do RAIS (Relação Anual de Informações Sociais) de 2012 a 2017, analisando as mulheres que tiraram licença-maternidade em 2012. Após a análise caso a caso, foi verificado que passado cinco anos, as mulheres que haviam sido demitidas nos meses seguintes ao retorno da licença maternidade e estavam empregadas formalmente em outras empresas tinham remuneração 11% menor do que as que haviam sido mantidas em seus empregos.

Diante desse cenário, muitas mães se veem obrigadas a buscar caminhos alternativos para garantir sua renda e autonomia e é aí que o empreendedorismo materno surge como possibilidade — não isenta de desafios, mas carregada de significado.

Mais do que apenas abrir um negócio, o empreendedorismo materno carrega consigo a tentativa de conciliar trabalho, cuidado, identidade e autonomia. Trata-se de um tipo de empreendedorismo atravessado por questões de gênero, afeto, subjetividade e, sobretudo, resiliência. A mulher que empreende após a maternidade não busca apenas lucro, ela busca tempo, flexibilidade e dignidade (Pessoti, 2022). Busca a chance de acompanhar o crescimento dos filhos sem abrir mão de seus sonhos e de seu sustento. Em muitos casos, a escolha por empreender não é feita a partir de uma ideia inovadora ou de uma estratégia de mercado, mas da necessidade de equilibrar a vida pessoal com a profissional em um contexto de abandono institucional (Reis, 2018).

Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2018), cerca de 9,3 milhões de mulheres são responsáveis por negócios no Brasil, representando

34% dos empreendedores do país. Além disso, de acordo com o relatório “Empreendedoras e Mães no Brasil”, publicado em parceria pelo Instituto Rede Mulher Empreendedora (IRME) e o Google Brasil, 61% das mães empreendedoras começaram seus negócios após a maternidade, e mais de 70% delas afirmam que o principal motivo foi a flexibilidade de horário.

No entanto, apenas 24% dessas mulheres afirmam que seus empreendimentos garantem renda suficiente para sustentar a família (IRME, 2019). Isso demonstra que o empreendedorismo materno, apesar de recorrente, ainda enfrenta barreiras econômicas e estruturais significativas.

Isso é reflexo direto do empreendedorismo materno,- na maioria dos casos, resultar do empreendedorismo de necessidade. Ou seja, a maioria das mulheres mães que se lançam como empreendedoras o fazem por necessidade.

Uma investigação realizada por Pessoti (2022) revelou que 70% das mães empreendedoras entrevistadas em sua pesquisa atuavam na informalidade, muitas vezes sem experiência prévia no setor em que empreenderam. Esta condição era agravada pelo fato de abandonarem atividades ligadas à sua área de formação, levando à perda de qualificação e à precarização do trabalho, reforçando a dependência econômica em relação a parceiros ou familiares.

A autora interpreta este fenômeno à luz da fenomenologia social de *Alfred Schutz* (1972), identificando nos discursos das empreendedoras que a principal motivação “porque” empreender foi a necessidade imposta pela maternidade e a principal motivação “para” foi a conciliação entre o cuidado com os filhos e a geração de renda.

Contudo, é fundamental não romantizar o empreendedorismo materno. Isso porque permeia-se um discurso por uma narrativa neoliberal que romantiza a flexibilidade e a “liberdade” do empreendedorismo, ocultando a sobrecarga de trabalho e a ausência de direitos laborais (Tavares, 2018). Deve-se ressaltar que o empreendedorismo materno, em muitos casos, atua como mecanismo de recondução da mulher ao espaço privado e de reforço das estruturas patriarcais (Beauvoir, 1949; Alperstedt, Ferreira & Serafim, 2014).

A falta de apoio do Estado — seja por meio de creches públicas, políticas de fomento específicas, ou mesmo segurança jurídica — agrava a precarização e contribui para altos índices de desistência, insucesso e frustração.

Portanto, a peculiaridade do empreendedorismo, quando analisada sob uma perspectiva crítica e interseccional, está em revelar como um mesmo fenômeno pode ser

simultaneamente vetor de inovação e agente de reprodução de desigualdades sociais e de gênero.

3 Metodologia

Diante das definições teóricas expostas acima, será analisada a metodologia utilizada no presente estudo.

A pesquisa aqui apresentada tem como pano de fundo uma realidade concreta e urgente: o crescente número de mulheres, especialmente mães, que enfrentam exclusão do mercado de trabalho formal após a maternidade e encontram no empreendedorismo uma alternativa possível para gerar renda, autonomia e dignidade.

Todavia, essa trajetória, muitas vezes iniciada de forma solitária e improvisada, esbarra em barreiras estruturais, jurídicas e de capacitação que comprometem a sustentabilidade e o sucesso de seus negócios.

A proposta da RAJ, nesse contexto, surge como uma inovação social voltada a oferecer capacitação técnica e jurídica para essas mulheres, funcionando como um espaço de acolhimento, formação e conexão. A metodologia adotada para estruturar este estudo e propor a plataforma busca, portanto, compreender a realidade vivida por essas mulheres, identificar suas principais demandas e construir, com base em dados empíricos e teóricos, uma resposta articulada e viável.

Com intuito de tornar a análise da metodologia aplicada mais didática, será exposto o problema de partida e, sem seguida, os objetivos que se pretende atingir com o presente estudo, fracionando os objetivos em objetivo e geral e objetivos específicos.

Por fim, serão analisados o método investigativo, o tipo de abordagem, o propósito de estudo e a estratégia de investigação.

3.1 Problema de Partida

O problema de partida pode ser conceituado como “uma situação que necessita de uma solução, de um melhoramento ou de uma modificação” (Fortin, 2000). Nesse sentido, a Rede de Apoio Jurídico pretende melhorar a situação das mulheres excluídas do mercado de trabalho após o retorno da licença maternidade, que se lançam ao empreendedorismo sem, contudo, nenhuma experiência.

Já para Baptista e Sousa (2011), as hipóteses de investigação “[...] são desenvolvidas com base em estudos anteriormente realizados de acordo com tema escolhido”. E assim foi a identificação do problema de partida: de acordo com a análise de estudos realizados previamente, apurou-se uma realidade de mulheres no retorno de

sua licença maternidade: a exclusão do mercado de trabalho e o empreendedorismo por necessidade.

Isso porque, como visto, um estudo realizado por pesquisadores da Fundação Getúlio Vargas constatou “que 50% das mulheres estavam desempregadas ou fora do mercado de trabalho até 47 meses após tirarem licença maternidade” (Machado & Pinho Neto, 2016).

Percebe-se, portanto, que exclusão de mulheres mães do mercado formal após a maternidade é um fenômeno recorrente no Brasil. Resta nítido que a legislação brasileira – que atualmente prevê uma licença maternidade de 120 (cento e vinte dias) distinta da licença paternidade (de apenas 5 dias), deixando de adotar uma licença parental equiparada – influencia na saída (quase que compulsória) de mulheres do mercado de trabalho após o retorno da licença maternidade.

Dessa forma, segundo Pessoti (2011), o empreendedorismo revela-se uma sentença para mulheres após a maternidade. Segundo, ainda, a autora, a “condição determinante para iniciarem seus negócios foi a própria maternidade (motivos porque), vislumbrando uma flexibilidade maior (motivos para). O empreendedorismo foi a única alternativa realizável, logo tido como uma sentença e não uma escolha para essas mulheres. Afinal, segundo suas percepções e experiências nos trabalhos formais anteriores ao empreendedorismo, este equilíbrio era uma possibilidade distante”.

Muitas mulheres, portanto, empreendem por necessidade e não por aptidão e formação adequada. Ocorre que essa falta de aptidão e experiência em administração, faz com que se lancem ao empreendedorismo e acabem não tendo sucesso em seus empreendimentos. Nesse diapasão, a RAJ seria o apoio necessário a essas mulheres empreendedoras, criando um suporte específico para essa realidade.

O problema que se apresenta é, portanto, como construir mecanismos de apoio efetivos, que aliem formação e segurança jurídica, para que mulheres mães possam empreender com autonomia e sustentabilidade. A ausência de redes estruturadas que integrem apoio jurídico, capacitação e *networking* aprofunda a vulnerabilidade dessas mulheres e compromete o potencial transformador do empreendedorismo materno.

No Brasil, percebemos que o espírito empreendedor é algo presente, mormente pelo avanço do desemprego e advento de novas tecnologias que certamente impactarão as oportunidades de empregos formais.

Mulheres, mães, empreendedoras e/ou autônomas e advogadas autônomas, aqui incluindo elementos interseccionais, pela própria assimetria de gênero, são o público mais atingido.

Por outro lado, são estas mesmas mulheres arrimo de suas famílias, responsáveis não só pela criação de seus filhos, como também pela própria manutenção financeira de seus lares. Muitas, portanto, empreendem por necessidade e não por aptidão e formação adequadas.

Assim, a RAJ, além do apoio mútuo a mulheres por mulheres, tem como objetivo a capacitação dessas empreendedoras, com intuito de apoiar o crescimento dessas empreendedoras, evitando-se assim o fracasso empresarial.

3.2 Questões de Investigação

Diante do problema de partida exposto acima, podem ser formuladas várias questões de investigação, que abordam tanto os aspectos legais quanto sociais, econômicos e culturais, além das estratégias de apoio para mulheres que retornam da licença maternidade e se lançam ao empreendedorismo.

Abaixo serão listadas algumas questões de investigação que nortearão os objetivos do presente trabalho:

Q1: Como a criação de uma entidade de economia social pode contribuir para a capacitação e sustentação dos empreendimentos de mulheres que retornam de licença de maternidade?

Q2: Qual seria o modelo jurídico mais adequado para garantir a sustentabilidade de uma entidade de apoio e capacitação para mulheres empreendedoras após a licença de maternidade no Brasil?

Essas perguntas guiaram a coleta de dados e a construção da proposta da Rede de Apoio Jurídico e na busca para responder essas questões, foram traçados os objetivos que orientarão a elaboração do presente trabalho, tendo como referência a escuta ativa das mulheres envolvidas e a análise crítica do contexto em que estão inseridas.

3.3 Objetivos

De acordo com Freixo (2011), os objetivos são enunciados que elucidam o que é pressuposto para se obter as respostas às variantes, às unidades analisadas e para o

norteamento da investigação da pesquisa. De acordo, ainda, com Tako e Kameo (2023), o objetivo deve ser limitado e bem definido.

Com escopo de otimizar a pesquisa, foi-se definido um objetivo geral e, para atingi-los, objetivos específicos, com o intuito de conduzir a conclusão e decisão estratégica do projeto e compreender, com profundidade, a realidade do empreendedorismo materno no Brasil e propor, a partir dessa análise, um projeto inovador de apoio e transformação.

3.3.1 Objetivo Geral

Conforme ensinam Tako e Kameo (2023), o objetivo geral deve delimitar e expressar o trabalho acadêmico. Isso porque, o objetivo geral define-se como o elemento que resume e evidencia a ideia central do trabalho de investigação. Por esta razão, a sua apresentação deve se dar de maneira clara, de forma que se compreenda o tema estudado.

O objetivo geral do presente trabalho consiste em oferecer suporte legal para a escolha de uma forma jurídica eficiente para a criação de uma entidade de economia social no Brasil que apoie e capacite mulheres excluídas do mercado de trabalho após a licença de maternidade, que empreendem ou desejam empreender, analisando o quadro jurídico ideal para sua implementação e sustentabilidade.

Esse objetivo geral deverá ser atingido através do estudo da estrutura jurídica ideal para a criação do estatuto da entidade, contribuindo para sua autonomia econômica e inclusão produtiva com base nos princípios da economia social.

3.3.2 Objetivos Específicos

Conforme elucidada Baptista e Souza (2011), para que se alcance o objetivo geral, necessário se faz elaborar uma série de objetivos específicos, para que estes permitam o acesso progressivo aos resultados. Tako e Kameo (2023) ratificam essa conceituação sobre conceitos específicos, elucidando que são as etapas necessárias para se alcançar o objetivo geral, podendo ser organizados em listas que se iniciam com ideias mais descritivas e se expandem com ideias mais explicativas e interpretativas, facilitando a concretização do objetivo geral.

