

EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS ORIUNDOS DE INCUBADORAS: Análise Comparativa dos Âmbitos Nacional, Nordeste e Cearense

Guipson Fontes Pinheiro Neto
prof.guipson@gmail.com
LECoS/ UFC

Mônica Cavalcanti Sá de Abreu
mabreu@ufc.br
UFC

José Carlos Lázaro da Silva Filho
lazar@ufc.br
UFC

Tânia Nunes da Silva
tnsilva@ea.ufrgs.br
UFRGS

Eugênio Ávila Pedrozo
eapedrozo@ea.ufrgs.br
UFRGS

Resumo: Registra-se o surgimento das incubadoras tecnológicas de cooperativas populares no território nacional, que têm como objetivo maior assessorar pessoas e organizações para que suas ideias venham a se tornar meios de geração de trabalho e renda. Quanto aos empreendimentos econômicos solidários, a Secretaria Nacional de Economia Solidária divulgou informações concernentes ao último mapeamento por ela realizado, no qual registra a existência de 21.859 empreendimentos, sendo o nordeste, a região de quantidade mais expressiva. Quantidade que impressiona e que desperta o interesse de pesquisadores em evidenciar ações, esforços e, principalmente, os resultados alcançados. Esta pesquisa baseia-se na evidenciação da situação e práticas dos EES após a conclusão do processo de incubação em ITCPs. A comparação entre os âmbitos dos EES foi motivada pela necessidade de evidenciar o comportamento do objeto de estudo, de uma forma que houvesse um entrelaçamento entre os dados primários obtidos durante a pesquisa e os dados oficiais da Economia Solidária, publicados pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE, 2010). A pesquisa classifica-se como uma pesquisa do tipo exploratório e descritivo, tendo estudo de caso como estratégia. Em sua fase de análise de dados, lançou mão da técnica de análise de conteúdo, bem como de estatística descritiva, estabelecendo distribuições de frequências e porcentagens, representações gráficas para comparação entre os distintos âmbitos. Em comparação aos âmbitos nacional e nordestino da Economia Solidária, os empreendimentos pesquisados apresentaram

resultados tímidos decorrentes das suas atividades econômicas, pífia classe de faturamento mensal e preocupantes dificuldades comerciais, apesar de terem concluído o processo de incubação numa ITCP.

Palavras Chave: Economia Solidária - EES - Incubadoras - Análise Comparativa -

1. INTRODUÇÃO

A crítica ao atual modelo de desenvolvimento econômico e, consecutivamente, às mazelas por ele ocasionadas, faz com que novas organizações sejam criadas, em específico, àquelas que são tidas como oportunidades para a geração de trabalho e renda de grupos antes marginalizados, compondo o movimento de uma “outra” economia.

Essa “outra” economia pode atender por muitas denominações. Aqui no Brasil é, popularmente, conhecida como Economia Solidária. De acordo com Laville e Gaiger (2009, p.162), “o termo surgiu na década de 1990, quando, por iniciativa de cidadãos, produtores e consumidores, despontaram inúmeras atividades econômicas organizadas segundo princípios de cooperação, autonomia e gestão democrática”.

No ano de 2003, a Economia Solidária conquistou maior visibilidade com a criação, pelo Governo Federal, da Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES) junto ao Ministério do Trabalho e Emprego, tendo o objetivo de oferecer subsídios nos processos de desenvolvimento de políticas públicas (MTE, 2011a).

Também, nesse contexto, registra-se o surgimento das incubadoras tecnológicas de cooperativas populares (ITCPs) no território nacional, sob o formato de projetos de extensão universitária, no ano de 1995, por iniciativa da Universidade Federal do Rio de Janeiro. A criação da ITCP-COPPE/UFRJ foi tida como um programa de extensão positivo por outras universidades, que se interessaram em constituir suas próprias incubadoras tecnológicas de cooperativas populares, a engendrar num movimento de propagação de incubadoras universitárias de cooperativas e de outras formas associativas pelo país.

As ITCPs têm como objetivo maior assessorar pessoas e organizações para que suas ideias venham a se tornar meios de geração de trabalho e renda, a partir de princípios de cooperação, solidariedade e autogestão. Ressalta-se, ainda, que as ITCPs, enquanto projetos de extensão, ocorrem consoante a interação entre universidade (corpo técnico, docente e discente) e sociedade.

Quanto aos empreendimentos econômicos solidários (EES), a Secretaria Nacional de Economia Solidária (MTE, 2010) divulgou, recentemente, informações concernentes ao último mapeamento por ela realizado, no qual registra a existência de 21.859 empreendimentos solidários – formais e informais – em todo o território nacional, sendo o nordeste, a região de quantidade mais expressiva, com o equivalente a 45,45% (9.498 empreendimentos solidários) do total registrado.

A SENAES registrou, ainda, que esses empreendimentos, em sua maioria, atuam no segmento de agropecuária, extrativismo e pesca, de produção de artefatos artesanais, têxtil e confecção. Sendo o enfrentamento do desemprego a principal motivação para a sua constituição (MTE, 2010).

Conforme França Filho e Cunha (2009), o movimento das ITCPs conta com mais de 120 incubadoras distribuídas por todo Brasil. Quantidade que impressiona e que, quando considerada em paralelo a mais de uma década de experiências, desperta o interesse de pesquisadores em evidenciar ações, esforços e, principalmente, os resultados por elas alcançados.

Diante do exposto, assumiu-se como objetivo geral da pesquisa: comparar a situação sócio-econômica dos EES graduados por ITCPs, do estado do Ceará, com os dados divulgados pelo Ministério do Trabalho e Emprego, referentes ao âmbito nacional dos empreendimentos econômicos solidários.

A pesquisa baseia-se na evidenciação da situação e práticas dos EES após a conclusão do processo de incubação em ITCPs. Tentando evidenciar resultados que, em tese, conotam em amadurecimento de ideias em organizações, produtos e serviços capazes de competirem no mercado, refletindo inserção econômica e social dos sujeitos participantes.

A comparação entre os âmbitos dos EES foi motivada pela necessidade que os pesquisadores sentiram de evidenciar o comportamento de seu objeto de estudo, de uma forma que houvesse – visualmente – um entrelaçamento entre os dados primários obtidos durante a pesquisa e os dados oficiais da Economia Solidária, publicados pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE, 2010) e a possível confirmação de que os empreendimentos oriundos de ITCPs encontram-se numa situação mais consistente que os demais empreendimentos solidários.

2. INCUBADORAS TECNOLÓGICAS DE COOPERATIVAS POPULARES E EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS

A elaboração deste capítulo de fundamentação teórica partiu do intuito dos pesquisadores de realizar uma discussão acerca de temáticas transversais ao seu objeto de pesquisa e, a partir dessa discussão, ações inerentes aos processos de coleta e análise dos dados vieram a se alinhar com o objetivo adotado.

As incubadoras tecnológicas de cooperativas populares (ITCPs) são programas de extensão comunitária, de iniciativa das universidades brasileiras, que dão suporte para a viabilidade de iniciativas populares, a promoção da redução do desemprego, a recuperação da cidadania e o desenvolvimento de tecnologias alternativas (FRANÇA FILHO; LAVILLE, 2006; AZEVEDO, BALDÉON; BACIC, 2005).

