

Linha de pesquisa: Sistemas Agroindustriais e Comércio Internacional

INCUBADORAS SOCIAIS: IMPORTÂNCIA E PAPEL DESEMPENHADO NA ECONOMIA SOLIDÁRIA

Bruna Márcia Machado Moraes¹
Andressa Cristina Mittmann²
Aline Sacilotto Bacin³
Eduardo Rodrigues Sanguinet⁴
Rodrigo Klein Lorenzoni⁵
Andrea Cristina Dörr⁶

RESUMO: A Economia Solidária compreende uma forma de produção e consumo que preza pela socialização da riqueza e gestão da atividade econômica, através do comércio solidário. Para tal, as Incubadoras Sociais desempenham um papel essencial, constituindo-se como espaços para troca de experiências em autogestão e autodeterminação, colaborando para o desenvolvimento de empreendimentos solidários. Objetiva-se nesse trabalho identificar as principais dificuldades dos empreendimentos solidários e mensurar a forma como incubadoras sociais podem colaborar para o desenvolvimento dos mesmos. A coleta de dados foi feita por meio da aplicação de questionários semiestruturados na 2ª Feira Mundial de Economia Solidária, ocorrida em Santa Maria - RS, no mês de Julho de 2013. Os resultados da pesquisa apontam que existem dificuldades de diferentes naturezas e concluiu-se que as maiores dificuldades dos empreendimentos estão em encontrar local apropriado para o comércio de seus produtos, captar clientes e o cumprimento da legislação vigente.

Palavras-chave: Economia Solidária; Empreendimentos; Incubadora Social.

ABSTRACT: The Solidarity Economy comprises a form of production and consumption that values the socialization of wealth and management of economic activity through fair trade. To this end, Social incubators play an essential role, establishing itself as spaces for exchanging experiences on self-management and self-determination, contributing to the development of solidarity enterprises. This work aims to identify the main difficulties of solidarity enterprises and measure how social incubators can contribute to their development. Data collection was done through the application of semi-structured questionnaires in the 2nd World Fair of Solidarity Economy, held in Santa Maria - RS, in July 2013. The results of the research show that there are difficulties of different natures and concluded that the greatest difficulties of the enterprises are finding the appropriate place to trade their products, capturing customers and compliance with current legislation.

Keywords: Solidarity Economy; Ventures, Social Incubator.

Classificação JEL: M1; M10

¹ Acadêmica do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM).

² Acadêmica do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM).

³ Acadêmica do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM).

⁴ Acadêmico do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM).

⁵ Acadêmico do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM).

⁶ Prof.^a Dr.^a do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM).

1. INTRODUÇÃO

A Economia Solidária é uma forma diferente de se ver a relação entre produção e comercialização de bens e serviços. Segundo Gaiger (2007), a Economia Solidária é formada por associações, cooperativas e grupos informais, originadas por motivações e iniciativas peculiares às regiões e circunstâncias da região de sua criação, possuindo então, realidades muito diversificadas.

A Economia Solidária, nos últimos anos, foi caminhando para um quadro promissor. Além de receber o apoio de organizações sociais e órgãos públicos, provocou um interesse especial de empresas dispostas a estudar e analisar o problema da viabilidade desses empreendimentos (GAIGER, 2003).

De acordo com Lisboa (1999) os empreendimentos de Economia Solidária ainda encontram muitos problemas em seu cotidiano. Essas dificuldades são de cunho gerencial e produtivo, ou seja, carência de capital de giro, acesso ao crédito, controle de qualidade, design na criação de novos produtos e pontos para comercialização.

Nesse sentido, as Incubadoras Sociais surgem como uma forma de auxílio para os empreendimentos de Economia Solidária, além de assessorá-los também buscam enfatizar a natureza e o significado contido nos seus traços sociais peculiares, e no modo de produção e divisão do trabalho.

Incubadoras Sociais são empreendimentos destinados a dar assistência e amparar o estágio inicial de empreendimentos econômicos solidários, principalmente aquelas ligadas a universidades, onde promovem oportunidades para o desenvolvimento tecnológico do processo produtivo e oferecem aos novos empreendedores, o apoio administrativo, aconselhamento e consultoria gerencial e de marketing (GAIVIZZO *apud* MARQUES, 2009).

Levando-se em consideração a forma como os Empreendimentos de Economia Solidária (EES) se formam e se colocam nos mercados e o papel que Incubadoras Sociais podem desempenhar para auxiliar o desenvolvimento desses empreendimentos, o presente trabalho tem como objetivo principal analisar o papel que as Incubadoras Sociais podem exercer nos empreendimentos de Economia Solidária. A partir desse diagnóstico, pretende-se elucidar e identificar quais as principais dificuldades existentes nos empreendimentos que participaram da 2ª Feira Mundial de Economia Solidária, realizada na cidade de Santa Maria, Rio Grande do Sul, no mês de Julho de 2013. As dificuldades foram apontadas pelos expositores, bem como os aspectos aos quais os empreendedores julgaram necessitar de auxílio.