Dessa forma, concluímos que os objetivos específicos decorrem do desmembramento do objetivo geral. Assim, no presente estudo, foram delineados os seguintes objetivos específicos:

- (i) Conceituar a Economia Social no Brasil e a alteração decorrente da Lei n.º15.068/2024;
- (ii) Conceituar Empreendedorismo, distinguindo Empreendedorismo de Oportunidade e Empreendedorismo de Necessidade, relacionando a conceituação com a peculiaridade que envolve o Empreendedorismo materno;
- (iii) Investigar os principais fatores que levam mulheres mães a empreenderem no Brasil, com foco nas motivações, dificuldades e expectativas;
- (iv) Apresentar e organizar o Projeto, para que a partir de sua conceituação se possa analisar o melhor modelo jurídico cabível;
- (v) Estudar as diferentes estruturas jurídicas para a criação de uma entidade de economia social no Brasil, comparando a viabilidade entre uma associação e uma cooperativa, elegendo o modelo jurídico que melhor se adequa para estruturar a Instituição idealizada, pontuando as limitações observadas e as pistas de investigação futura.

3.4 Métodos de Investigação

Como já exposto inicialmente, o presente trabalho propõe a eleição da forma jurídica mais adequada para a constituição da instituição RAJ.

No desenvolvimento do presente trabalho, foi utilizada a abordagem metodológica qualitativa, que de acordo com Le Compte e Preissle (1993) citados por Fortin (2000), permite “demonstrar a relação que existe entre os conceitos, as descrições, as explicações e as significações dadas pelos participantes e investigador relativamente ao fenómeno e sobre a descrição semântica”.

A pesquisa pelo método qualitativo possui carácter descritivo, seja no processamento referente ao alcance dos dados, seja na disseminação dos resultados obtidos (Goday, 1995).

No caso específico do presente estudo, a utilização da metodologia qualitativa foi a adequada, pois se buscou compreender as nuances dos modelos jurídicos existentes na legislação brasileira e como esses modelos puderam ser aplicados à criação de uma

entidade social voltada para apoiar mulheres empreendedoras após a licença maternidade. O presente trabalho também buscou analisar as características dessas estruturas jurídicas e explicar qual delas seria a mais adequada para a proposta da RAJ, considerando seu contexto histórico, social, econômico e cultural.

De acordo com Gil (2008), pesquisas exploratórias têm como objetivo proporcionar uma visão mais ampla sobre o problema em questão, buscando identificar aspectos que podem não ter sido considerados previamente e que são importantes para uma análise mais aprofundada. Assim, pode-se dizer que o propósito do presente estudo foi exploratório, já que se buscou identificar, a partir da análise da legislação brasileira, da doutrina brasileira e internacional, qual a estrutura jurídica que seria mais apropriada para uma entidade de economia social voltada ao apoio de mulheres excluídas do mercado de trabalho após a licença de maternidade.

Este trabalho também seguiu uma abordagem dedutiva, pois partiu de um corpo teórico já estabelecido sobre as formas jurídicas para entidades de economia social, testando qual delas se aplicaria melhor à proposta. A dedução, conforme afirmam Lakatos e Marconi (2017), permite que se parta de princípios gerais para chegar a conclusões mais específicas, no caso, sobre a melhor forma jurídica para a instituição proposta. Dessa forma, a pesquisa buscou testar as diferentes possibilidades jurídicas, fundamentando a escolha na teoria existente e em dados empíricos.

A estratégia de investigação adotada foi realizada por meio da coleta de informações, através do (i) estudo da teoria fundamentada (análise de doutrina e legislação) e (ii) pesquisa documental (estudo de publicações com dados estatísticos).

O estudo da teoria fundamentada consistiu em realizar uma pesquisa entre os principais autores e doutrinadores sobre as estruturas jurídicas existentes no Brasil, com o objetivo de analisar e comparar as vantagens e desvantagens de cada uma, identificando aquela mais adequada para a criação da Rede de Apoio Jurídico. A análise doutrinária foi a base para entender as diferentes formas jurídicas disponíveis e suas implicações legais. Segundo Trivinos (1987), a consulta à doutrina é essencial para construir um referencial teórico robusto, que sirva de alicerce para a pesquisa aplicada.

Na consulta doutrinária foram utilizados artigos acadêmicos e trabalhos acadêmicos que foram publicados entre os anos de 1985 a 2025, em língua portuguesa, disponibilizados de forma gratuita e *online* disponíveis em <https://scholar.google.com/?hl=pt-BR>, livros e revistas acadêmicas e também materiais como artigos científicos de autores europeus para não enviesar o estudo. Para a busca de

artigos e literatura sobre o tema, foram utilizados termos, tais como: “empreendedorismo feminino”, “maternidade”, “empreendedorismo de oportunidade”, “empreendedorismo de necessidade”; “empreendedorismo materno”; “gênero e cooperativismo”; “direito cooperativo”.

Desta forma, conseguiu-se ter uma base teórica que permitisse uma investigação empírica. O estudo da legislação nacional (brasileira) permitiu distinguir as vantagens e desvantagens legais que cada estrutura oferece.

Os dados obtidos forneceram uma base empírica importante para a análise das condições e necessidades das mulheres empreendedoras, corroborando os argumentos teóricos com informações concretas.

De acordo com Marconi e Lakatos (2017), a pesquisa documental é um método eficaz para complementar a análise teórica e fornecer dados que fortalecem as conclusões da pesquisa. Dessa forma, foram consultados dados de órgãos oficiais como SEBRAE e IBGE, além de indicadores sociais e econômicos que contextualizam a realidade dessas mulheres, com base em fontes como RAIS e GEM. Além disso foram consultadas informações disponíveis em renomadas instituições como a IRME.

A escolha dessas metodologias buscou proporcionar uma compreensão abrangente e detalhada do problema de partida, permitindo que a solução encontrada tenha sido baseada em um referencial teórico sólido e dados empíricos confiáveis.

A combinação da pesquisa teórica, documental e empírica contribuiu para a formulação de uma proposta concreta e realista para a criação da RAJ, garantindo que ela seja bem fundamentada e alinhada com as necessidades e desafios enfrentados pelas mulheres que retornam ao mercado de trabalho após a licença maternidade.

A adoção dessas metodologias permitiu também aprimorar o entendimento sobre as formas jurídicas mais adequadas para a constituição e sustentabilidade de uma instituição de economia social no Brasil, orientada por um enfoque inclusivo e transformador para mulheres empreendedoras.

A análise da estrutura jurídica mais adequada só foi iniciada após ser analisadas as características e estruturas da RAJ. Essa visão ampla do que seria e em que se basearia a instituição, permitiu uma análise direcionada e focada na legislação analisada, com enfoque em atender as necessidades que poderiam insurgir da instituição.

CAPÍTULO IV – APRESENTAÇÃO E ORGANIZAÇÃO DO PROJETO

4 Apresentação e Organização do Projeto

A RAJ, além de uma grande rede de *network* para mulheres gestantes e mães, apresenta-se como uma instituição que permite, acima de tudo, mapear os anseios desse nicho tão afetado pelo desemprego a até mesmo pelo desalento.

A sede do projeto será na cidade e estado do Rio de Janeiro, no Brasil, em que pese, o foco seja sempre seu crescimento para atingir mulheres em todo o território nacional, expandindo-se ainda, se possível, internacionalmente.

O público-alvo do projeto são mulheres gestantes, mães empreendedoras e mães advogadas autônomas. A ideia é, a partir da compreensão das suas dores e principais demandas, por meio de eventos (presenciais e *online*), promover a troca e interação, para que o auxílio jurídico possa sanar as principais dificuldades encontradas por esse nicho do empreendedorismo.

O foco inicial, portanto, será a capacitação e indicação de profissionais habilitadas a prestar auxílio jurídico de mulheres, gestantes e mães empreendedoras prestado por mães advogadas autônomas, com a criação de uma grande rede de *network*.

Nesse sentido, a perspectiva de funcionamento da RAJ integrará os diferentes perfis de mulheres gestantes e mães empreendedoras e advogadas autônomas, combinando aspectos humanos e maternos às técnicas não humanas de Comunicação.

Conforme já colocado acima, a ideia é expandir o projeto, para que não haja fronteiras entre mulheres, uma vez que o ciberespaço pode ser também um local em que as pessoas de fato podem estabelecer conexões entre elas se fortalecendo e recriando novas formas de conexão / união.

Portanto, através da capacitação e da indicação de profissionais habilitadas a prestar auxílio jurídico de mulheres, gestantes e mães empreendedoras e mães advogadas autônomas, pretende-se com a implementação do presente projeto mitigar os riscos do empreendedorismo materno.

4.1 Caracterização da Organização Rede de Apoio Jurídico: qual seu impacto social (a relevância do projeto)?

A RAJ será uma instituição de extrema relevância, pois a ideia de constituir uma instituição de economia social no Brasil que apoia mulheres excluídas do mercado de trabalho após a maternidade, fará com que seja promovida a inclusão, buscando, ainda,

um mecanismo para propiciar a paridade de gênero, uma pauta das mais importantes na atualidade.

Mulheres, gestantes e mães, são e serão as mais afetadas dentro de um mercado de trabalho cada vez mais competitivo e quando se encontram desamparadas buscam no empreendedorismo, muitas vezes amador, um meio para seu próprio sustento e de seus dependentes.

Assim, com a existência desta Instituição, poderão ser alcançados os objetivos originários da constituição da instituição, qual seja, mitigar os riscos do empreendedorismo materno, através da capacitação e indicação de profissionais habilitadas a prestar auxílio jurídico de mulheres, mas, principalmente, modificar a cultura de competitividade entre mulheres, criando uma rede de *network* mútua, em que ao contrário da cultura disseminada, mulheres se ajudam e se contratam mutuamente.

Essa inflexão é coerente com a responsabilidade social das organizações solidárias: incorporar práticas que promovam a igualdade nos processos de ingresso e acesso a cargos, com transparência e prestação de contas à comunidade (Meira & Martinho, 2019).

Pretende-se, dessa forma, que o impacto social desse projeto transcenda a esfera econômica, pois ao oferecer as ferramentas necessárias para o sucesso das mulheres no empreendedorismo, contribuir-se-á para a criação de uma sociedade mais justa e igualitária, onde as mulheres podem contar umas com as outras como parceiras, e não mais tratar-se como concorrentes.

Ao invés de perpetuar a ideia de rivalidade e escassez, buscar-se-á promover uma rede de apoio mútuo, na qual mulheres se ajudem e se contratem, construindo uma cultura de solidariedade, sororidade e cooperação.

A longo prazo, essa mudança cultural poderá redefinir as relações de gênero no mercado de trabalho, criando um legado de maior colaboração, respeito e apoio mútuo entre as mulheres. Assim, a Instituição não só oferecerá uma solução prática para o empreendedorismo, mas também promoverá uma transformação que pode reverberar por gerações, mudando a forma como a sociedade percebe e valoriza a contribuição das mulheres para a economia e para a cultura.

É nesse contexto que iniciativas como a RAJ se tornam fundamentais. Ao reconhecer a especificidade da mulher que é mãe e empreendedora, o projeto oferece estrutura de rede, capacitação profissional e empatia social. A ideia de conectar mães advogadas a outras mães que empreendem é, por si só, uma estratégia inovadora de

impacto social. Rompe com o isolamento, fortalece laços e gera possibilidades reais de crescimento. Cria-se, assim, um ecossistema feminino de suporte mútuo, onde trabalho e maternidade não são vistos como opostos, mas como dimensões possíveis de coexistência.

A maternidade, por muito tempo, foi associada à fragilidade e à inatividade econômica. No entanto, mulheres que empreendem após se tornarem mães desenvolvem, com frequência, habilidades de liderança, organização, empatia, negociação e criatividade — competências essenciais para qualquer negócio. O empreendedorismo materno é, portanto, uma forma concreta de resgatar a potência produtiva das mulheres sem obrigá-las a se desfazer de sua identidade materna (Pessoti, 2022).

4.2 Arquitetura da Rede de Apoio Jurídico

A RAJ é uma proposta de inovação social que nasce da escuta sensível e do reconhecimento das dores cotidianas enfrentadas por mulheres, especialmente mães e gestantes, no momento em que se veem excluídas do mercado formal de trabalho. Aqui, traz-se a definição de conceito utilitarista de inovação social como sendo aquele relacionado “à percepção de uma sociedade cada vez mais complexa, tanto pela diversidade humana e ideológica progressista quanto pelos problemas sociais” (Madeira, Baurel & Júnior, 2022).

Mais do que uma instituição, a RAJ se apresenta como um espaço de acolhimento, capacitação e articulação entre mulheres que enfrentam desafios semelhantes e que, frequentemente, se lançam ao empreendedorismo como única alternativa para sustentar suas famílias e preservar sua autonomia.