De acordo como o Ministério do Trabalho e Emprego (MTE, 2011b), as ITCPs são instituições vinculadas a universidades e, mais recentemente, entidades criadas por governos ou mantidas por organizações da sociedade civil, as quais apoiam e assessoram novos empreendimentos ou empreendimentos já criados, oferecendo-lhes qualificação e assistência técnica durante o chamado período de incubação.

Essas incubadoras apresentam-se como agente fundamental no assessoramento de empreendimentos econômicos solidários, sendo um importante alicerce na busca de alternativa e soluções para os trabalhadores, na perspectiva sócio-econômica, política e cultural. O propósito de sua existência é contribuir para a formação de empreendimentos que representem trabalho, renda e, conseqüente, inserção de sujeitos marginalizados economicamente no sistema formal de economia (MTE, 2011a; GUERRA; PEREIRA, 2010).

O IDISC (2012)– InfoDevIncubationSupport Center –, programa do Banco Mundial, admite que o movimento de incubadoras concentra-se nos países desenvolvidos, fontes de origem das incubadoras tradicionais de empresas, que primam pelo empreendedorismo e pela inovação. Todavia, o IDISC (2012) reconhece que há práticas híbridas de incubadoras, a lançar mão de serviços mais amplos, surgindo em países em desenvolvimento, como as das incubadoras de cooperativas; de desenvolvimento social; de agronegócios e de produtos ambientalmente relevantes.

No panorama condizente às observações do IDISC (2012), as incubadoras de negócios sociais correspondem ao que no Brasil conhece-se por incubadoras tecnológicas de cooperativas populares. Rieiro e Dabezies (2009) reforçam que os modelos híbridos desenvolvidos por incubadoras universitárias de empreendimentos populares constroem alternativas inclusivas, baseadas na busca por autonomia e viabilidade – econômica, produtiva e social –, a serem encabeçadas por bases populares em diálogo com suas realidades.

No Brasil, as incubadoras tecnológicas de cooperativas começaram a surgir a partir da década de 1990, nas universidades federais brasileiras, como uma alternativa de empreendimento solidário, combatendo, principalmente, o desemprego. Sua gênese está intimamente relacionada a fatores sociais, econômicos e políticos, em especial, inspirados pelo movimento a favor da cidadania, contra a fome e a miséria, liderado por Betinho e pela difusão do pensamento solidário (FRANÇA FILHO; CUNHA, 2009; GIRELLI, 2009; AZEVEDO; BALDÉON; BACIC, 2005; MCINTYRE et al., 2004).

No tocante aos sujeitos participantes dos empreendimentos incubados, Pires et al. (2004), do mesmo modo que Girelli (2009), relatam que são pessoas que estão à margem do mercado formal, excluídos de seus empregos, sem a conotação, necessariamente, de “ilegalidade”.

Nisso, o desenvolvimento da Economia Solidária e a construção de interações entre universidades e sociedade, visando à geração de trabalho e renda, através da formação de empreendimentos populares autogestionários, representam os pontos delineadores das ações das ITCPs (GUERRA; TOLEDO; OLIVEIRA, 2009).

Antes de Guerra, Toledo e Oliveira (2009) atentarem para as especificidades das ITCPs, Singer (2002) defendia que a ação de incubação de cooperativas resultaria no alinhamento de um trabalho educativo de pessoas empobrecidas ao apoio à atividade econômica das organizações incubadas. Ainda Singer (2002) explica que as ITCPs são entidades multidisciplinares, voltadas para a incubação de grupos de produção associada e de cooperativas, bem como, para o atendimento de demandas comunitárias que visem trabalhar em conjunto e viabilizar seus empreendimentos autogestionários.

Por sua vez, Bocayuva (2009), as ITCPs, em sua atuação, são ferramentas estratégicas para enfrentar desigualdades sociais, fortalecer a Economia Solidária e, assim, está a conquistar legitimidade no âmbito das políticas públicas.

Sabe-se que variadas são as metodologias desenvolvidas pelas ITCPs, as quais são entendidas como tecnologias sociais, que compreendem “produtos, técnicas e/ou metodologias reaplicáveis, desenvolvidas na interação com a comunidade e que represente efetivas soluções de transformação social” (RTS, 2005a, p. 1).

Contudo, de uma maneira simplificada, Girelli (2009) faz alusão sobre a tecnologia social desenvolvida pelas ITCPs, a fim da viabilização dos empreendimentos autogestionários, sendo o processo de incubação pautado em 4 etapas: a) pré-incubação; b) incubação; c) encerramento do processo de incubação; e d) pós-incubação.

Das etapas descritas, a Rede de Tecnologia Social (RTS, 2005) assevera que as 3 primeiras (pré-incubação, incubação e desincubação) devem ser obrigatoriamente cumpridas, a fim do alcance da viabilidade por parte dos empreendimentos solidários no final do processo de incubação. Quanto ao período de duração correspondente a esse processo, relata-se como plausível ocorrer entre dois a cinco anos, variando entre incubadoras e algumas vezes de grupo para grupo (AZEVEDO; BALDÉON; BACIC, 2005; RTS, 2005b).

Para Bocayuva (2009), as tecnologias sociais desenvolvidas pelas incubadoras tecnológicas de cooperativas populares focam a inserção social, por via da organização de grupos populares e formas de trabalho associativo, relacionando a experiência democrática em sua fase autogestionária com o reconhecimento e a institucionalização das associações e das cooperativas populares.

Novas formas de organizações, que no âmbito da Economia Solidária, correspondem a organizações sob a roupagem de bancos comunitários, clubes de troca, cantinas populares, associações de produtores, cooperativas e empresas autogestionárias, entre outros tipos de

organização popular, urbana e rural, os quais se estruturam de maneira distante das organizações convencionais (LAVILLE; GAIGER, 2009; SINGER, 2002).

Singer (2002) expõe o direito à liberdade individual e, a propriedade coletiva ou associada ao capital, de forma a tê-las como características básicas das organizações de trabalho, que se qualificam como empreendimentos econômicos solidários. Nesse contexto, Singer (2002) comenta que as cooperativas são a maior e mais conhecida exemplificação dos empreendimentos econômicos solidários.

Assim, as cooperativas e os demais EES buscam algo superlativo aos aspectos econômicos porque perseguem o equilíbrio entre os fatores sociais, políticos e culturais acompanhados dos fatores econômicos (apesar desses empreendimentos não terem o lucro como principal finalidade).

Em complemento, Leite (2009) defende que esses empreendimentos representam alternativas de inserção social que podem vir a ser experiências relevantes de resistência ao desemprego e de construção de espaços abertos com base numa identidade coletiva dos trabalhadores para a recuperação de sua dignidade. Contudo, a autora não atribui aos EES o poder de transformação social ou o *status* de germes de uma nova sociedade.

Pode-se dizer que há chances reais dos empreendimentos da Economia Solidária tecerem relações de trabalho alternativas às presenciadas na heterogestão capitalista e, nesse caminho, tal economia deve encarar diversos empecilhos, primeiramente, os de sentido conceitual. Entretanto, Girelli (2009) ressalta a importância da firmamento de relações de igualdade, colaboração e preocupação com o bem-estar das pessoas para esses empreendimentos, uma vez que nos empreendimentos econômicos solidários, os trabalhadores são donos de próprio negócio e têm responsabilidades compartilhadas.

Valores como solidariedade, democracia e participação, autonomia, primazia do trabalho referente ao capital e a autogestão, seriam valores das cooperativas, os quais foram construídos ao longo da linha histórica das lutas sociais.