2. A ECONOMIA SOLIDÁRIA

Em resposta às contradições do modo de produção capitalista, surge a economia solidária, em especial as consequências à separação do trabalhador dos meios de produção, e a necessidade de se submeter à exploração do trabalho assalariado, ou a falta dele (PITAGUARI e CÂMARA, 2010).

Os principais interesses da Economia Solidária são experiências coletivas de organização econômica, onde as pessoas se sejam solidárias dentro do grupo, se associando para produzir meios de vida que sigam relações de igualdade. Caracterizam-se pela busca da socialização da riqueza e a gestão democrática da atividade econômica, dando lugar a formas de comércio solidário (CUNHA, 2002).

Nesse mesmo enfoque, Cunha (2002) afirma que as experiências enquadradas nas características de Economia Solidária surgem como resposta à crise no mundo do trabalho e pelos setores populares da sociedade. Muitos enxergam, além do caráter emergencial e imediato, também um potencial de transformação política e social.

Porém, o cenário em que a Economia Solidária está inserida, apresenta desafios consideráveis, pois o leque de carências intelectuais e de aspirações humanas está presente nos mais diversos ramos da Economia Solidária. Com isso, surge um mercado cada vez mais competitivo, exigindo competências, inovação, para que esses empreendimentos se tornem viáveis para seus empreendedores. Para auxiliar nesse quesito, surgem as Incubadoras Sociais. (GAIGER, 2007).

2.1 Características de Empreendimentos de Economia Solidária

A Economia Solidária, nas últimas décadas, tem ganhado força em diferentes países do mundo. Porém, apesar desse dinamismo, a administração das organizações que fazem parte desse tipo de economia ainda é campo pouco explorado, seja por causa da cultura desse tipo de comércio e preconceitos ideológicos existentes, ou por causa da falta de fundamentação teórica focada para a gestão destas organizações (ANDION, 2005).

Os empreendimentos de Economia Solidária possuem características próprias que os diferenciam da Economia Capitalista. A principal delas é a reciprocidade, que é colocada

como ação central da ação econômica, ou seja, os empreendedores são voluntários com o objetivo de satisfazer as necessidades sociais e culturais do grupo (TAIULE, 2001).

O mesmo autor ainda cita como características da Economia Solidária, a vontade coletiva de empreender e a origem dos trabalhadores. A primeira diz respeito ao coletivo, não existe a busca somente pelo retorno sobre o investimento individual, mas sim do grupo em que essas pessoas estão envolvidas. E a última, retrata a exclusão dos indivíduos do mercado formal de trabalho, que procuram na economia solidária uma forma de continuar trabalhando e obtendo renda.

Porém, na visão de Singer e Souza (2000), o modelo de economia solidária não se consolida a partir da exigência de solidariedade ou da solidariedade imposta. Essa condição deve ser absorvida e vivenciada como um valor, uma norma pelas pessoas, ou seja, os valores comunitários ou grupais devem ser sentidos por cada integrante desses empreendimentos para que seja realmente o objetivo da Economia Solidária.

Veronese e Guareschi (2005) evidenciam que a economia solidária é um espaço laboral onde são constituídos modos singularizados e diferenciados de trabalho, onde o trabalho grupal e organizado é a principal característica. Como exemplo, podem ser citadas as cooperativas, associações e grupos informais.

Outra característica dos empreendimentos de Economia Solidária é a forma pela qual os empreendedores decidem entrar para esse ramo. Para Silva (2004), essas organizações integram e associam trabalhadores que não conseguiram se adequar ao processo produtivo capitalista, tanto por fatores estruturais (concentração da propriedade privada) como conjunturais (desemprego). Sendo assim, encontraram na Economia Solidária uma forma de estar inserido novamente no mercado de trabalho, só que de um modo diferente.

2.2 Incubadoras Sociais

Segundo Culti (2007) as Incubadoras Sociais surgem a partir do crescimento da demanda de trabalhadores de todo país que buscam constituir empreendimentos econômicos solidários. Constituem espaços de troca de experiências em autogestão e autodeterminação na consolidação desses empreendimentos e das estratégias para conectar empreendimentos solidários de produção, serviços, comercialização, financiamento, consumidores e outras organizações populares que possibilitam um crescimento conjunto autossustentável.

Ferreira (2010) afirma que as incubadoras sociais estão associadas aos movimentos recentes da economia social e solidária, preocupam-se com a sustentabilidade e com o impacto social das inovações sociais, incentivam a inovação criando espaço onde um número variado de atores sociais, de filosofias e de metodologias se cruzam, adquirindo conhecimento como fator de inovação para o impacto social.