Essa organização surge a partir do diagnóstico claro de que o empreendedorismo materno, embora cada vez mais presente no cenário brasileiro, é marcado pela ausência de suporte técnico e jurídico.

A maioria das mulheres que empreende após a maternidade o faz sem preparo, estrutura ou rede de apoio. São iniciativas que nascem do improviso, do desespero e da necessidade de conciliar trabalho com os cuidados maternos, mas que, por falta de orientação e planejamento, muitas vezes terminam em frustração, endividamento ou abandono. O sistema jurídico, por sua vez, segue operando de forma distante e inacessível para grande parte dessas mulheres, reforçando as desigualdades.

A RAJ propõe romper com esse ciclo de isolamento e insegurança. Idealizada como uma instituição colaborativa, seu objetivo central é conectar mães empreendedoras a advogadas autônomas, criando uma grande rede de trocas, orientações jurídicas, mentorias e oportunidades de negócios entre mulheres. A proposta é baseada em um modelo de interdependência positiva: enquanto as empreendedoras encontram apoio legal e técnico para formalizar e expandir seus negócios, as profissionais do direito têm acesso a um público-alvo real e engajado, podendo fortalecer sua atuação com propósito social.

A inovação da RAJ está justamente em seu formato de atuação horizontal e sensível, que valoriza os saberes das usuárias, promove a escuta ativa e reconhece a maternidade não como um obstáculo, mas como uma força agregadora. A maternidade é tratada como uma ponte entre experiências e trajetórias que, mesmo distintas, compartilham desafios comuns. O que une essas mulheres é a vivência concreta de ter que ser mãe, empreendedora, provedora e gestora do lar, tudo ao mesmo tempo, muitas vezes sem qualquer rede de apoio institucional.

A RAJ será desenvolvida desde o seu início já pensando em se criar e sustentar uma base de dados, ainda que sua finalidade social seja acolher e assessorar mulheres no empreendedorismo.

Por meio de um trabalho de levantamento de dados, será identificado a nível regional e nacional, relatos de experiências com informações sobre as mais evidentes necessidades e demandas do público alvo. Com base nesses dados, será criada uma plataforma, em que as profissionais do direito poderiam expor seus currículos e o tipo de serviços prestados.

A plataforma, inicialmente inspirada em redes profissionais como o *LinkedIn*, mas com funcionalidades voltadas ao empreendedorismo materno, oferece um ambiente digital onde as usuárias poderão cadastrar seus perfis profissionais, divulgar seus serviços, buscar orientações jurídicas, participar de cursos, eventos e fóruns, além de acessar conteúdos educativos e mentorias exclusivas. Tudo isso com linguagem acessível, navegação intuitiva e uma política clara de valorização e segurança da informação.

Esses espaços fortalecerão os laços entre as mulheres, com objetivo de fomentar a troca de experiências e criar um sentimento de pertencimento que vá além da interface digital. A ideia é que as mulheres que participam da RAJ se reconheçam umas nas outras, estabelecendo conexões reais que se traduzam em apoio mútuo, oportunidades de negócios e desenvolvimento pessoal.

Outro aspecto fundamental da RAJ é seu compromisso com os princípios da economia social e solidária. A organização não busca lucro individual, mas sim impacto social coletivo. Sua sustentabilidade financeira está baseada em um modelo de monetização justo, com planos acessíveis e possibilidade de uso gratuito com limitações, além de parcerias com organizações que compartilham dos mesmos valores de equidade de gênero, inclusão produtiva e justiça social. O projeto também está alinhado com o ODS n.º 5, da Agenda 2030 da ONU, que trata da igualdade de gênero e do empoderamento de todas as mulheres.

A RAJ também pretende funcionar como, além de um *hub* de negócios, um *hub* de dados e inteligência social, coletando de forma ética e transparente informações sobre os perfis, necessidades e dificuldades enfrentadas por suas usuárias. Esses dados poderão ser utilizados para construção de relatórios, diagnósticos e projetos de políticas públicas, sempre respeitando a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD, 2018). Trata-se, portanto, de uma organização que combina tecnologia, propósito e impacto social, sem abrir mão da responsabilidade ética com suas usuárias.

Ainda, a proposta da RAJ é construída de forma participativa. Durante sua fase inicial de desenvolvimento, a plataforma será alimentada por uma base de dados levantada por meio de escutas, entrevistas e pesquisas com mulheres de diferentes perfis sociais, regiões e trajetórias. A intenção é que a organização cresça em diálogo constante com suas usuárias, acolhendo suas sugestões, críticas e demandas. Dessa forma, a RAJ se constitui não como um serviço oferecido de cima para baixo, mas como um organismo vivo e em permanente construção coletiva.

Durante o processo de construção da plataforma *online* da RAJ, serão captados voluntários de universidades e incubadoras universitárias, fazendo com que a RAJ sensibilize e contribua para conscientização e aprendizagem dos acadêmicos. A referida plataforma poderá a curto, médio e longo prazo conduzir não só a criação de projetos que engajam mulheres, mães e gestantes, empreendedoras e autônomas, como poderá auxiliar a coordenar sistemas e redes de informação interconectadas.

Nessa perspectiva, a plataforma contará com a possibilidade de acesso a cursos e mentorias, mediante cadastro prévio, além de promover fóruns – *online* e presenciais, para troca de saberes e experiências que promovam o desenvolvimento de competências. Ainda com intuito de se autogerir e auto custear sua atividade, é possível idealizar a médio prazo na criação de um banco de dados, uma vez que o público-alvo da plataforma é

considerado um público com alto potencial de consumo, informação esta que não pode ser ignorado.

Dessa forma, a arquitetura da RAJ foi concebida com o objetivo de promover inclusão e autonomia a mulheres mães e gestantes que enfrentam desigualdades estruturais no mundo do trabalho. Estruturada como uma organização social de base tecnológica e caráter colaborativo, a RAJ combina elementos da economia social, da inovação jurídica e da justiça de gênero para oferecer um espaço digital de conexão, empoderamento e capacitação.

A RAJ não se reduzirá a um espaço digital. Sua estrutura é mais ampla: trata-se de um ecossistema de apoio mútuo entre mulheres, articulado em torno de três eixos principais — capacitação profissional, rede de negócios e inteligência social —, cada qual sustentado por princípios orientadores e práticas colaborativas.

A arquitetura do projeto prevê a integração entre profissionais do direito (com destaque para advogadas autônomas e mães), mulheres empreendedoras em situação de vulnerabilidade, organizações parceiras, universidades, voluntárias/os e iniciativas públicas e privadas alinhadas com os valores da igualdade de gênero e da justiça social.

O ponto de partida da arquitetura da RAJ é o reconhecimento da maternidade como fator de exclusão no mercado de trabalho, mas também como elemento potencializador de criatividade, resiliência e liderança. Partindo desse entendimento, o projeto propõe a construção de uma infraestrutura tecnológica e humana que garanta acesso a informação jurídica de qualidade, acompanhamento especializado e inserção em redes de apoio e cooperação profissional.

No nível mais prático, a RAJ se organiza em plataforma digital responsiva e intuitiva, com acesso via navegador e aplicativo móvel. A interface será dividida em áreas específicas, de acordo com os perfis cadastrados: usuárias que buscam apoio jurídico e orientação empreendedora (mães e gestantes) e profissionais que oferecem esses serviços (advogadas, mentoras, consultoras). O processo de cadastro será simplificado, com foco na acessibilidade e segurança dos dados, respeitando integralmente a LGPD.

A plataforma funcionará com módulos autônomos, porém interligados, organizados em três núcleos principais:

- (i) Núcleo de Formação: espaço voltado à capacitação empreendedora das usuárias. Contará com cursos, oficinas, vídeos, apostilas e trilhas formativas sobre temas como planejamento financeiro, *marketing* digital, precificação, gestão de tempo, liderança feminina e noções jurídicas

básicas. Os conteúdos serão criados em parceria com educadoras, juristas e especialistas, com possibilidade de participação de universidades, incubadoras sociais e programas de extensão.

- (ii) Núcleo de Conexão (*Network*): funcionalidade semelhante a uma rede social profissional, onde as usuárias poderão montar perfis profissionais, divulgar serviços, buscar parcerias, formar grupos de apoio e trocar experiências. Essa dimensão relacional é central para a arquitetura RAJ, pois busca romper com o isolamento social e econômico frequentemente vivido por mulheres mães empreendedoras.
- (iii) Núcleo de Inteligência Social: base de dados ética e segura, alimentada com informações coletadas (com consentimento) das interações e perfis cadastrados. Essa base permitirá à RAJ gerar relatórios sociais e jurídicos, identificar padrões de consultas, antecipar riscos e sugerir melhorias no serviço e em políticas públicas relacionadas. A produção de conhecimento será um dos pilares da sustentabilidade e impacto social do projeto.

Do ponto de vista técnico e operacional, a arquitetura da RAJ está sendo pensada com base em modelos de *software* de código aberto e sistemas adaptáveis, permitindo sua expansão e customização regional. O desenvolvimento da plataforma poderá, inclusive, ser realizado em parceria com incubadoras universitárias, laboratórios de inovação cívica e *startups* de impacto social, o que reforça o caráter colaborativo e interdisciplinar do projeto.

Além disso, a RAJ contará com um modelo de governança horizontal, em que as usuárias terão voz ativa nos processos decisórios. A proposta é criar conselhos consultivos compostos por representantes das diferentes categorias envolvidas (advogadas, mães empreendedoras, voluntárias/os, parceiras institucionais), que atuarão na definição de prioridades, avaliação de impacto, curadoria de conteúdo e mediação de conflitos. Essa lógica democrática é coerente com os princípios da economia social e com o compromisso da RAJ com a transformação coletiva.

No campo das parcerias institucionais, a RAJ buscará alianças estratégicas com organizações da sociedade civil, núcleos de prática jurídica universitária, coletivos feministas, redes de economia solidária, ONGs, além de empresas privadas alinhadas com a agenda ESG e os ODS, especialmente o ODS n.º 5. Tais parcerias poderão assumir diferentes formatos: apoio técnico, financiamento, divulgação, prestação de serviços, entre outros.

A sustentabilidade financeira da Rede será baseada em múltiplas fontes: planos de assinatura (com valores acessíveis), doações, venda de cursos, parcerias comerciais, editais públicos e privados e, futuramente, monetização de relatórios analíticos produzidos a partir dos dados da RAJ, sempre em conformidade com a LGPD e com base no consentimento das usuárias. O projeto se estrutura como iniciativa de impacto social e não como empreendimento voltado ao lucro, priorizando a reinversão de recursos em melhorias da própria plataforma e ampliação de seus serviços.

4.2.1 Os pilares da Rede de Apoio Jurídico: Missão, Visão, Valores, Objetivos e Estratégia

Toda organização social nasce de uma inquietação coletiva e de um propósito que vai além do desempenho financeiro. No caso da RAJ, seu ponto de partida é o desejo genuíno de transformar a forma como mulheres, especialmente mães e gestantes, acessam o direito, o trabalho e a autonomia.

Essa organização surge como uma resposta concreta à realidade de exclusão, invisibilidade e desamparo vivida por tantas mulheres que, após a maternidade, se veem alijadas do mercado de trabalho e lançadas a um empreendedorismo solitário, precário e, muitas vezes, inviável.

É nesse cenário que os pilares da RAJ ganham força, atuando como bússolas éticas, operacionais e estratégicas que orientam cada etapa do projeto. A RAJ será uma instituição que, acima de tudo, buscará instituir sua missão, seus valores, sua visão e a estratégia adequada para implementação de seu projeto dentro de suas perspectivas.

A grande missão da RAJ pode ser definida como a busca pela efetivação da emancipação feminina, o que estaria alinhado, além da legislação brasileira, com o ODS n.º 5 da ONU, que trata do combate as desigualdades de gênero (ONU, s.d.).

De forma prática, a missão da RAJ consiste em oferecer informação e capacitação jurídica e gerencial acessível, humano e qualificado às mulheres que empreendem por necessidade após a maternidade, promovendo uma cultura de acolhimento, solidariedade e empoderamento. Mais do que prestar assistência técnica, a RAJ deseja se tornar uma referência de cuidado e formação, capaz de acompanhar essas mulheres desde os primeiros passos no mundo do empreendedorismo até a consolidação de seus negócios, com segurança jurídica, orientação de qualidade e inserção em redes de apoio.