Vale ressaltar, nesse sentido, que o conjunto das cooperativas - e não apenas aquelas identificadas como especiais - se reveste, a partir das novas discussões sobre Economia Solidária, de um caráter emancipatório, inserindo-se, ao lado das ONG's, fundações, associações diversas da sociedade civil, movimentos sociais como promulgadoras de uma nova ética social [...] (PIRES et al, 2004, p. 85).

Pires et al. (2004), ao abranger a forte discussão que macula a temática de empreendimentos econômicos solidários e a promulgação de uma nova ética, admitem que os programas de incubadoras universitárias sinalizam na direção da busca pela emancipação através de uma realidade a ser concretizada. Uma vez que as incubadoras tratam em seus programas com projetos de apoio e capacitação direcionados para os gestores e demais associados dos empreendimentos econômicos solidários, dos diversos segmentos, almejando não só criar, como também dinamizar as oportunidades de sucessos dos mesmos, quanto Economia Solidária.

Por sua vez, McIntyre et. al. (2004) alegam que a tentativa de conjugar a missão econômica e social com os objetivos dos empreendimentos econômicos solidários, junto à tentativa de incorporação de ferramenta de gestão que propicie a adoção de estratégias, são assuntos polêmicos que os empreendimentos solidários, em parceria com as incubadoras terão que superar.

McIntyre et. al. (2004) afirmam que a maior finalidade de um empreendimento econômico solidário é a satisfação das carências de seus trabalhadores, cuja melhoria econômica e social adviria como recompensa pela prestação de serviços à sociedade.

No entanto, ao discutir sobre o desenvolvimento da Economia Solidária e de seus empreendimentos, Leite (2009) aponta para a confrontação de uma realidade complexa e heterogênea, permeada por experiências diversificadas de formas de assalariamento disfarçado, como também por exemplos bastante interessantes de complexos cooperativos que envolvem expressivos conjuntos de cooperativas e de trabalhadores, a indicar significativas experiências sociais.

3. PERCURSO METODOLÓGICO

Esta pesquisa classifica-se como uma pesquisa do tipo exploratório e descritivo, tendo estudo de caso como estratégia, observando as ponderações de Godoy (2005) e de Yin (2005), em vista da área de estudo selecionada para o alcance de dados primários: os empreendimentos econômicos solidários do estado do Ceará, em particular, os oriundos de incubadoras tecnológicas de cooperativas populares (ITCPs).

A pesquisa trabalhou com o levantamento de dados primários, por meio da aproximação e interação com ITCPs cearenses e os empreendimentos delas oriundos. Também foram considerados os dados oficiais divulgados pelo Ministério do Trabalho e Emprego, através da Secretaria Nacional de Economia Solidária (MTE, 2010).

Em contatos com as ITCPs cearenses, chegou-se a um conjunto com 35 EES. Frente à diversidade das atividades econômicas desempenhadas por esses empreendimentos, foram selecionados os empreendimentos dos segmentos de confecção e artesanato como alvo da pesquisa, pela representatividade deles no âmbito nacional e nordestino (MTE, 2010), ao mesmo tempo por serem tidos como vocações locais.

Além de ter uma ITCP como fonte de referência para o delineamento dos empreendimentos-alvo da pesquisa, o período superior a 2 anos também foi ponderado, uma vez que esse prazo é considerado razoável para consolidação de empreendimentos e de suas atividades produtivas, se comparado com os prazos acerca da mortalidade das pequenas empresas no país (RTS, 2005).

Do conjunto de empreendimentos informados, 7 empreendimentos inicialmente corresponderam ao segmento de interesse da pesquisa. No entanto, a concretização do alcance desses empreendimentos não foi possível por 3 fatores: a) não concluíram o processo de incubação, b) não atenderam ao período de 2 anos e, c) não existem mais.

Em observância aos critérios adotados, alcançou-se um conjunto de 4 empreendimentos, os quais foram representados, em entrevista, por 10 sócio-cooperados, sendo: 2 da COOPSOL, 4 da COOPFIRME, 3 da COOPCAPS e 1 da COOPVIDA.

Assim, registra-se que esse conjunto de 4 empreendimentos condiz com 100% dos EES pesquisados, a considerar, em paralelo, 21.859 empreendimentos condizentes com a totalidade de EES do âmbito nacional e, 9.498 EES com o âmbito nordestino (MTE, 2010).

O trabalho de campo foi desenvolvido durante o ano de 2011. Revela-se que os dados primários foram levantados utilizando de entrevistas baseadas em roteiro, junto aos representantes dos empreendimentos pesquisados. Tal técnica para coleta de dados justifica-se por estar amplamente presente em investigações sociais, a propiciar um sistema comunicativo dinâmico, que se retroalimenta a partir da interação entre pesquisados e pesquisadores (GODOI; MATTOS, 2006).

O roteiro direcionado aos sócios-gestores possuía questões a relevar a situação comercial e de faturamento de seus EES, o que possibilitou a comparação entre os âmbitos nacional, nordestino divulgados pelo MTE (2010) e o âmbito dos EES pesquisados.

A partir disso, foi possível o uso de estatística descritiva para tratamento dos dados, estabelecendo distribuições de frequências e porcentagens, representações gráficas para comparação entre os distintos âmbitos.

Os dados foram analisados segundo a técnica de análise de conteúdo, por essa análise destaca-se no sentido de ter na categorização, na descrição e na interpretação etapas essenciais em sua metodologia de análise. De acordo com Richardson (1999, p. 178), o campo de aplicação da análise de conteúdo está limitado apenas pela imaginação dos pesquisadores frente à heterogeneidade de maneiras com que a comunicação é externada.

Bardin (2000) define a análise de conteúdo como sendo um conjunto de técnicas de comunicações que utiliza objetivos de descrição do conteúdo das mensagens e dos procedimentos sistemáticos, de tal forma que as mesmas possam gerar indicadores quantificáveis ou não.

Por fim, frisa-se que durante os primeiros contatos com os sujeitos da pesquisa, questões éticas foram atentadas, a considerar o direito de participação voluntária – como também o de desistir –, a permissão da gravação de áudio das entrevistas, a exposição dos objetivos da pesquisa, possibilidade de fazer perguntas, de obter uma cópia dos resultados e de ter a privacidade respeitada.

4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Os resultados a seguir apresentados cingem as formas de comercialização, abrangência e dificuldade comercial, atenção aos consumidores, como também as classes de faturamento mensal dos empreendimentos econômicos solidários, atentando as categorias registradas pelo MTE (2010).

Quanto à abrangência comercial, os âmbitos nacional e nordestino se comportaram de maneira similar, imprimindo uma concentração decrescente à medida que os seus empreendimentos extrapolam os âmbitos local e regional de comercialização. Nesses cenários, o mercado comunitário é a categoria de maior abrangência comercial, ultrapassando a representatividade de 50%.

Diferente dos comportamentos dos âmbitos nacional e nordestino, todos os EES que foram alcançados pela pesquisa afirmaram atuar comercialmente no âmbito do municipal (33%). Nesta questão, admitiu-se mais de uma alternativa de resposta, logo além da atuação municipal, foi possível perceber que os EES pesquisados também atuam de maneira igualitária no mercado comunitário (17%), mercado micro regional (17%) e mercado nacional (17%).