Para Guimarães (2007), é possível identificar no processo de formação de uma Incubadora Social que muitas delas surgem a partir de iniciativas do campo público estatal, como no caso das incubadoras criadas e mantidas por universidades públicas, já outras se constituem a partir da iniciativa de universidades particulares.

Para Silva (2009) as incubadoras promovem o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico-regional, também favorecem a geração de empregos, do desenvolvimento tecnológico e da diversificação econômico-regional, oferecendo produtos e serviços inovadores. Elas são uma opção inteligente e apropriada para promover o desenvolvimento socioeconômico local e nacional.

3. METODOLOGIA

A presente pesquisa caracteriza-se como exploratória, elaborada por meio de uma revisão bibliográfica inicial sobre o que versa a economia solidária e a importância das Incubadoras Sociais para o empreendimento Solidário. Este tipo de pesquisa tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses. A grande maioria dessas pesquisas envolve: levantamento bibliográfico; entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado; e análise de exemplos que estimulem a compreensão (GIL, 2007).

Os dados analisados constituem-se como caracterizadores econômicos e sociais dos expositores da 2ª Feira Mundial de Economia Solidária, realizada na cidade de Santa Maria, Rio Grande do Sul, nos dias 18 a 21 de Julho de 2013. A coleta dos dados foi feita *in locu* por meio da aplicação de questionários semiestruturados, com perguntas abertas e fechadas que abordavam questões sobre a situação econômica e financeira dos empreendimentos, produto e forma de oferta dos mesmos e dificuldades vistas. Foram aplicados 101 questionários a expositores de diferentes empreendimentos.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 CARACTERÍSTICAS DA ADMINISTRAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS

Em termos das decisões dentro das associações de Economia Solidária, por meio da tabela 1, infere-se que o cargo das decisões não são feitas por uma única pessoa. Dos entrevistados na Feira de Economia Solidaria nota-se que as decisões são igualitárias em 86 empreendimentos, sendo em 14 não igualitárias, de um total de 101. A respeito da constituição dos empreendimentos como empresa formal, a tabela 1 igualmente apresenta dados sobre esta característica, indicando que em grande parte, os empreendimentos de economia solidária são estabelecimentos informais, visto que 36 destes são empresas constituídas e 54 não o são, além de 6 deles não terem interesse em formalizar o negócio.

Tabela 1 – Decisões Igualitárias e Empresa Constituída

Opção	Decisões Igualitárias	Empresa Constituída
Sim	86	36
Não	14	54
Não Tenho Interesse		6
Está no Processo		5
Não Respondeu	1	

Fonte: Dados da Pesquisa (2013)

No que diz respeito às formas de venda dos empreendimentos solidários, a tabela2 apresenta informações referentes à forma de venda dos empreendimentos. Constata-se que, em geral, os empreendimentos não possuem um local específico de comercialização, apontando uma possível falta de estrutura física para nos empreendimentos, visto que apenas 17,26% destes possui um espaço específico de comercialização. Na sua maioria, as vendas são realizadas em feiras de rua.

Tabela 2 – Forma de venda do Produto

Forma de venda do produto	%
Feira de rua	39,28
Local específico	17,26

Na rua	7,14
Outros	10,12
Sob Encomenda	26,20

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

De acordo com o gráfico 1, constata-se que 83 estabelecimentos sabem como determinar seu preço de venda, ou seja, possuem um processo metodológico de determinação dos preços, enquanto apenas 13 empreendimentos não sabem.