A visão da organização se projeta para além do agora: ser referência nacional e internacional, que impacta a vida de milhares de mulheres em diferentes partes do planeta, respeitando suas especificidades locais e culturais. A longo prazo, pretende ser reconhecida como uma referência em inovação social voltada à equidade de gênero, consolidando-se como um *hub* de inteligência coletiva, jurídica e empreendedora. Uma organização que não apenas atua no presente, mas que também colabora com a construção de um futuro mais justo, em que mulheres possam exercer sua maternidade sem abrir mão da autonomia econômica e do protagonismo profissional.

Os valores que sustentam a RAJ são derivados dessa missão e dessa visão. Entre eles, destacam-se: (i) a sororidade, entendida como a união, o apoio mútuo e a empatia entre mulheres, (ii) a solidariedade, que é o princípio ativo de atuação em rede, onde cada mulher se reconhece na trajetória da outra e se dispõe a colaborar; (iii) a empatia, que orienta as práticas de escuta e atendimento, respeitando as particularidades de cada história; (iv) a autonomia, como valor político e jurídico central na luta das mulheres por dignidade e independência econômica; (v) a justiça social, que inspira a atuação da Rede em contextos marcados por desigualdade; e (vi) a transparência, essencial na gestão de dados, recursos e relacionamentos institucionais.

O projeto também carrega um valor moral e cultural significativo, ao desafiar estereótipos de competitividade e ao fortalecer o empoderamento feminino em um contexto histórico de luta por igualdade de oportunidades. Tais valores dialogam com a exigência — típica de organizações solidárias — de prestação de contas à comunidade, por meio de instrumentos de gestão e monitoramento (como balanço social), associando igualdade de oportunidades, acesso a cargos e distribuição equitativa de resultados (Meira & Martinho, 2019).

Esses valores, por sua vez, se desdobram em objetivos concretos, organizados em metas de curto, médio e longo prazo. No curto prazo, a RAJ visa consolidar sua plataforma digital, cadastrar as primeiras usuárias e profissionais, oferecer cursos básicos de capacitação jurídica e iniciar a coleta de dados para formação de sua base de inteligência social, promovendo o *network* entre mulheres, mães e gestantes, autônomas e empreendedoras, com a troca de conhecimento e experiências, aprimorando a sua capacitação.

No médio prazo, pretende expandir sua atuação para outras regiões do Brasil, estabelecer parcerias com universidades, núcleos de prática jurídica e organizações feministas, além de oferecer trilhas formativas mais robustas e mentorias especializadas,

articulando empreendimentos de economia solidária com foco na geração de trabalho e renda para os empreendimentos envolvidos diretamente na produção e também nas comunidades com estão inseridos trazendo aos envolvidos equidade de gênero e social.

Aqui, o propósito é evitar o fracasso que a maioria do empreendedorismo amador está suscetível, através da criação de uma ponte entre mulheres com ideias e àquelas que possam capacitá-las para que empreendam sozinhas e administrem negócios como autônomas. Além disso, pretende-se modificar a cultura de competitividade entre mulheres, criando uma rede de *network* mútua, em que ao contrário da cultura disseminada, mulheres se ajudam e se contratam mutuamente.

Já no longo prazo, a meta é internacionalizar a RAJ, transformando-a em referência e uma forma de instrumento de incidência política, capaz de pautar políticas públicas voltadas ao empreendedorismo feminino e à proteção jurídica das mulheres mães.

A estratégia adotada pela RAJ está diretamente vinculada à escuta ativa de seu público-alvo. Em vez de impor soluções prontas, a proposta é construir caminhos de forma colaborativa, incorporando sugestões, críticas e vivências das próprias mulheres atendidas. A estrutura da plataforma digital reflete essa lógica, com espaços de interação, enquetes, fóruns e possibilidade de coautoria nos conteúdos formativos. Outro aspecto estratégico é o uso da tecnologia não apenas como meio, mas como ferramenta de transformação: a escolha por desenvolver um ambiente digital acessível, intuitivo e seguro tem por objetivo democratizar o acesso ao direito e à informação.

Aqui incide o princípio da acessibilidade e não discriminação, que demanda usabilidade inclusiva e políticas claras de proteção de dados — coerentes com uma responsabilidade social não meramente voluntária no âmbito das entidades do setor (Meira & Martinho, 2019).

A sustentação da estratégia da RAJ também passa pela formação constante da equipe, pela curadoria cuidadosa dos conteúdos e pela avaliação periódica de suas ações. Serão elaborados relatórios de impacto social, acompanhados de indicadores qualitativos e quantitativos, a fim de monitorar o alcance, a qualidade e a relevância das ações desenvolvidas. Essa cultura de avaliação será compartilhada com todas as parceiras e usuárias, estimulando um ciclo contínuo de melhoria e inovação.

4.2.2 Perspectivas da Rede de Apoio Jurídico: Princípios e Diretrizes

A construção da RAJ está fundamentada em um conjunto sólido de princípios e diretrizes que norteiam não apenas sua operação prática, mas, sobretudo, sua visão de mundo. Tais fundamentos não são acessórios, tampouco meras declarações institucionais, ao contrário, constituem a base ética e política que sustenta a proposta e confere coerência entre o discurso e a prática.

A RAJ se entende, desde o início, como uma organização voltada para o enfrentamento das desigualdades de gênero, com foco no acolhimento e no empoderamento socioeconômico de mulheres mães e gestantes. Para isso, estabelece como compromisso central o respeito à dignidade de cada usuária, à diversidade de experiências e à construção de um ambiente horizontal, cooperativo e transformador.

O primeiro e mais abrangente princípio que orienta a RAJ é o da justiça social. Toda a atuação da plataforma parte da compreensão de que o acesso ao direito, à renda e ao trabalho digno é ainda negado a uma parcela significativa da população, em especial às mulheres que exercem a maternidade sem suporte institucional. Ao reconhecer esse desequilíbrio estrutural, a RAJ busca não apenas oferecer soluções individuais, mas colaborar com transformações coletivas e sistêmicas, atuando como espaço de resistência às formas tradicionais de exclusão e silenciamento.

Outro princípio central é o da autonomia feminina. Aqui, a ideia de autonomia vai além da capacidade de gerar renda. Ela envolve a possibilidade de fazer escolhas conscientes, de conhecer os próprios direitos, de tomar decisões jurídicas e econômicas de forma informada e de construir uma trajetória empreendedora com base no próprio ritmo, valores e condições. A RAJ entende que o empreendedorismo só é emancipador quando está amparado por estruturas que garantam segurança, apoio e pertencimento.

A sororidade é um valor transversal que perpassa todas as relações construídas dentro da RAJ. Mais do que um termo simbólico, sororidade é, na prática, a escolha consciente de construir espaços onde mulheres se apoiam, se fortalecem e se contratam mutuamente. A plataforma foi concebida como um território onde a competitividade cede lugar à colaboração e onde o sucesso de uma significa avanço para todas. A diretriz aqui é clara: promover relações baseadas na empatia, no respeito e na escuta ativa.

Do ponto de vista jurídico, a RAJ se compromete com o princípio da acessibilidade legal. Isso significa oferecer conteúdos e orientações em linguagem clara,

inclusiva e compreensível para mulheres com diferentes níveis de escolaridade e acesso à informação.

A inclusão digital é outro pilar essencial. Como plataforma tecnológica, a RAJ reconhece que nem todas as mulheres têm o mesmo grau de familiaridade com ambientes digitais. Por isso, propõe diretrizes de usabilidade simples, navegação intuitiva e suporte técnico acessível.

No campo das diretrizes operacionais, a RAJ estabelece como prioridade a horizontalidade nas relações internas. Isso se reflete em sua proposta de governança participativa, com conselhos compostos por usuárias, profissionais cadastradas e parceiras institucionais. Todas as decisões estratégicas, desde o tipo de conteúdo oferecido até a definição de modelos de monetização, deverão ser tomadas com base em processos dialógicos, transparentes e acessíveis.

Além disso, a ética na coleta e uso de dados é uma diretriz inegociável. Toda a arquitetura da plataforma será construída à luz da LGPD (Lei n.º 13.709, 2018), com políticas de consentimento claras, possibilidade de anonimato e controle total por parte das usuárias sobre suas informações. Os dados coletados, quando utilizados para relatórios ou análises, serão sempre tratados de forma agregada e com finalidades sociais explícitas, jamais para exploração comercial indevida.

Outro ponto estratégico diz respeito à sustentabilidade econômica com impacto social. A RAJ reconhece que toda organização precisa de recursos para sobreviver, mas propõe um modelo de negócio baseado na reinversão de receitas em benefício da própria comunidade. Os serviços pagos da plataforma — como planos de assinatura ou mentorias — terão valores acessíveis e escalonados, com gratuidade garantida para mulheres em situação de maior vulnerabilidade. Também haverá um programa de bolsas sociais e financiamento cruzado, no qual empresas parceiras poderão patrocinar o acesso gratuito de determinadas usuárias.

A interseccionalidade é mais do que um princípio, é uma lente pela qual todas as ações da RAJ são planejadas. A organização compreende que ser mulher não é uma experiência única e que o empreendedorismo materno é atravessado por marcadores como raça, classe, território, orientação sexual, identidade de gênero e deficiência, assim como defendem Akotirene (2019) e Crenshaw (2002). Por isso, todas as ações da Rede de Apoio Jurídico — da produção de conteúdo à oferta de serviços — deverão considerar a pluralidade das trajetórias femininas e garantir representatividade em todos os níveis da organização.

A formação contínua é parte indissociável da estratégia de impacto da RAJ. A plataforma será um ambiente permanente de aprendizagem, não apenas para as usuárias, mas também para as profissionais cadastradas, a equipe de gestão e os parceiros institucionais. Serão promovidas jornadas formativas, ciclos de escuta, mentorias reversas e espaços de avaliação constante, para que a RAJ esteja em constante renovação e sensível às transformações do mundo.

4.2.3 Serviços Oferecidos

A RAJ foi idealizada para funcionar como uma plataforma multifuncional e dinâmica, cujo objetivo central é acolher, capacitar e acompanhar mulheres — especialmente mães e gestantes — que se encontram em situação de vulnerabilidade socioeconômica e se lançam no empreendedorismo, muitas vezes, sem suporte institucional. Para isso, oferece uma variedade de serviços integrados, pensados a partir das demandas reais identificadas por meio de escutas, pesquisas e experiências diretas dessas mulheres.

O primeiro e principal serviço da RAJ consiste no fato de a plataforma funcionar como uma rede de *networking* entre mães empreendedoras e profissionais do direito, promovendo visibilidade e fortalecimento de vínculos profissionais. As usuárias poderão criar perfis personalizados, divulgar seus serviços, contratar outras mulheres da RAJ e participar de fóruns temáticos, feiras *online*, encontros de capacitação e rodas de conversa.

O protótipo da RAJ será criado para servir de rede de *network* e apoio a mulheres, gestantes e mães, que se lançaram à autonomia ou ao empreendedorismo, com a pretensão de produzir reflexos regional, nacional e até mesmo internacional.

Além disso, a RAJ conta com uma vitrine de profissionais autônomas, cadastradas na plataforma. As empreendedoras darão preferência às advogadas cadastradas na plataforma, que além de expor as áreas jurídicas que atuam, poderão exercer papéis de mentoras, em programas de mentorias e capacitação.

Além disso, a RAJ disponibilizará conteúdo jurídico autoinstrucional, em formato de cartilhas, vídeos, podcasts e infográficos, com linguagem acessível e adaptada à realidade do público-alvo. Serão abordados temas como contratos de prestação de serviço, direito do consumidor, tributação para pequenos negócios, propriedade intelectual, direitos das mulheres e direitos da criança.

O objetivo é garantir que essas mulheres possam acessar informações jurídicas de maneira descomplicada, evitando riscos comuns como contratos mal elaborados, informalidade empresarial, ausência de registro, tributação incorreta ou desrespeito a direitos trabalhistas e previdenciários.

Outro eixo importante é o serviço de capacitação empreendedora. Como forma de atrair visitantes e empreendedoras em busca de auxílio jurídico, a RAJ disponibilizará de cursos gratuitos sobre empreendedorismo. Com intuito de fidelizar os utilizadores da plataforma, que poderíamos denominar de “assinantes”, seriam oferecidos cursos jurídicos gratuitos e bônus de mentoria com profissionais especializados para quem adquirisse uma versão *premium*. A ideia seria vincular à contratação dessas profissionais à contratação de uma mãe, agregando valor social à plataforma.