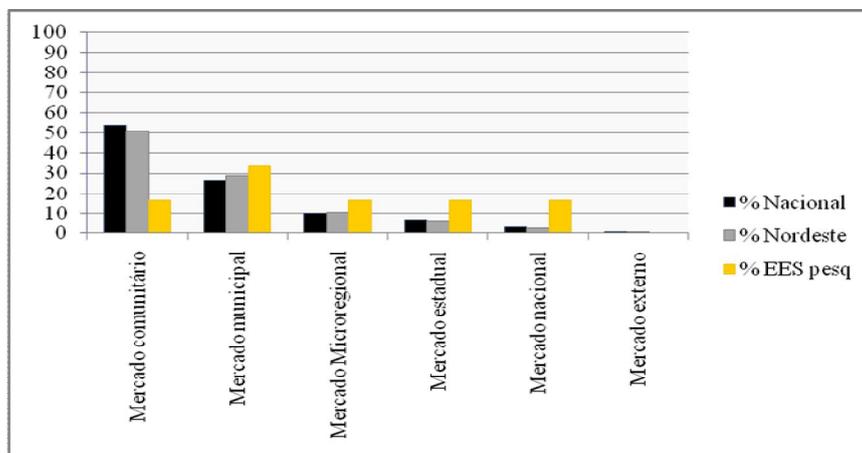


Figura 1: Abrangência Comercial

A COOPSOL e a COOPFIRME foram os únicos empreendimentos pesquisados que relevaram atuar para além do mercado municipal, por isso a porcentagem constante nas categorias mercado microregional, mercado estadual e mercado nacional representadas pelas barras da Figura 1. Esses 2 empreendimentos apesar de conseguirem abranger o mercado nacional, frisaram atender principalmente as demandas de diferentes estados do nordeste.

O mercado externo foi a categoria de menor abrangência dos empreendimentos, representando a 1% do âmbito nacional e nordestino. Todavia, os EES pesquisados ainda não conseguiram atuar em outro mercado que não os inerentes ao mercado brasileiro.

Referente às formas de comercialização adotadas pelos empreendimentos econômicos solidários, observou-se que há uma compatibilidade entre os 3 âmbitos em tela, onde a venda direta ao consumidor e a entrega a revendedores foram as principais formas adotadas.

A venda direta ao consumidor veio a ser a primeira forma comercial mais representativa aos âmbitos, correspondendo a 69% do âmbito nacional, 62% do âmbito nordestino e 36% do âmbito dos empreendimentos pesquisados.

Em seguida, a categoria “entrega a revendedores” foi a segunda forma comercial mais representativa, equivalendo a 27% do âmbito nacional, 33% do nordestino e 27% dos empreendimentos que foram pesquisados. Sobre essa categoria, revelou-se que 3 dos 4 EES participantes da pesquisa utilizam-se da parceria com a COOPVIDA para a revenda de seus produtos, pela COOPVIDA ser o único empreendimento a ter um ponto de vendas.

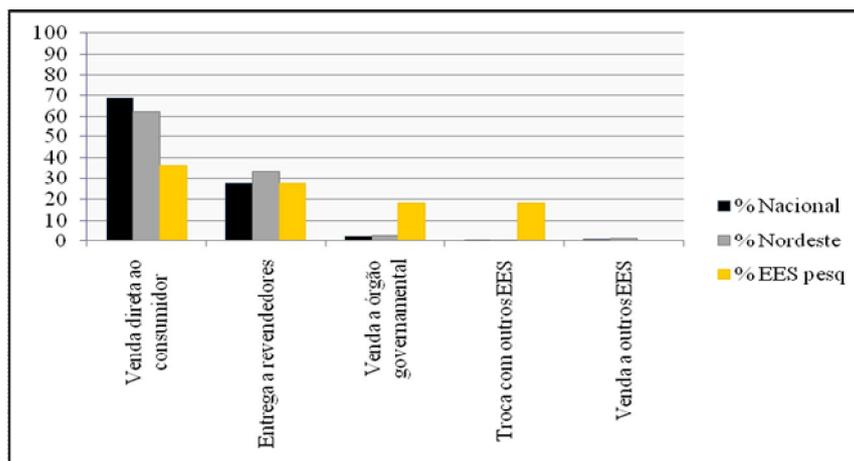


Figura 2: Formas de Comercialização

A terceira forma de comercialização mais adotada pelos EES correspondeu à venda a órgão governamental, 2% do âmbito nacional, 3% do âmbito nordestino e 18% do âmbito dos EES pesquisados. No caso dos EES pesquisados, 2 empreendimentos – COOPSOL e COOPFIRME – afirmaram que vendem a órgãos governamentais, como prefeituras e secretarias municipais de educação e cultura.

Adjacente à categoria “venda a órgão governamental” ficou a categoria “troca com outros EES” no âmbito correspondente aos EES pesquisados. Foi explicado que apesar da principal intenção desses empreendimentos corresponder a realização de vendas, quando eles participam de eventos da Economia Solidária, a promoção de trocas entre empreendimentos é uma prática recorrente, em vez de vendas entre os EES.

As dificuldades comerciais enfrentadas pelos EES em todos os âmbitos impressionam por sua diversificação, a externar problemas que se referem desde o fato de não saberem fazer vendas ao fato de não ter em capital de giro e uma precificação adequada.

No âmbito nacional e nordestino o maior problema condiz com a categoria “poucos clientes” (23% do âmbito nacional, 22% do nordestino). Fato que é de caráter preocupante, consciente de que predominou a “venda direta ao consumidor” dentre as formas de comercialização mais adotadas pelos EES em todos os âmbitos (Figura 2), a frisar a relevância dos clientes para o bom andamento dos EES.

Ainda sobre a categoria “poucos clientes”, no âmbito dos EES pesquisados, apesar de representar apenas 1 desses empreendimentos participantes da pesquisa, preocupa por ter sido uma das dificuldades externadas pela COOPVIDA, que é parceiro dos demais EES pesquisados para a realização de vendas utilizando seu ponto comercial. Ou seja, apesar de ter sido o único empreendimento a afirmar ter poucos clientes, essa dificuldade acaba se refletindo em todos os outros EES que firmaram parceria para comercialização através da COOPVIDA.

A dificuldade de maior preocupação de todos os EES pesquisados consagrou-se na categoria “não tem regularidade”, no caso refere-se a não ter regularidade de pedidos. Pois apesar de não reclamarem no tocante à quantidade de clientes, a COOPSOL, a COOPFIRME e a COOPCAPS – através de seus sócios-cooperados – afirmaram sofrer com a inconstância da quantidade de pedidos, tendo mês onde há uma grande demanda por seus produtos e outros meses que não possuem nenhum pedido a atender, subutilizando a capacidade produtiva existente e agravando a espera de retorno para a satisfação das necessidades imediatas dos sócios e o que esses empreendimentos anseiam.

“Não tem capital de giro” foi a segunda mais expressiva dificuldade exposta pelo âmbito nacional (19%) e pelos EES pesquisados (27%). A ausência de capital de giro tem suas implicações no desenvolvimento destes EES, sendo também evidenciada durante a trajetória histórica dos EES pesquisados como um dos fatos reativos: ausência de recursos.

Alguns dos EES pesquisados revelaram que enfrentam dificuldade em relação à contribuição das quotas-parte pelos sócio-cooperados e, todos esses empreendimentos comentaram que já tiveram de utilizar, e ainda utilizam, das quotas-parte como capital de giro, mesmo conscientes de que as quotas-parte não deveriam ter essa finalidade.