Assim, a RAJ oferecerá cursos *online* e presenciais (em parceria com instituições locais), com foco em gestão financeira, *marketing* digital, precificação, planejamento estratégico, vendas, direito tributário, direito trabalhista, direito do consumidor, atendimento ao cliente e desenvolvimento de habilidades socioemocionais. As trilhas formativas serão adaptadas para diferentes perfis — desde mulheres que estão começando a empreender até aquelas que já têm um negócio ativo, mas precisam de suporte para expandi-lo com segurança jurídica.

A RAJ também oferecerá um serviço de mentoria coletiva, em que advogadas e empreendedoras mais experientes se voluntariam para acompanhar, por ciclos, o desenvolvimento de outras usuárias da plataforma. Essas mentorias poderão abordar tanto aspectos jurídicos quanto de gestão, e serão organizadas por área de atuação, localização geográfica ou estágio do negócio. Assim, ao invés de funcionar como uma instituição tradicional que oferece um serviço ao cliente, a organização se estrutura como uma comunidade de troca, aprendizagem e construção coletiva, na qual todas as envolvidas têm algo a oferecer e algo a receber.

Portanto, acreditamos que através da capacitação e a indicação de profissionais qualificadas para prestar auxílio jurídico de mulheres, gestantes e mães empreendedoras e autônomas, conseguiremos mitigar os riscos do empreendedorismo feminino.

4.2.4 Parcerias

A estratégia de articulação em rede se materializa na construção de parcerias horizontais com profissionais do direito, consultoras de negócios, educadoras, desenvolvedoras de tecnologia e ativistas sociais. A RAJ parte da premissa que o impacto só é possível quando há cooperação entre diferentes saberes, práticas e territórios.

Por esta razão, a atuação da RAJ está alicerçada na construção de alianças estratégicas e colaborativas. A proposta da RAJ não é atuar de forma isolada, mas integrar-se a um ecossistema maior de instituições, coletivos e agentes comprometidos com a promoção da equidade de gênero, da inclusão produtiva e do acesso à justiça. As parcerias são, portanto, elemento central do projeto, tanto em sua fase de implementação quanto de expansão e sustentabilidade.

Entre os principais parceiros estratégicos estão as universidades e centros de pesquisa, especialmente aqueles que possuem núcleos de prática jurídica, incubadoras sociais e projetos de extensão voltados ao empreendedorismo, inovação ou direitos humanos. Essas instituições poderão contribuir com produção de conteúdo, mentorias, atendimento jurídico supervisionado, desenvolvimento de tecnologias sociais e suporte técnico.

Outro eixo de parceria são as organizações da sociedade civil, como ONGs, coletivos feministas, movimentos de mães, redes de economia solidária, cooperativas e associações comunitárias. Essas entidades já atuam nos territórios com o público-alvo da RAJ e são fundamentais para sua legitimação local, articulação comunitária e realização de eventos e ações de base.

No setor privado, a RAJ buscará apoio de empresas que atuam com responsabilidade social, diversidade e critérios ESG (*Environmental, Social and Governance*). Tais empresas poderão investir no projeto por meio de patrocínios, editais, *marketing* de causa e incentivos fiscais, além de promover programas de aceleração voltados para empreendedoras da RAJ.

Além disso, planeja a realização de oficinas presenciais e parcerias com universidades, escolas e ONGs para promover letramento digital e inclusão tecnológica para mulheres em situação de vulnerabilidade.

4.2.5 Recursos

A implementação e a manutenção da RAJ dependerão de uma combinação inteligente e estratégica de recursos tecnológicos, humanos, financeiros e institucionais. Desde sua concepção, o projeto foi desenhado para operar com baixo custo inicial e alta eficiência operacional, aproveitando parcerias, voluntariado e ferramentas digitais acessíveis.

No aspecto tecnológico, o principal recurso é a plataforma digital da RAJ, que funcionará como um ambiente responsivo, acessível e seguro, desenvolvido preferencialmente com *software* livre e código aberto. Nesse sentido, a parceria com Universidades e centros de pesquisa com incubadoras será essencial para início do desenvolvimento da plataforma.

Entretanto, como forma de captar recursos financeiros para desenvolvimento da plataforma, a entidade iniciará suas atividades promovendo encontros e cursos iniciais, por meio de plataformas digitais gratuitas já existentes. Como recursos humanos, contará com as advogadas autônomas e empreendedoras cadastradas, que atuarão na produção de conteúdo, além de promover contratação mútua, por meio da rede de *networking*. A equipe de coordenação da RAJ será composta por profissionais das áreas jurídica, de tecnologia, gestão de projetos, comunicação e impacto social. Voluntários de universidades e especialistas convidados também contribuirão com cursos e mentorias.

Quanto aos recursos financeiros, a RAJ terá modelos sustentáveis de monetização, como planos de assinatura acessíveis, venda de cursos, editais públicos e privados, parcerias com empresas e monetização de relatórios (produzidos com base em dados agregados, respeitando a LGPD).

A plataforma contará com quatro tipos de monetização: a primeira, por meio de um pagamento mensal para expor seu currículo com serviços prestados no perfil do usuário.

O plano gratuito (um perfil limitado com restrições às informações divulgadas), um plano básico para assinantes e uma versão *premium*, onde que seria cobrada uma pequena assinatura, na qual haveria maior exposição do perfil (com mais campos para serem preenchidos/divulgados), destaques em pesquisas de busca dentro da plataforma, e com cursos e mentorias gratuitos oferecidos no portal, além dessa modalidade de assinante e ter descontos entre as empreendedoras parceiras, garantindo maior visibilidade de seus produtos/serviços, além de, como já mencionado, permitir o acesso a

cursos e mentorias. Em ambas as cobranças, a ideia é ter um valor simbólico que permitisse o ganho em massa, garantindo maior acessibilidade.

A segunda forma de monetização será por meio de propagandas. A RAJ cobraria por propagandas em seu site/plataforma. Os anunciantes poderiam ser cursos jurídicos, editoras de livros jurídicos e de empreendedorismo ou serviços em gerais dedicados à área jurídica, maternidade e ao público feminino. A propaganda seria feita em *banners* que apareceriam na lateral da página/plataforma, enquanto fossem divulgados os perfis das profissionais.

A terceira forma seria por meio de parcerias de desconto, em que o parceiro criaria um *voucher* para RAJ e ganharíamos um percentual em cima de todas as vendas efetivadas e serviços prestados através do *voucher* emitido em nome da RAJ.

Por último, a monetização de informações referentes a coleta dos dados e relatórios gerados (áreas mais procuradas, principais questões contratadas, perfis das advogadas, dentre outras informações). Nesse cenário, é importante destacar que a RAJ estará alinhada com a LGPDG (suas políticas de consentimento), elaborada ao espelho da GDPR (*General Data Protection Regulation*).

O projeto também poderá contar com apoio de investidores sociais, incluindo fundos de impacto, plataformas de *crowdfunding*, um modelo de financiamento coletivo que permite a captação de recursos por meio de múltiplas contribuições individuais revitalizado por novas tecnologias digitais (Matos, 2017), e empresas interessadas em apoiar iniciativas de equidade de gênero.

Adicionalmente, a RAJ utilizará recursos não financeiros, como cessão de espaços por parceiros, compartilhamento de tecnologia, intercâmbio de serviços, divulgação mútua e mobilização de redes. Esses recursos simbólicos e colaborativos são fundamentais para garantir capilaridade, engajamento e legitimidade social ao projeto.

**CAPÍTULO V – ESCOLHA DO MODELO JURÍDICO PARA O PROJETO:
ANÁLISE NORMATIVA E JUSTIFICATIVA**

5 A Eleição da forma jurídica mais adequada para o implemento do Projeto

A escolha do modelo jurídico é uma etapa determinante na estruturação de qualquer projeto de impacto social, pois define não apenas a forma de constituição legal da organização, mas também sua capacidade de captação de recursos, seu regime de responsabilidade, seus vínculos com o Estado e com o setor privado, sua governança interna e sua relação com os beneficiários.

No caso da RAJ, cuja natureza é essencialmente social, cooperativa e voltada ao empoderamento de mulheres em situação de vulnerabilidade, a decisão sobre o formato jurídico deve refletir não apenas os requisitos legais, mas também os princípios éticos e políticos que sustentam a iniciativa.

Diante desse cenário, a análise normativa levou à consideração de dois modelos jurídicos principais: a associação sem fins lucrativos e a cooperativa de trabalho. Ambos os formatos estão previstos no ordenamento jurídico brasileiro, apresentam afinidades com os objetivos do projeto e se enquadram dentro do campo da economia social, conforme definido pela Lei nº 15.068/2024.

Como exposto, a associação é regulamentada pelo Código Civil Brasileiro (Lei nº 10.406/2002), nos artigos 53 a 61. Trata-se de uma entidade de direito privado, sem fins lucrativos, constituída por pessoas que se organizam para fins não econômicos, com objetivo comum. A associação possui uma estrutura de governança baseada na assembleia geral, diretoria e conselho fiscal, o que garante participação democrática de seus membros nas decisões. Entretanto, seu estatuto pode prever categorias sem votos (Código Civil, 2002), o que não a traduz como um modelo 100% (cem por cento) justo.

Além disso, deve-se destacar o aspecto fiscal que é extremamente relevante à sobrevivência de qualquer organização seja com ou sem fins lucrativos. Nesse sentido, ressalta-se que, como visto, as associações não gozam de isenções automáticas, devendo solicitar imunidades e isenções tributárias específicas. Somada a esta desvantagem fiscal, acrescenta-se o fato de que nas associações não há distribuição de lucros ou sobras entre os associados, e os recursos arrecadados devem ser integralmente aplicados na realização da finalidade social da entidade.

Assim, foi considerada a possibilidade de constituição como cooperativa, modelo regido pela Lei nº 5.764/1971. A escolha da forma jurídica da cooperativa como modelo organizacional para a RAJ representa uma decisão estratégica fundamentada tanto em

valores quanto em viabilidade técnica e legal, quanto financeiramente mais vantajosas ao seu público-alvo, que se compõe da parte mais vulnerável financeiramente na sociedade.

Diferente das estruturas empresariais tradicionais, que priorizam a obtenção de lucro individual, a cooperativa pauta-se pela coletividade, pela autogestão e pela promoção do bem comum entre os seus membros. Essa característica se mostra essencial ao considerar a natureza do público-alvo envolvido — mulheres advogadas, empreendedoras e autônomas, em sua maioria também mães, que enfrentam desafios similares no mercado de trabalho, no acesso a recursos, à rede de apoio e à justiça.

Nesse sentido, Pinho (2001) destaca que o cooperativismo constitui uma alternativa humanista e solidária ao modelo capitalista, por buscar conciliar eficiência econômica e justiça social, “compatibilizando o idealismo dos pioneiros cooperativistas com a competitividade exigida pela economia mundializada”.

Dessa forma, a escolha da forma jurídica cooperativa para a constituição da RAJ encontra fundamento tanto na doutrina cooperativista quanto nas políticas contemporâneas de igualdade de gênero e desenvolvimento sustentável.

Trata-se de uma opção jurídica que expressa a natureza e a missão da RAJ: uma organização de mulheres e para mulheres, estruturada nos princípios da solidariedade, sororidade, autogestão e empoderamento feminino. Não obstante, o princípio da adesão voluntária e livre, consagrado pela ACI, “torna as cooperativas especialmente sensíveis a práticas que promovam a igualdade de gênero, reprimindo atos discriminatórios” (Meira & Martinho, 2019).

Sob a ótica legal, em que o art. 3º, da Lei nº 5.764/1971, que define a cooperativa como associação de pessoas que se obrigam reciprocamente a contribuir com bens ou serviços para o exercício de uma atividade econômica, de proveito comum, sem objetivo de lucro, tem-se a adequação perfeita desta definição ao propósito da RAJ, que busca criar uma rede colaborativa de advogadas e empreendedoras, voltada à troca de saberes, fortalecimento econômico e autonomia profissional.

O cooperativismo contemporâneo reconhece que a dimensão de gênero é determinante para a democracia participativa. De acordo com Pousada (2003), o enfoque de gênero nas cooperativas “permite tornar visíveis as restrições à participação feminina que persistem apesar dos valores cooperativos proclamarem a igualdade”.

Nessa linha, o modelo cooperativo revela-se compatível com os objetivos de empoderamento feminino, pois “a igualdade de gênero é um valor estruturante do regime jurídico das cooperativas, em estrita ligação com os princípios cooperativos, com

destaque para os princípios da gestão democrática, da adesão livre e do interesse pela comunidade” (Meira & Martinho, 2019).

Ademais, Pinho (2001) enfatiza que a ACI reafirma a necessidade de um “modelo cooperativo direcionado para o desenvolvimento autossustentável, a valorização dos recursos humanos, a defesa da ecologia e a interação da cooperativa com o entorno econômico e social”

Essa reflexão é particularmente relevante para a RAJ, cuja estrutura de governança propõe justamente desconstruir hierarquias e desigualdades, além de promover a participação plena das mulheres nas decisões e na gestão. Essa abordagem confirma que a RAJ, ao adotar a forma cooperativa, não apenas organiza um empreendimento coletivo, mas também assume um projeto de emancipação social e cultural, uma de suas missões e diretamente ligada a seus objetivos.

Além disso, a RAJ insere-se em uma tendência contemporânea de fortalecimento da presença feminina nas cooperativas (MAPA, 2004). Em 1995, a ACI criou o *Programa de Ação Regional para as Mulheres da América Latina e do Caribe*, voltado a “ampliar a capacidade decisória da mulher cooperada e estimular novas lideranças” (Namorado, 2000). O Brasil aderiu a essa diretriz com a criação, em 1997, do Comitê de Gênero e Desenvolvimento Integrado em Cooperativas (GEDEIC), pela Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), que promove a igualdade e a cooperação entre os gêneros dentro do movimento (MAPA, 2004).

Seguindo essa orientação internacional e institucional, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) implementou, em 2004, o Programa *CooperGênero*, voltado à “construção da equidade de gênero no cooperativismo e associativismo brasileiro”, incorporando o componente de gênero como política pública voltada à inclusão produtiva e ao desenvolvimento sustentável. Tal perspectiva se coaduna com o eixo central da RAJ — promover a igualdade de oportunidades e a solidariedade entre mulheres, desconstruindo relações de desigualdade e reconstruindo laços de confiança e cooperação.

No campo doutrinário, Pinho (2001) destaca que as cooperativas são “formas organizatórias especialmente propícias à moderna concepção de empresas com responsabilidade social e compromisso com a comunidade”. Essa perspectiva se alinha à filosofia da RAJ, que busca unir o profissionalismo à missão social de promoção da igualdade de gênero e da dignidade da mulher empreendedora.

Esses fundamentos teóricos reforçam a pertinência do modelo cooperativo para a RAJ, que se propõe a atuar como uma cooperativa de trabalho, formada por advogadas autônomas e mães empreendedoras.

Dentro da classificação de cooperativas trazidas pela OCB (OCB, 2019), a opção pela constituição da RAJ como cooperativa de trabalho é a que melhor traduz, sob o ponto de vista jurídico-organizacional, a natureza do projeto: uma estrutura econômico-social voltada a integrar mães empreendedoras e mães advogadas autônomas, por meio de serviços mútuos, governança democrática e repartição equitativa de resultados vinculada ao uso, e não ao capital.

A RAJ, enquanto organização voltada à autogestão, ao apoio jurídico e à promoção da igualdade de gênero, encontra na Lei n.º 12.690/2012 o seu modelo jurídico ideal de enquadramento que se adequa perfeitamente à proposta da RAJ, pois sua essência reside na organização solidária de mulheres advogadas autônomas, que compartilham conhecimento e oportunidades jurídicas em benefício mútuo — e, simultaneamente, oferecem apoio jurídico e educacional a mães e gestantes empreendedoras.

Esses princípios coincidem integralmente com os pilares estruturantes da RAJ — autonomia feminina, solidariedade jurídica e formação continuada — e consolidam o modelo cooperativo como a forma jurídica mais coerente com sua missão institucional.

A cooperativa de trabalho proposta pela RAJ deverá organizar-se sob o formato de cooperativa singular, nos termos do art. 6º, inciso I, da Lei n.º 5.764/1971, composta por advogadas autônomas, consultoras jurídicas, gestoras e empreendedoras, com foco no trabalho técnico e intelectual de natureza jurídica.

O estatuto social da RAJ deverá estabelecer o regime de responsabilidade limitada das cooperadas, nos termos dos arts. 11, 80 e 89, da Lei n.º 5.764/71 combinado com parágrafo 1º, do artigo 1.095, do CC, garantindo segurança patrimonial e previsibilidade jurídica. Essa característica é essencial para mulheres autônomas que buscam estabilidade e proteção financeira em um ambiente de vulnerabilidade profissional e de gênero.

Assim, a cooperativa de trabalho jurídico da RAJ busca reconfigurar o papel da mulher na profissão jurídica, criando uma comunidade de prática e solidariedade onde mulheres não competem, mas cooperam. Essa experiência está alinhada aos princípios da ACI e ao ODS n.º 5, da Agenda 2030 da ONU, reforçando a interseção entre direito, gênero e economia social.

A cooperativa RAJ constitui um modelo inovador de organização profissional e solidariedade econômica, amparado por legislação específica, princípios cooperativistas

universais e políticas de igualdade de gênero. Sua estrutura democrática, educativa e inclusiva materializa o ideal de economia social com protagonismo feminino, transformando o trabalho jurídico em instrumento de justiça social e emancipação econômica.

Essa dimensão ética e política foi destacada por Paul Singer (2003), ao afirmar que as organizações sociais e econômicas criadas por trabalhadores e grupos marginalizados são regidas “muito mais pela solidariedade do que pela competição” e que a economia solidária surge como reação às carências que o sistema dominante se nega a resolver.

A RAJ torna-se, através desta estrutura, um espaço de emancipação e reconstrução da identidade feminina no mundo do trabalho — unindo o saber jurídico à prática cooperativa para construir um novo paradigma.

O art. 28 da Lei nº 5.764/1971 e o art. 10 da Lei nº 12.690/2012 determinam que as cooperativas constituam fundos obrigatórios — especialmente o Fundo de Reserva e o Fundo de Assistência Técnica, Educacional e Social (FATES). Esse é outro elemento que converge com a estratégia da RAJ – o vínculo orgânico entre educação e cooperativismo, um desenho que espelha o Núcleo de Formação da RAJ e sua política de capacitação contínua.

A RAJ destinará parte das sobras líquidas para o FATES, garantindo recursos contínuos para formação cooperativa, capacitação jurídica, bolsas educacionais e programas de mentoria voltados a gestantes e mães empreendedoras, reforçando o compromisso com a igualdade de gênero e a formação cidadã, em consonância com o art. 7º, inciso VI, da Lei n.º 12.690/2012, que prevê a obrigatoriedade de programas de capacitação profissional e social.

Assim, estabelecendo-se que parte do excedente econômico seja reinvestido na finalidade social da cooperativa, e não distribuído como lucro — reforça-se o caráter solidário e inclusivo da organização. Esse tratamento diferenciado decorre do caráter não lucrativo da cooperativa e de sua função social.

Esse entendimento encontra apoio na doutrina contemporânea, que reconhece nas cooperativas “um regime jurídico que assenta na primazia da pessoa e que promove a igualdade e a equidade na admissão, na participação na atividade econômica e na governação, na repartição dos resultados e no acesso à educação e formação” (Meira, 2025).

Dessa forma, a escolha da forma jurídica da cooperativa como modelo organizacional para a RAJ representa uma decisão estratégica fundamentada tanto em

valores quanto em viabilidade técnica e legal — e, sobretudo, afinada com os compromissos internacionais de igualdade de gênero e de empoderamento feminino e “têm papel determinante na luta contra a discriminação de gênero” (Meira, 2025).

Outro fator relevante para essa escolha foi o tratamento tributário diferenciado conferido às cooperativas, o que facilita a sustentabilidade econômica do projeto e reduz custos operacionais. A RAJ, estruturada como uma cooperativa de trabalho, submete-se a um regime tributário próprio, derivado dos atos cooperativos e da legislação complementar, que reconhece o princípio da não incidência tributária sobre as operações realizadas entre cooperativa e cooperadas.

A análise tributária demonstra que o modelo cooperativo oferece à RAJ segurança jurídica, eficiência fiscal e sustentabilidade econômica. O regime de não incidência tributária sobre os atos cooperativos, somado às possibilidades de incentivos fiscais e creditícios, torna a forma cooperativa não apenas compatível com a finalidade social do projeto, mas também estrategicamente vantajosa em termos financeiros.

Nos termos do art. 79 da Lei n.º 5.764/1971, o ato cooperativo é definido como aquele “praticado entre a cooperativa e seus associados, entre estes e aquelas, e pelas cooperativas entre si, quando associadas, para a consecução dos objetivos sociais”. O parágrafo único do mesmo artigo complementa que “o ato cooperativo não implica operação de mercado, nem contrato de compra e venda de produto ou mercadoria”.

Essa distinção é fundamental: enquanto as sociedades empresárias realizam atos mercantis, que geram fato gerador de tributos, as cooperativas executam atos internos e mutualistas, de natureza não lucrativa, cujo objetivo é a prestação recíproca de serviços entre os cooperados e a cooperativa. Assim, segundo o art. 146, III, “c”, da Constituição da República Federativa do Brasil, cabe à lei complementar “definir o tratamento tributário adequado ao ato cooperativo”.

A partir desse comando constitucional, a doutrina cooperativista tributária (Becho, 2002) defende que a tributação das cooperativas deve respeitar o princípio da neutralidade fiscal, reconhecendo que o ato cooperativo não constitui fato gerador de tributos sobre a renda ou o faturamento, pois não há lucro, mas mera redistribuição dos resultados operacionais.

Becho (2002) destaca que “a peculiaridade das cooperativas exige que o legislador e o intérprete reconheçam a impossibilidade de aplicar-lhes, de forma automática, o regime tributário empresarial, sob pena de desnaturar sua finalidade social e mutualista”.

Assim, a RAJ, enquanto cooperativa de trabalho, deve gozar do regime de não incidência sobre os atos praticados com suas cooperadas.

Mais do que um benefício econômico, esse regime consagra a função social e solidária da RAJ, reforçando seu papel como cooperativa de mulheres advogadas e empreendedoras que une o trabalho cooperação à emancipação social, consolidando um novo paradigma de advocacia colaborativa e humanizada.

O caráter civil e a não sujeição à falência, conforme previsto em lei, também oferecem maior segurança jurídica às cooperadas. Por fim, a própria natureza solidária da cooperativa favorece a constituição de redes de apoio mútuo, elemento fundamental para a resiliência e a longevidade da Rede de Apoio Jurídico.

Por todas as razões expostas acima, o modelo cooperativo se mostra particularmente adequado para a RAJ, não apenas pela sua estrutura democrática e mutualista, mas também por se integrar a uma agenda global de igualdade de gênero e empoderamento feminino dentro do cooperativismo. A forma jurídica de cooperativa de trabalho, portanto, confere à RAJ uma base legal e filosófica que reflete seus valores de sororidade, equidade e sustentabilidade social, ao mesmo tempo em que garante segurança jurídica e autonomia financeira.

Como reforça Singer (2003), “a solidariedade continua dando o tom e a especificidade da cooperativa”, e “a direção é eleita pelos associados, cada um tendo um voto” — características que expressam uma gestão democrática e participativa em contraste com a hierarquia do modelo empresarial capitalista.

Essa escolha é reforçada pela reflexão filosófico-jurídica de Meira (2025), para quem o cooperativismo é “expressão prática da democracia econômica” e uma das formas mais autênticas de concretização dos valores da dignidade humana, solidariedade e justiça social, valores estes que, segundo Meira (2025), “transformam a cooperativa em uma comunidade de pessoas que aprende a viver e decidir em comum”. Segundo, ainda, a ilustre autora, “a cooperativa é um espaço de liberdade e de responsabilidade, de realização pessoal e comunitária, que concretiza o valor da democracia através da gestão democrática e da participação ativa dos membros”.

Dessa maneira, a forma cooperativa não apenas se ajusta juridicamente à missão da RAJ, mas também simboliza o pacto entre emancipação econômica e justiça de gênero. Por meio da cooperação, da educação e da autogestão, a RAJ integra-se à tradição cooperativista e às políticas nacionais e internacionais de equidade de gênero e

desenvolvimento sustentável, concretizando, em sua própria estrutura, a transformação social que propõe.

6 Conclusão

O presente trabalho apresentou uma proposta voltada à promoção da justiça social, da equidade de gênero e da autonomia econômica de mulheres mães e gestantes que se encontram, muitas vezes, à margem do mercado formal de trabalho. Dessa forma, conclui-se, portanto, que a busca pela paridade de gênero é uma pauta das mais importantes na atualidade.