A dificuldade mais expressiva enfrentada, que vem a complementar o conjunto das primeiras dificuldades comerciais comuns aos 3âmbitos contemplados na pesquisa, correspondeu a categoria do preço inadequado dos produtos (14% do âmbito nacional, 19% do âmbito nordestino e 9% do âmbito dos EES pesquisados).

Dificuldade que demonstram que no âmbito de mercado, os EES competem também pelo preço, assumindo – muitas vezes – políticas de barateamento dos preços de seus produtos. Entretanto, essa prática acaba sendo considerada predatória pela desvalorização não só imposta aos produtos, mas também ao trabalho e aos responsáveis por sua realização.

Isso pode ocorrer pela adoção de preços incompatíveis com os custos de produção, seja por não saberem como precificar, seja pelo desespero em escoar o que produzem, preocupados em estimar um “preço acessível que der para o cliente comprar sem reclamar” (COOPVIDA.01).

No caso da COOPCAPS, revelou-se que a precificação adotada também é, até pelos sócio-cooperados, tida como inadequada, por não atender aos custos de produção, nem ao método de precificação ensinado quando num curso de plano de negócios.

Segundo a direção da COOPCAPS, a sua precificação é feita dessa maneira porque por inúmeras vezes tentou-se atribuir um preço compatível aos custos reais de produção e ao que foi ensinado no curso de plano de negócios, porém os produtos precificados dessa forma não conseguiram ser vendidos.

Os outros empreendimentos pesquisados, com a experiência de mercado, passaram a assumir uma precificação que apreciava tanto o preço de custo de produção, quanto o preço amplamente aceito pelo mercado, em busca de atribuir um “preço justo” (COOPSOL.01; COOPFIRME.01; COOPFIRME.02; COOPFIRME.03; COOPVIDA.01).

[...] É o preço de mercado, não tá inadequado e, às vezes, a gente até dá pra baixar um pouquinho abaixo do mercado pra poder competir com os nossos concorrentes aí, que são grandes e muitos. [...] Não é porque a gente é solidário, que a gente vai fazer mais barato, que a gente não vai ganhar nada, porque a gente e a nossa mercadoria é desvalorizada. A gente procura competir, valorizar o nosso trabalho, a nossa mercadoria e procura trabalhar direitinho pra ter qualidade e um preço justo (COOPSOL.01).

Cabe ressaltar que os preços inadequados dos produtos não se restringem a uma prática de barateamento, pois o contrário também pode ocorrer, partindo da subjetividade daqueles que participam dos EES, por exemplo.

Alguns empreendimentos ditos como solidários precificam seus produtos não abaixo, não igual ao preço de mercado ou o que seria considerado um “preço justo”, mas sim assumem uma precificação acima da média dos preços praticados pelos outros EES no mercado, a fim de “tirar o da matéria-prima, os gastos e **lucrar** um pouco ainda” (COOPVIDA.01) (Grifo nosso).

O sócio-cooperado da COOPVIDA – empreendimento que atua como parceiro e revendedor dos produtos de outros empreendimentos econômicos solidários – questionou a Economia Solidária no estado do Ceará, afirmando que pelo que no seu modo de “ver, pensar e achar, a Economia Solidária aqui no estado do Ceará está longe de acontecer” (COOPVIDA.01). E continuou sua explanação tendo as divergências de preços praticados pelos EES que conhece como o principal argumento de sua consideração acerca do âmbito estadual, no qual o EES está situado.

A categoria “não tem escala” comportou-se de modo assimétrico quando considerados os âmbitos nacional, nordestino e dos EES pesquisados. Particularmente, a porcentagem relativa ao âmbito dos EES pesquisados (9%), refere-se à situação da COOPVIDA, que quando no momento da pesquisa, foi revelado que o COOPVIDA.01 estava “levando a cooperativa sozinho”.

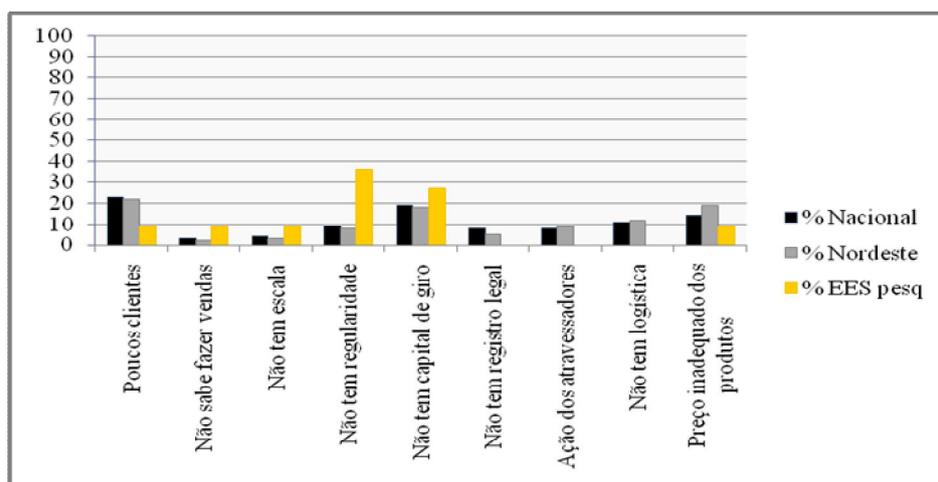


Figura 3: Dificuldade Comercial

Dentre as outras dificuldades: “não tem registro legal”, “ação de atravessadores” e “não tem logística”, não foram apresentadas como dificuldades próprias aos EES pesquisados. Primeiro porque esses empreendimentos, por terem concluído o processo de incubação, foram

legalmente registrados. Segundo por afirmarem evitar ação de atravessadores e realizar vendas diretas ao cliente. Quanto o fato de não ter logística, 2 dos 4 EES pesquisados (COOPSOL e COOPFIRME) afirmaram que quando têm pedidos de outros estados, contratam uma empresa especializada em transporte de cargas e, assim, o fato de não ter logística não é encarado como um problema.

Diferentemente do que ocorreu para 11% do âmbito nacional e 12% do nordestino, que por ter EES que comercializam seus produtos no mercado externo, têm a logística como um fator decisivo para o sucesso de sua comercialização, logo fator preocupante.

Posterior à evidenciação das principais dificuldades comerciais enfrentadas pelos cenários dos EES brasileiro, procurou-se conhecer quais as práticas desses empreendimentos que se direcionam ao seu público consumidor. Nesse sentido, a adoção de “preços que facilitam o acesso” representou a prática mais comum adotada nos 3âmbitos em discussão (27% do âmbito nacional, 26% do nordestino, 31% do âmbito dos EES pesquisados), a reforçar que os EES competem por preço e, por tentarem assumir uma precificação competitiva e atraente que podem recorrer numa precificação inadequada de seus produtos, desvalorizando-se.

Todos os EES pesquisados defenderam que adotam um preço que facilita a comercialização de seus produtos, tendo aqueles que consideram o preço médio de mercado e os custos de produção; tendo outro empreendimento que estima o preço de maneira atípica.

A “oferta de produtos sem agrotóxico” (21% do âmbito nacional, 25% do âmbito nordestino, 15% dos EES pesquisados) e as “informações dos produtos e serviços” (21% do âmbito nacional, 25% do âmbito nordestino, 15% dos EES pesquisados) representaram as outras formas mais recorrentes de manifestação de atenção aos consumidores nos cenários observados.