A RAJ, mais do que instituição, representa uma estratégia integrada de acolhimento, formação empreendedora e articulação entre mulheres que compartilham dores, desafios e esperanças semelhantes. A construção da proposta partiu de um diagnóstico realista: o empreendedorismo materno é uma realidade crescente no Brasil, mas muitas vezes marcado por improviso, solidão e ausência de suporte jurídico e institucional.

Mulheres, gestantes e mães, são e serão as mais afetadas dentro de um mercado de trabalho cada vez mais competitivo e quando se encontram desamparadas buscam no empreendedorismo, muitas vezes amador, um meio para seu próprio sustento e de seus dependentes.

Em resposta a esse cenário, a RAJ foi desenhada com base em princípios da economia social, da inovação colaborativa e da escuta ativa, buscando oferecer não apenas serviços, mas relações humanas baseadas em empatia, solidariedade e fortalecimento mútuo.

A partir da análise normativa e doutrinária, ficou evidente que a consolidação do projeto exige um formato jurídico que permita articulação com diferentes setores da sociedade, captação de recursos, segurança institucional e respeito aos princípios democráticos e participativos que sustentam a missão da RAJ. Nesse contexto, a escolha da forma jurídica assume papel central, pois dela decorrem as possibilidades operacionais e estratégicas do projeto.

Como exposto, o objetivo principal com o projeto é a criação de uma instituição com potencial de contribuição, ainda que de forma limitada, com acolhimento de mulheres gestantes e mães excluídas do mercado do trabalho que se lançaram ao empreendedorismo.

O intuito que se busca alcançar com este projeto é a busca pela compreensão das suas dores e principais demandas por meio de eventos (presenciais e *online*) em que se possa haver troca e interação, para mapear as principais dificuldades encontradas por esse

nicho do empreendedorismo. Conforme já explicitado, a ideia é expandir o projeto, para que não haja fronteiras entre mulheres.

Criar uma instituição na qual se possa contribuir para o combate à desigualdade de gênero, não só está alinhada com os próprios valores, como também com o de muitas empresas que estão cada vez mais atentas às necessidades de inclusão e os benefícios, inclusive financeiros, que a pauta ESG traz, se tornando potenciais *stakeholders*.

Acredita-se que com desenvolvimento da RAJ possa a curto, médio e longo prazo servir de ponto de partida para grandes parcerias e incubadora de grandes negócios, auxiliando no planejamento e crescimento dessas empreendedoras e seus negócios e na geração de renda para as advogadas cooperadas. Pretende-se por meio da instituição promover a troca de experiências por meio de breves palestras, cursos e mentorias.

As tarefas de promover a capacitação de mulheres e indicar auxílio jurídico adequado para o empreendedorismo – objeto central da proposta será elaborada de forma participativa entre suas membras, por meio de eventos presenciais e *online* em que se busca a troca de experiências e luta por igualdade de gênero e oportunidades.

Por fim, é importante reconhecer que o projeto foi idealizado com base em uma perspectiva sensível e propositiva, mas sua efetividade dependerá de uma escolha assertiva, que será analisada abaixo, da forma jurídica para sucesso e sustentabilidade da Instituição, observando e destacando-se desde já, que a execução do projeto exigirá escuta contínua, avaliação constante e adaptação às realidades locais, sem perder de vista sua missão central.

6.1 Limitação Observada

A implementação da Rede de Apoio Jurídico (RAJ), embora ancorada em sólidos princípios de economia social, igualdade de gênero e empoderamento feminino, revelou uma grande limitação jurídica.

Durante o desenvolvimento do projeto e a escolha do modelo jurídico enfrentou-se uma barreira legal imposta pela própria Ordem dos Advogados do Brasil (OAB): a proibição de funcionamento de Sociedades de Advogados que se revista sob a forma de Cooperativa, prevista no inciso X, do art. 1º, do Provimento n.º 112/2006.

Dessa forma, chegou-se a pensar em trocar o modelo Cooperativo pelo modelo Associativo. Entretanto, como já exposto, o foco central da RAJ não é a prestação de serviços jurídicos em si, mas a promoção de *network* entre as cooperadas, para que estas

se conectem por meio da RAJ, além da capacitação que garanta a sua autonomia. O detalhamento de toda a arquitetura da RAJ evidenciando sua missão, valores, visão, objetivos e estratégia não foi em vão.

Isso porque, como se extrai da leitura do Capítulo IV do presente trabalho, a RAJ tem como missão a busca pela efetivação da emancipação feminina, alinhada à visão de que a organização se projete para ser referência nacional e internacional no impacto de vidas de milhares de mulheres.

Assim, a plataforma de *network* para contratação mútua entre cooperadas empreendedoras e cooperadas advogadas garante o desenvolvimento do empreendedorismo materno de forma segura, com devido suporte jurídico, além de promover a geração de renda para as advogadas e mães, que teriam a necessidade de divulgação do seu trabalho após sua saída do mercado de trabalho.

Não obstante, as referidas profissionais teriam atualização e capacitação constante, na medida em que mães empreendedoras teriam a possibilidade de se capacitar em determinadas áreas de conhecimento jurídico e mães advogadas, de igual maneira, teriam a oportunidade de desenvolver a parte de gestão da sua consultoria.

Levando-se em consideração os objetivos estabelecidos para a RAJ no curto, médio e longo prazo, quais sejam: consolidar sua plataforma digital, oferecer cursos básicos de capacitação jurídica e em gestão, além de iniciar a coleta de dados para formação de sua base de inteligência social, promovendo o *network* entre mulheres, expandindo sua atuação para outras regiões do Brasil e até mesmo o intuito internacionalizar a RAJ; mas sem perder o norte de se assegurar as vantagens tributárias e financeiras inerentes às Cooperativas e não extensivas a Associações, retirou-se do objeto da cooperativa a prestação de serviços jurídicos direto em nome da cooperativa.

A solução encontrada em substituição à retirada deste serviço oferecidos em nome da Cooperativa foi estabelecer uma rede de *network* com advogadas autônomas sensíveis à causa das empreendedoras à disposição das cooperadas mediante contratação direta com as respectivas advogadas.

Não obstante, foi mantida a ideia originária de oferecimento de cursos, oficinas, vídeos, apostilas e trilhas formativas sobre temas como planejamento financeiro, marketing digital, precificação, gestão de tempo, liderança feminina e noções jurídicas básicas, com intuito de promover a capacitação jurídica das cooperadas, o que lhes garante ainda mais autonomia.

Por esta razão, a limitação observada não deslegitima o projeto. Ao contrário! A solução encontrada para superação de uma suposta barreira legal fundou-se em uma estratégia de vanguarda, que identificou o uso imediato de tecnologia como forma de promover e ampliar o *network* entre as cooperadas e que a longo prazo se sustentará, sem necessidade de uma transformação completa com avanço natural das novas formas tecnológicas de contratações, garantindo a união do fomento da inovação tecnológica, educação popular e governança participativa.

Em uma democracia cujo pilar é a proteção e a promoção dos Direitos Humanos, a inovação social aliada ao uso da tecnologia revela-se como uma ferramenta exponencial, pois além de permitir a construção e o desenvolvimento de uma plataforma interativa e informativa, perpetua-se no tempo garantindo a sustentabilidade e longevidade da Cooperativa.

6.2 Pistas de Investigação Futura

Este estudo abre espaço para futuras investigações que podem fortalecer e aprofundar a compreensão sobre a eficácia do modelo cooperativista como ferramenta de promoção da equidade de gênero no Brasil e em outros países, com estudo de instituições análogas em funcionamento no Brasil e no exterior, com adaptação dessas experiências.

Uma das principais frentes de pesquisa seria a avaliação longitudinal do impacto social e econômico da cooperativa sobre a vida das mulheres participantes. A criação de indicadores inspirados em modelos de Balanço Social e Relatórios de Sustentabilidade da economia social — como sugerem Meira e Martinho (2019) — pode servir de base para comparações longitudinais e análises de eficiência institucional.

Outro caminho promissor é o estudo das estratégias de governança participativa mais eficazes em cooperativas lideradas por mulheres, especialmente no que se refere à conciliação entre princípios democráticos e eficiência operacional. Estudos futuros podem analisar como as disposições da Lei n.º 15.068/2024 (*Lei Paul Singer*) influenciam a formalização empreendimentos solidários. Pesquisas nesse sentido podem contribuir para a construção de modelos de gestão mais inclusivos, eficazes e sustentáveis.

Além disso, há espaço para investigações voltadas ao desenvolvimento de indicadores específicos de gênero para o cooperativismo, que permitam medir com precisão os avanços em termos de equidade, participação e representatividade. Tais

indicadores podem ser úteis tanto para autoavaliação da RAJ quanto para influenciar políticas públicas de fomento ao cooperativismo feminino.

Outro campo relevante está no mapeamento de boas práticas de cooperativas femininas já existentes, tanto no Brasil quanto em outros países. Comparar modelos, dificuldades e soluções adotadas por diferentes iniciativas pode enriquecer a prática e servir de inspiração para adaptações locais.

Por fim, há uma lacuna de pesquisas no que se refere à interseccionalidade dentro do cooperativismo, considerando os recortes de raça, classe, orientação sexual e território. Compreender como esses marcadores influenciam a participação e a liderança de mulheres nas cooperativas é essencial para avançar na construção de uma economia verdadeiramente solidária e justa e dialoga com o princípio da inclusão social e territorial, elemento constitutivo da economia solidária e da Agenda 2030 da ONU.

As pistas de investigações futuras aqui delineadas indicam um caminho de amadurecimento institucional e científico do projeto. O aprofundamento das dimensões jurídica, tecnológica, educacional e social permitirá não apenas a expansão sustentável da RAJ, mas também a produção de conhecimento aplicável à formulação de políticas de economia solidária inclusiva no Brasil e no exterior.

Nesse sentido, é urgente repensar o papel das políticas públicas. Não basta fomentar o empreendedorismo de forma genérica, como muitas vezes fazem os discursos oficiais. É necessário olhar para os diferentes perfis de empreendedores e empreendedoras, suas histórias, seus contextos e suas reais necessidades. Empreendedores de necessidade precisam de apoio diferenciado, que envolva capacitação, microcrédito, acompanhamento jurídico, acesso a mercados e visibilidade. Sem isso, correm o risco de continuar presos a uma lógica de autossuficiência que mais precariza do que emancipa.

Como aponta Singer (2002), “a economia solidária é uma prática social em constante reinvenção, que exige reflexão, experimentação e solidariedade permanente” (Singer, 2002). O mesmo princípio orienta o futuro da RAJ: um laboratório vivo de justiça social, empoderamento e inovação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Artigos

Alperstedt, G. D., Ferreira, J. B., & Serafim, M. C. (2014). Empreendedorismo feminino: Dificuldades vivenciadas em histórias de vida. *Revista de Ciências de Administração da UFSM*, 7(3), 512-532

Assunção, R., Lima, E., & Nassif, V. (2017). Empreendedorismo de necessidade e de oportunidade: Diferenças e implicações. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 6(2), 1-23.

Baggio, A. F., & Baggio, D. K. (2014). Empreendedorismo: Conceitos e definições. *Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia*, 1(1): 25-38.

Caeiro J. M. (2008). Economia Social: conceitos, fundamentos e tipologia. *Revista Katálysis de Florianópolis*, 11(1), 61-72.

Corrêa, V. S. & Vale, G. M. V. A. (2013). A dimensão das motivações empreendedoras: uma investigação retrospectiva. *Pretexto*. 14(4), 11-28

Crenshaw, K. (2002). *A interseccionalidade da discriminação de raça e gênero*. <http://www.acaoeducativa.org.br/fdh/wpcontent/uploads/2012/09/Kimberle-Crenshaw.pdf>.

Cualheta, L. P. (2024, Maio,13). *Nasce uma mãe, nasce uma empreendedora?* <https://portal.fgv.br/artigos/nasce-mae-nasce-empreendedora>

De Martino, G. W. (2020). *Consequences of Dismissal after Maternity leave in the Brazilian Female Labor Market*. Insper. <https://repositorio-api.insper.edu.br/server/api/core/bitstreams/990818ff-85bf-457b-8b10-0c72a58b2629/content>

Dornelas, J. C. A. (2016). Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. *Revista de Administração de Empresas*, 35(2), 57-63.

Fernandes, D. V. D. H. & Santos, C. P. dos (2008). Orientação empreendedora: um estudo sobre as consequências do empreendedorismo nas organizações. *ERA-eletrônica*, 7(1), Guerra, P. (2014). *La economía social en contexto*. CLAEH.

Lechat, N. M. P. (2002). Economia Social, economia solidária, terceiro setor: do que se trata?. *Civitas – Revista de Ciências Sociais*, 2(1), 123-140.

Machado, C. & Pinho, N. (2016). *The Labor Market Consequences of Maternity Leave Policies: Evidence from Brazil*. EPGE-FGV. <https://repositorio.fgv.br/server/api/core/bitstreams/43de8bd0-cf35-4299-bdd2-9c511ee5b8d9/content>

Madeira, T. V.; Baurel, K. R. Mi.; & Júnior, L. J. S. R. (2022). Plataforma Lince: Inovação social para refugiados, imigrantes e apátridas. *Revista Defensoria Pública da União*. 189-204.

Meira, D. (2025). Cooperativismo. In I. Baltasar & F. Pacheco (coord.), *Dicionário dos Valores e Cidadania Europeia* (pp. 178-185). Lisboa: Petrony Editora. ISBN: 978-972-685-347-3.

Meira, D., & Martinho, A. L. (2019). Igualdade de género e governação cooperativa em Portugal — uma análise jurídica e fática. *Deusto Estudios Cooperativos*, 12, 57-77. <https://doi.org/10.18543/dec-12-2019>.

Mendes, A. C. (2011). Organizações de Economia Social. O que distingue como podem ser sustentáveis. *Revistas Fluxos e Riscos*, 2, 29-53.

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). (2004). *Igualdade de género: estratégia de desenvolvimento do cooperativismo e associativismo*. Brasília.

Montólio, J. M. (2002). *Economía Social: concepto, contenido y significación en España*. *CIRIEC*, 42, 5-31.

Morais, L. P. & Bacic, M. J. (2008). Economia social e programas de emancipação por meio de empreendimentos econômicos sociais no Brasil: avanços e dificuldades atuais. *Revistas Alcance*, 16(03), 339-357.

Neves, E. F., Moraes, L. P., & Alves, M. A. B. (2025). Institucionalização internacional da Economia Social e Solidária e a Lei Paul Singer no Brasil: contribuições para o fortalecimento do ecossistema empreendedor solidário. *Tempo Social*, 37(2), e2025234307. Universidade de São Paulo. <https://doi.org/10.11606/0103-2070.ts.2025.234307>

Organização Das Cooperativas Brasileiras (OCB) (2019). Cartilha Ramos do Cooperativismo. [file:///C:/Users/User/Downloads/Cartilha_Ramos_2019%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Cartilha_Ramos_2019%20(1).pdf)

Organização Internacional do Trabalho. 110ª sessão da Conferência Internacional do Trabalho. Genebra, Suíça. https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@europe/@ro-geneva/@ilo-lisbon/documents/publication/wcms_847091.pdf

Pinho, D. B. (2001). *Cooperativismo: Fundamentos doutrinários e teóricos*. Instituto de Cooperativismo e Associativismo (ICA). SESCOOP.

Pinto, C. O. F.; Ruppenthal, J. E. (2014). Empreendedorismo e dinâmica do emprego no Brasil. *G&DR*. 10(2), 75-98.

Pousada, T. H. (2003). *Género y cooperativas: la participación femenina desde un enfoque de género* (Cuaderno de Trabajo nº 18). Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos.

Rocha, E. L. C. (2014). Oportunidade ou Necessidade? Um estudo do impacto do empreendedorismo no desenvolvimento econômico. *Revista de Gestão e Análise (REGEA)*, 3(1-2), 31-46. <https://doi.org/10.12662/2359-618xregea.v3i1/2.p31-46.2014>

Serva, M. & Andión, C. A. (2006). Economia social no Brasil: panorama de um campo em construção. *MTAS/FUNDIBES*, 39-86.

Singer, P. (2003). Economia solidária versus economia capitalista. *Revista Serviço Social & Sociedade*.

Teixeira, M. F. (2017). A observância das regras processuais no declínio de competência em ação de execução movida por cooperativa financeira. *Revista de Doutrina e Jurisprudência*, 53, 19-30.
<https://revistajuridica.tjdft.jus.br/index.php/rdj/article/view/125/64>

Teixeira, M. F. (2021). Cooperativas de Trabalho no Brasil e Lei 12.690/12. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 39, 305-326.
<https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.39.21891>

Trivinos, A. (1987). *Introducción a la investigación cualitativa*. McGraw-Hill.
JUR.39.21891

Vale, G. V.; Wilkinson, J.; & Amâncio, R. (2008). Empreendedorismo, inovação e redes: uma nova abordagem. *RAE-eletrônica*, v. 7, n.1, art. 7. McGraw-Hill.

Legislação

Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. Diário Oficial da União de 05-10-1988. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm

Organização Das Nações Unidas. Os objetivos de desenvolvimento sustentável no Brasil. <https://brasil.un.org/pt-br>

Lei Complementar n.º 187, do Congresso Nacional (2021). Dispõe sobre a certificação das entidades beneficentes e regula os procedimentos referentes à imunidade de contribuições à seguridade social de que trata o § 7º do art. 195 da Constituição Federal; altera as Leis n.ºs 5.172, de 25 de outubro de 1966 (Código Tributário Nacional), e 9.532, de 10 de dezembro de 1997; revoga a Lei n.º 12.101, de 27 de novembro de 2009, e dispositivos das Leis n.ºs 11.096, de 13 de janeiro de 2005, e 12.249, de 11 de junho de

2010; e dá outras providências. Diário Oficial da União de 08-07-2022 – Edição Extra.
https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp187.htm

Lei n.º 5.764/1971 do Congresso Nacional (1971): Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. Diário Oficial da União de 16-12-1971.
https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5764.htm

Lei n.º 9.790/1999 do Congresso Nacional (1999): Dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, institui e disciplina o Termo de Parceria, e dá outras providências. Diário Oficial da União de 23-03-1999.
https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9790.htm

Lei n.º 10.406/2002 do Congresso Nacional (2002): Código Civil. Diário Oficial da União de 11-01-2002.
https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm

Lei n.º 12.690/2012 do Congresso Nacional (2012): Dispõe sobre a organização e o funcionamento das Cooperativas de Trabalho; institui o Programa Nacional de Fomento às Cooperativas de Trabalho - PRONACOOOP; e revoga o [parágrafo único do art. 442 da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT](#), aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943. Diário Oficial da União de 20-07-2012.
https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2011-2014/2012/lei/l12690.htm

Lei n.º 13.709/2014 do Congresso Nacional (2014): Lei Deral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD). Diário Oficial da União de 15-08-2018.
https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2015-2018/2018/lei/l13709.htm

Lei n.º 15.068/2024 do Congresso Nacional (2024): Dispõe sobre os empreendimentos de economia solidária e a Política Nacional de Economia Solidária; cria o Sistema Nacional de Economia Solidária (Sinaes); e altera a Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil). Diário Oficial da União de 24-12-2024.

<https://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/2024/lei-15068-23-dezembro-2024-796796-publicacaooriginal-173900-pl.html>

Ordem Dos Advogados Do Brasil (OAB) (2006). Provimento 112 de 2006. Dispõe sobre as Sociedades de Advogados. Diário de Justiça de 11.10.2006. <https://www.oab.org.br/leisnormas/legislacao/provimentos/112-2006/>

VIII Jornada de Direito Civil (2018). *Enunciados Aprovados*. <https://www.cjf.jus.br/cjf/corregedoria-da-justica-federal/centro-de-estudos-judiciarios-1/publicacoes-1/jornadas-cej/viii-enunciados-publicacao-site-com-justificativa.pdf>

Livros

Akotirene, C. (2019). *Interseccionalidade*. Polém.

Baptista, C. & Sousa, M. (2011). *Como fazer investigação, dissertações, teses e relatórios, segundo bolonha* (4ª ed.). Pactor.

Bardin, L. (2011). *Análise de conteúdo*. Edições 70.

Beauvoir, S. de. (1949). *O segundo sexo*. Paris: Gallimard.

Becho, R. L. (2002). *Elementos de direito cooperativo*. Dialética

Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en général*. Londres: Fletcher Gyles.

Dolabela, F. (2008). *Oficina do empreendedor*. Sextante.

Dornelas, J. C. A. (2008). *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios* (3ª ed.). Elsevier.

Fortin (2000). *O processo de investigação Loures* (2ª ed.). Edições Técnicas e Científicas.

Franke, W. (1973). *Direito das sociedades cooperativas (Direito Cooperativo)*. Saraiva.

Freixo, M. (2011). *Metodologia Científica: Fundamentos, métodos e técnicas* (3ª ed.). Instituto Piaget.

Gil, A. C. (2008). *Métodos e técnicas de pesquisa social*. Atlas.

Godoy, A. S. (1995). *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios* (6ª ed.). Empreende; Atlas.

Gouveia, R. (2018). *Programa gênero e cooperativismo – Coopergênero: análise e diagnósticos*. Madrid: Programa EUROsociAL / União Europeia

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2004). *Empreendedorismo* (5.ª ed.). Bookman.

Idiakez, F. J. A. (Dir. E Coord.). (2023). *Las Cooperativas como instrumento de política de empleo ante los nuevos retos del mundo del trabajo*. Editorial Dykinson, S.L.

Lakatos, E. M. & Marconi, M. A. (2017). *Fundamentos de metodologia científica* (7ª ed.). Atlas.

Maximiano, A. C. A. (2011). *Introdução à administração* (8ª ed.). Atlas.

Namorado, R. (2000). *Introdução ao Direito Cooperativo*. Almedina.

Neto, S. B. (2002). *Economia e gestão de cooperativas: teoria e prática*. Atlas.

Pastorino, R. J. (1993). *Teoría general de lacto cooperativo*. Editora Cooperativa.

Singer, P. (2002). *Introdução à economia solidária*. Fundação Perseu Abramo.

Souza, A. S. de. (1990). *Cooperativismo – uma alternativa econômica*. CECRERJ.

Tako, K.V. & Kameo, S.Y. (2023). *Metodologia científica*. Amplla Editora.

Tartuce, F. (2024). *Manual de direito civil: volume único*. (13º ed.). Método.

Matérias

Carvalho, F. & Santos, M. (2009). *As cinco principais características empreendedoras*. <https://www.webartigos.com/artigos/caracteristicas-empendedoras/18796/>

Cunha, G. (2023, Maio,14). *Demissão atinge 56% das mulheres após licença maternidade*. <https://valorinveste.globo.com/mercados/renda-variavel/empresas/noticia/2023/05/14/demissao-mulheres-apos-licenca-maternidade-aponta-levantamento.ghtml>

Relatórios Oficiais

Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2019). GEM 2019/2020 Global Report. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report>

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2018). Demografia das Empresas e Estatísticas de Empreendedorismo 2016. <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgiclfndmkaj/https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101612.pdf>

Instituto Rede Mulher Empreendedora (2019). Relatório de Gestão 2019. <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgiclfndmkaj/https://institutorme.org.br/wp-content/uploads/sites/2/2022/03/Relatorio-de-gestao-atualizado-set-1.pdf>

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2023). *Empreendedorismo no Brasil: Panorama Atual e Tendências*. São Paulo, Sebrae/FGV. <https://sebraepr.com.br/impulsiona/empreendedorismo-no-brasil-panorama-atual-e->

[tendencias/?srsltid=AfmBOops5ADdFUQnT5LdbF8rJEniyJXf8glc4TL2K4xTtLFkQv_mQb0TY](https://www.tendencias/?srsltid=AfmBOops5ADdFUQnT5LdbF8rJEniyJXf8glc4TL2K4xTtLFkQv_mQb0TY)

Trabalhos Acadêmicos

Dourado, C. S. V. (2016). *Empreendedorismo materno: a importância do comércio eletrônico na viabilidade de novos negócios gestados por mães*. Universidade Federal da Bahia.

Matos, P. A. C. R. (2017). *O crowdfunding e crowdinvestment: o regresso ao futuro*. Universidade Católica Editora Portuguesa.

Pessoti, P. C. C. C.; (2022). *Da maternidade ao Empreendedorismo: uma escolha ou uma sentença*. Universidade Federal de Ouro Preto.

Reis, L. B. B. (2018). *Empreendedorismo Materno: mulheres que abriram o próprio negócio após o nascimento dos Filhos*. Universidade Federal do Maranhão.