Dos EES pesquisados, 2 afirmaram trabalhar com produtos sem agrotóxicos, utilizando do algodão orgânico como matéria-prima. No entanto, esses empreendimentos não trabalham exclusivamente com o oferecimento desse tipo de produtos, apesar da preferência por trabalhar com materiais orgânicos como o “algodão cru”, o “crepe de algodão” e a “linhagem” (COOPFIRME.01).

A COOPSOL informou que, em parceria com outros EES, tinha um projeto de trabalhar com o algodão orgânico para a produção de peças de moda íntima, o que teria como ponto forte o fato de haver produtores desse algodão no estado do Ceará. O projeto objetivou interligar a produção do algodão orgânico, o tratamento desse algodão e produção de peças de moda íntima, reorganizando a cadeia do algodão orgânico dentro da Economia Solidária e possibilitando a redução dos custos e o oferecimento de produtos que fazem bem a saúde. Contudo, o projeto não pôde ser implementado porque os EES “não encontraram parcerias e dinheiro suficiente” (COOPSOL.01).

Informações dos produtos ou serviços foi a categoria atentada por 3 de todos os EES pesquisados. As informações concedidas não se limitam apenas ao repasse de informações técnicas ou à etiquetagem do que é comercializado, mas também pelo contar da história de cada um desses EES.

Constatou-se que os EES pesquisados que trabalham com encomendas têm uma preocupação mais latente em relação ao repasse de informações dos produtos, do que o empreendimento que estava apenas comercializando os produtos dos outros pesquisados, como relatado pelo COOPVIDA.01:

No começo a gente tinha essa preocupação de falar o porquê da cooperativa, o porquê da venda daquele produto, para que servia. No decorrer do tempo, a gente

foi deixando de falar um pouco, por a cooperativa já ser um pouco conhecida. E hoje em dia a gente consegue falar ainda quando entra um cliente na lojinha (COOPVIDA.01).

Percebeu-se que, com o passar dos anos, a atenção em repassar informações dos produtos pela COOPVIDA aos seus clientes foi se exaurindo, ao ponto desse EES assumi uma postura passiva, destoante as dos outros empreendimentos pesquisados.

A “qualificação e qualidade do produto ou serviço” foi a categoria de menor representatividade no âmbito nacional (13%) e nordestino (13%), diferente do que essa categoria representou no âmbitos EES pesquisados.

Os EES pesquisados revelaram que, quando em incubação, aprenderam que além dos preços, é muito importante primar pela qualidade do que é produzido. A qualidade do que eles produzem não atende a nenhuma norma ou certificação em especial, pois os empreendimentos trabalham em torno das especificações combinadas durante o processo de negociação com os demandantes das encomendas.

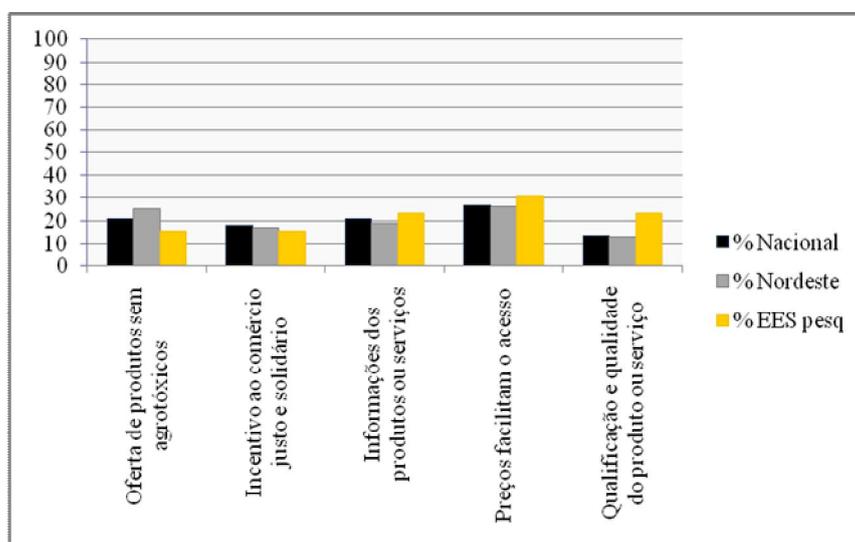


Figura 4: Atenção aos Consumidores

No conjunto de práticas referentes à atenção aos consumidores, o “incentivo ao comércio justo e solidário” também se fez presente (18% do âmbito nacional, 17% do âmbito nordestino). No caso do âmbito dos EES pesquisados, apenas 2 empreendimentos exprimiram que tentam incentivar o comércio justo e solidário, através da firmação de parcerias com outros EES, da valorização do trabalho desenvolvido, da busca por “trabalhar direitinho pra ter qualidade e um preço justo” e, também por tentar promover “essa consciência” aos demais participantes da Economia Solidária (COOPSOL.01 e COOPFIRME.01).

Em complemento aos dados atinentes a comercialização, considerou-se as classes dos faturamentos mensais alcançados pelos os EES nos distintos âmbitos, por essas classes serem aceitas como relevantes indicadores das atividades econômicas de tais empreendimentos. Com isso, pretendeu-se identificar quais as classes mais expressivas aos EES e quais são suas implicações para, especialmente, o âmbito dos EES alcançados diretamente pela pesquisa.

Considerando os dados da Figura 5, nota-se simetria nos comportamentos dos âmbitos nacional e nordestino, quanto às classes de faturamento mais recorrentes: “sem faturamento”(31 % do âmbito nacional, 29% do nordestino), “de R\$ 1.001,00 a R\$ 5.000,00” (25% do âmbito nacional, 25% do nordestino) e “até R\$ 1.000,00”(16% do âmbito nacional, 16% do nordestino). Poucos foram àqueles empreendimentos que alcançaram um faturamento superior a R\$ 50.000,00.

Em contraponto, os EES pesquisados concentraram-se nas categorias “até R\$ 1.000,00” e “de R\$ 1.001,00 a R\$ 5.000,00”, equitativamente a representar 50% cada uma dessas categorias. No entanto, ao adotar as categorias constantes no Atlas da Economia Solidária (MTE, 2010), correu-se o risco de que as classes de faturamento viessem a, de alguma forma, não evidenciar valores mais próximos aos da realidade dos EES pesquisados.

Um dos EES pesquisados – COOPCAPS – que foi representado pela categoria “até R\$ 1.000,00” possui um faturamento médio mensal bem inferior a R\$ 1.000,00, sendo revelado por suas sócio-cooperadas que o empreendimento tem uma receita média mensal de R\$ 50,00, com base nos resultados do ano anterior, e o seu faturamento mínimo alcançado equivaleria a “R\$ 10,00 e R\$ 20,00”.

A COOPVIDA foi o outro EES que junto com a COOPCAPS foi representado pela categoria “até R\$ 1.000,00”. Segundo um dos seus sócio-cooperados, o faturamento médio mensal do empreendimento, costumeiramente, chega a um valor de R\$ 900,00 com o resultado da comercialização realizada a utilizar a loja da COOPVIDA.

A COOPSOL e a COOPFIRME foram os EES pesquisados, cujo faturamento médio mensal compreendia a categoria “de R\$ 1.001,00 a R\$ 5.000,00”. A COOPSOL foi o empreendimento que apresentou o maior faturamento médio mensal, se comparado aos demais EES que participaram da pesquisa. Conforme sua sócio-cooperada, a COOPSOL tem uma grande variação quanto ao seu faturamento, sendo o faturamento máximo alcançado de R\$ 10.000,00 “num mês bom” e, o mínimo: “uns R\$ 2.000,00 ou R\$ 3.000,00 dependendo do mês e do pedido” (COOPSOL.01).

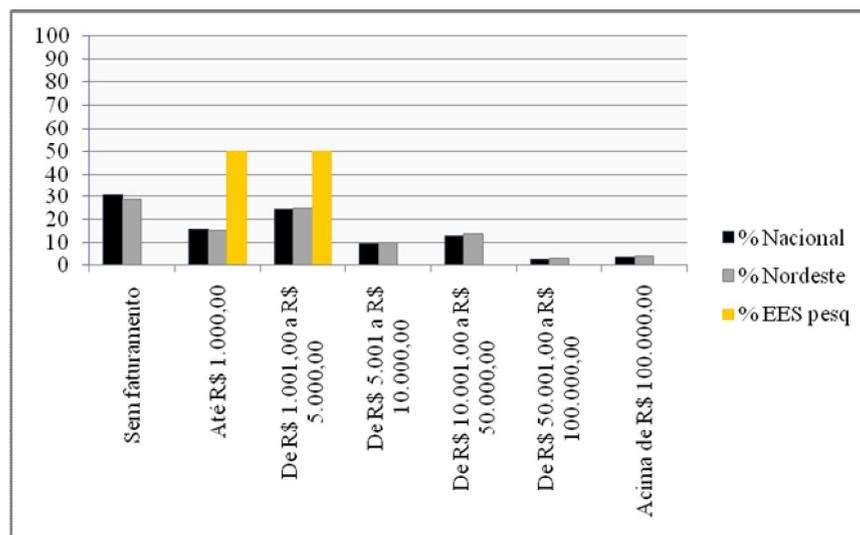


Figura 5: Classes de Faturamento Mensal

Além do levantamento das classes dos faturamentos médios respectivos a cada EES pesquisados, também foi levantado o que os resultados da atividade econômica do ano anterior – sem contar com as doações – permitiram realizar, adotando as despesas e sobras como parâmetro de análise.

Os EES pesquisados que estavam representados pela classe de faturamento mensal de R\$ 1.001,00 a R\$ 5.000,00 revelaram que com os resultados das suas atividades econômicas conseguiram pagar as despesas do ano anterior.

A COOPFIRME, um desses empreendimentos com faturamento médio mensal superior a R\$ 1.001,00, não contabilizou sobras, pois os seus resultados possibilitaram apenas o pagamento das despesas que “já estavam em atraso” (COOPFIRME.01).

Segundo os sócio-cooperados da COOPFIRME, são eles próprios com os resultados do trabalho no EES que pagam “as contas direto, todo o tempo” (COOPFIRME.04), tendo que “ralar” (COOPFIRME.01) e “dá um jeito” (COOPFIRME.03) para saldá-las, não contando com doações.

O outro EES, representado pela mesma classe de faturamento da COOPFIRME, conseguiu com os resultados de sua atividade econômica “pagar as despesas e teve uma mini sobra” (COOPSOL.01). A “mini sobra” relatada pela COOPSOL.01 serviu para o pagamento de eventuais despesas do empreendimento.

Em meio à evidenciação do que foi possível realizar com os resultados das atividades econômicas dos EES pesquisados, ainda foi constatado que metade deles não conseguiu pagar suas despesas e nem ter sobras. Quando questionados o porquê, ambos empreendimentos – COOPCAPS e COOPVIDA – atribuíram tal resultado a dificuldades de vendas enfrentadas.

Diante disso, a direção da COOPVIDA informou que o empreendimento “não ficou no vermelho, mas deu pra pagar as contas por causa das ajudas” que recebeu, por meio de doações de matéria-prima, pagamento do aluguel, das contas de energia da sede e dos vales-transporte pela Prefeitura Municipal de Fortaleza. Assim, afirmaram que as outras despesas com a manutenção da sede ficam “por conta dos cooperados, independente da receita” que o empreendimento vier a ter (COOPCAPS.01).

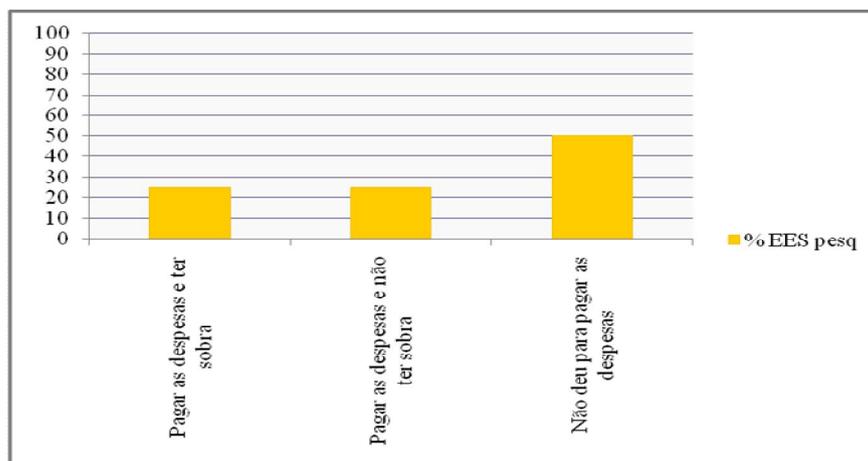


Figura 6: Resultados da Atividade Econômica dos EES Pesquisados

No caso do outro EES que não conseguiu pagar as despesas, nem ter sobras com o resultado de suas atividades econômicas, atribuiu, além a dificuldade de vendas para saldar as dívidas e ter uma sobra, o fato de não ter mais a parceria que tinha quando em incubação.

No caso da COOPVIDA tamanha insistência de que o término da “parceria” foi um dos principais causadores da situação de não poder saldar as despesas, revelou a situação de dependência e despreparo desse empreendimento em relação ao que ocorreu. E o fato de ter um faturamento médio mensal de R\$ 900,00 não foi suficiente para que a COOPVIDA não se encontrasse num estado de ilegalidade, tendo “impostos atrasados”, “ata de assembléia em atraso”, estando inadimplente com a Receita Federal e Secretaria da Fazenda do estado do Ceará, e acumulando dívidas que o entrevistado diz não saber “quanto chega” (COOPVIDA.01).

Num cenário ideal, o próprio exercício da atividade econômica de um empreendimento deveria ser capaz de promover sua sustentação, saldando as despesas, remunerando os sócio-participantes e repercutindo em alguma sobra, ainda que os EES não visem o lucro.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Realizar uma análise comparativa entre os âmbitos nacional, nordestino da Economia Solidária e também de EES cearenses oriundos de ITCPs, consistiu o objetivo da pesquisa. A análise comparativa partiu da consulta prévia ao Atlas da Economia Solidária no país (MTE, 2010), do levantamento e da seleção dos dados referentes às atividades econômicas dos EES brasileiros, em particular, dados sobre a comercialização e classes de faturamento mensal desses empreendimentos.

Em comparação aos âmbitos nacional e nordestino da Economia Solidária, os empreendimentos pesquisados apresentaram resultados um tanto tímidos decorrentes das suas atividades econômicas. Resultados que, por sua vez, se refletiram num também tímido poder de inclusão econômica dos sujeitos e comunidades envolvidos.

Apesar de terem passado por um processo de incubação numa ITCP, tendo assessoria para sua constituição legal e desenvolvimento de sua gestão, os empreendimentos pesquisados apresentaram uma pífia classe de faturamento mensal, além de sofrerem dificuldades comerciais relativas a não saberem vender, não ter escala, regularidade de pedidos, nem capital de giro. Situação que veio a questionar se a evidenciação da viabilidade econômico-financeira dos empreendimentos pesquisados – principalmente da COOPCAPS e da COOPVIDA –, foi devidamente realizada pela incubadora.

A constatação da preocupante fragilidade competitiva desses empreendimentos frente aos âmbitos nacional e nordestino repercutiu na sinalização de que os serviços prestados pela ITCP – aos EES considerados nesta pesquisa – foram executados de maneira insatisfatória, uma vez que é esperado que organizações oriundas de incubadoras sejam mais bem preparadas para enfrentar os desafios de mercado e, assim, alcançar resultados consistentes e não de caráter “frágeis”.

Criticamente, torna-se necessário a ITCP e seus profissionais, que atenderam aos EES pesquisados, repensem todo o serviço de incubação oferecido aos empreendimentos, não limitando a incubação aos cursos de cooperativismo e associativismo, pois os empreendimentos por eles atendidos carecem mais do que isso, carecem aprender a sobreviver no mercado competitivo, a partir de um amplo ferramental de gestão e não como meros amadores.

Os pesquisadores cientes da delicada situação dos EES pesquisados, após apresentação dos resultados da pesquisa, também evidenciaram possíveis ações para o enfrentamento das dificuldades, em principal, das dificuldades comerciais, de precificação e de atração, negociação e atendimento de clientes, acordando um projeto de capacitação e acompanhamento de um dos EES pesquisados, sob a forma de pesquisa-ação para futura repercussão na melhoria de sua *práxis* e compartilhamento com outros EES.

REFERÊNCIAS

AZEVEDO, A.; BALDEÓN, N. T.; BACIC, M. J. Incubadoras tecnológicas de cooperativas populares (ITCP): la experiencia de la Unicamp (Brasil). In: JORNADAS DE INVESTIGADORES EM ECONOMIA SOCIAL Y COOPERATIVA, X, 2005, Baeza. *Anais...* Valencia: CIRIEC, 2005. CD-ROM.

BOCAYUVA, P. C. C. Trabajo asociado y tecnología: reflexiones a partir del contexto y de la experiencia de las incubadoras tecnológicas de cooperativas populares en Brasil. *Iconos: Revista de Ciencias Sociales*, n. 33, p. 67-75, jan. 2009.

BARDIN, L. *Análise de conteúdo*. Rio de Janeiro: Edições 70, 2000.

FRANÇA FILHO, G. C.; CUNHA, E. V. Incubação de redes locais de economia solidária: lições e aprendizados a partir da experiência do projeto Eco-luzia e da metodologia da ITES/UFBA. *Organizações e Sociedade*, v. 16, n. 51, p. 725-747, out./dez. 2009.



- GIRELLI, S. Incubadoras sociais: perspectivas e desafios na consolidação da economia solidária. In: CONGRESSO DA REDE DE ITCPS, II, 2009. **Anais...** São Paulo: Rede de ITCPS, 2009. CD-ROM.
- GODOI, C. K.; MATTOS, P. L. C. L. Entrevista qualitativa: instrumento de pesquisa e evento dialógico. In: GODOI, C. K.; BANDEIRA-DE-MELO; R.; SILVA, A. B. (orgs). **Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: paradigmas, estratégias e métodos.** São Paulo: Saraiva, 2006. Cap. 10, p. 301-320.
- GODOY, A. S. Refletindo sobre critérios de qualidade da pesquisa qualitativa. **Revista Eletrônica de Gestão Organizacional**, v. 3, n. 2, p. 85-94, mai./ago. 2005.
- GUERRA, A. C.; PEREIRA, J. R. Incubadoras tecnológicas de cooperativas populares: possibilidades de gestão. **Administração Pública e Gestão Social**, v. 2, n. 1, p. 21-44, jan./mar. 2010.
- GUERRA, A. C.; TOLEDO, D. A. C.; OLIVEIRA, B. A. M. Economia solidária como prática de extensão universitária: a contribuição das ITCPS. In: CONGRESSO DA REDE DE ITCPS, II, 2009. **Anais...** São Paulo: Rede de ITCPS, 2009. CD-ROM.
- IDISC.InfoDev Incubation Support Center. **Types of business incubators.** Disponível em: <<http://www.idisc.net/en/Article.38689.html>>. Acesso em 02 de dez. 2012.
- LAVILLE, J. L.; GAIGER, L. I. Economia solidária. In: HESPANHA, P; CATTANI, A. D.; LAVILLE, J.; GAIGER, L. I. **Dicionário internacional da outra economia.** Coimbra: Almedina, 2009, p. 162-168.
- LEITE, M. P. A economia solidária e o trabalho associativo: teorias e realidades. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 24, n. 69, p. 31-51, fev. 2009.
- MCINTYRE, J. P.; BERGONSI, S. M.; CHAKDA, Y.; FORTIN, M. E. Modelo de intercooperação de incubação de cooperativa. In: ENCONTRO DE INVESTIGADORES LATINO AMERICANOS DE COOPERATIVISMO DEL ACI, III, 2004. **Anais...** Porto Alegre: ACI, 2004. CD-ROM.
- MTE. Ministério do Trabalho e Emprego. Atlas da economia solidária no Brasil. **Portal do Trabalho e Emprego.** Brasília, DF, 2010. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br/sistemas/atlas/atlases.html>>. Acesso em 11 de out. 2012.
- _____. Fomento a incubadoras de empreendimentos econômicos solidários. **Portal do Trabalho e Emprego.** Brasília, DF, 2011a. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/prog_incubadoras.asp>. Acesso em 18 de jul. 2012.
- _____. O que são incubadoras de empreendimentos econômicos solidários? **Portal do Trabalho e Emprego.** Brasília, DF, 2011b. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/prog_incubadoras_proninc.asp>. Acesso em 18 de jul. 2012.
- _____. O que é Economia Solidária? **Portal do Trabalho e Emprego.** Brasília, DF, 2011c. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/ecosolidaria_oque.asp>. Acesso em 18 de jul. 2012.
- PIRES, M. L. L. S.; SILVA, E. S.; SALOMÃO, I. L.; INTYRE, J. P.; GUERREIRO, J.; ALBUQUERQUE, P. P.; BERGONSI, S. S. S.; VAZ, S. C. (orgs). **Cenários e tendências: do cooperativismo brasileiro.** Recife: Bagaco, 2004.
- RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas.** São Paulo: Atlas, 1999.
- RIEIRO, A.; DABEZIES, M. J. Vulnerabilidad y políticas de inclusión: ¿son las cooperativas sociales un camino hacia mayores grados de autonomía? In: CONGRESSO DA REDE DE ITCPS, II, 2009. **Anais...** São Paulo: Rede de ITCPS, 2009. CD-ROM.
- RTS. Rede de Tecnologia Social. **Descrição da tecnologia social: incubação e apoio a empreendimentos solidários.** 2005. Disponível em: <http://www.rts.org.br/bibliotecarts/relatorios-1/ts_descricao_incubacao_apoio_empreendimentos_solidarios.pdf>. Acesso em 20 de fev. 2012.
- SINGER, P. **Introdução à economia solidária.** São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2002.
- YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos.** Porto Alegre: Bookman, 2005.