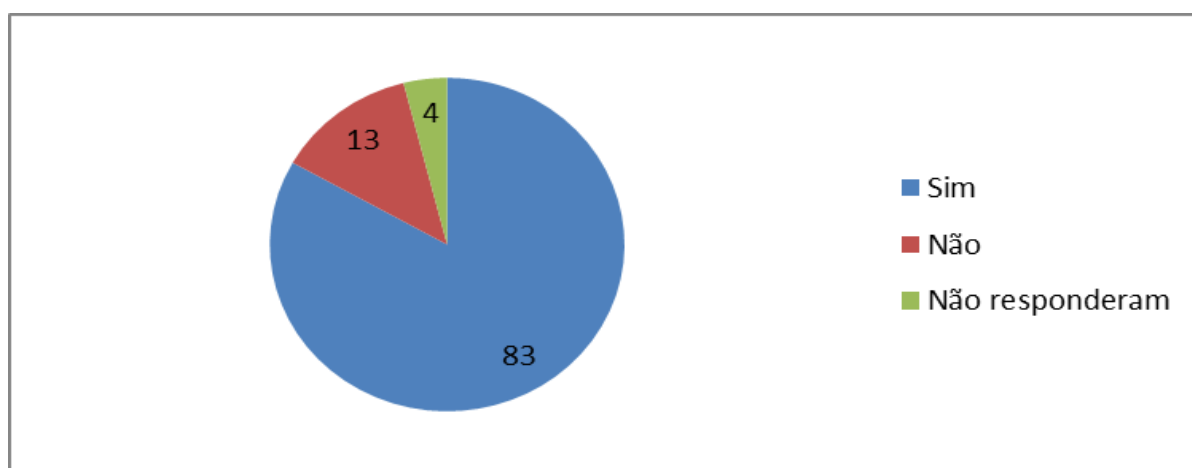


Gráfico 1 - Sabem ou não determinar o preço do produto

Fonte: dados pesquisa (2013)

Os fatores que influenciam na determinação do preço estão apresentados no gráfico 2. Constata-se que a maioria dos empreendimentos determina seus preços pela utilização de uma margem sobre o custo de produção. Outros 26 empreendimentos precificam seus produtos por meio da análise do mercado, adotando um preço médio observado no mercado.

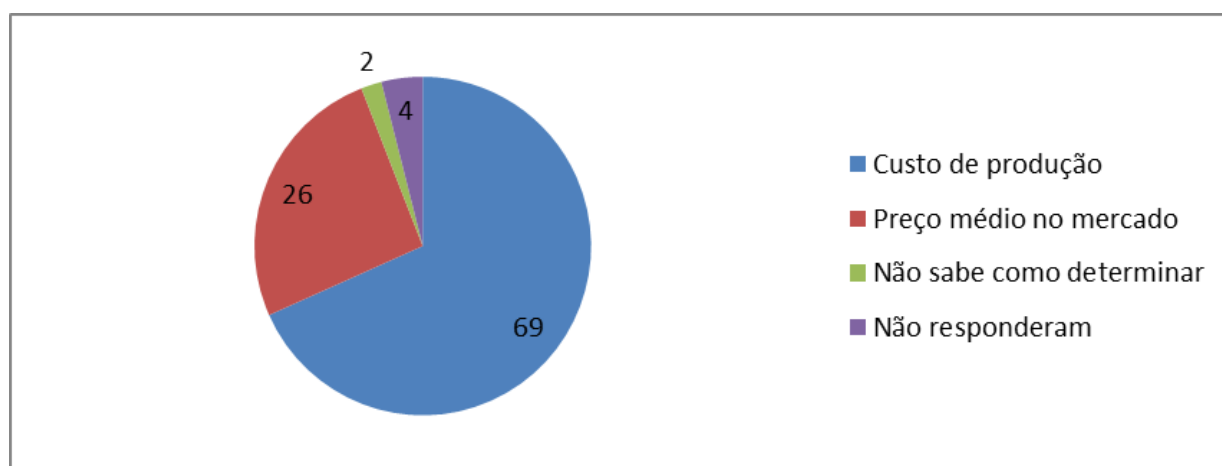


Gráfico 2 - Itens que influenciam na determinação do preço

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

A Tabela 3 informa sobre a utilização de máquinas na produção de produtos e serviços, retratando se os empreendimentos fazem uso ou não de maquinário no processo produtivo.

Tabela 3 – Utilização de máquinas para produzir

Utilização de máquinas para a produção	Nº de empreendimentos
Sim	89
Não	11
Não Respondeu	1

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

Apesar do nível de instrução ser relativamente baixo, haverem poucos negócios formalizados e, aparentemente, não haver estrutura para comércio nos empreendimentos, 89 destes utilizam máquinas para auxiliar de alguma forma o processo produtivo.

4.2 AUXÍLIOS REQUISITADOS PELOS EMPREENDIMENTOS

Na tabela 4 podem ser observadas as principais fontes de auxílio financeiro que os empreendimentos de Economia Solidária, que foram entrevistados, recebem.

Tabela 4 – Recebimento de auxílio financeiro

Instituição fornecedora de auxílio financeiro	Nº de empreendimentos
---	-----------------------

Igreja	3
ONG	5
Universidade	3
Governo	19
Não Recebem	69

Fonte: Dados da Pesquisa (2013)

Na tabela acima, constata-se que a maior parte da população envolvida com empreendimentos solidários não recebe auxílios de instituições públicas, visto que 69 dos empreendimentos entrevistados afirmaram não receber nenhuma espécie de auxílio financeiro de qualquer tipo de organização. Por outro lado, entre os apoiados financeiramente, percebe-se a importância do apoio governamental, já que auxilia a grande maioria destes.

A Tabela 5 apresenta as maiores dificuldades encontradas pelos estabelecimentos de economia solidária.

Tabela 5 - Maiores dificuldades encontradas no empreendimento

Dificuldades encontradas no empreendimento	Número de empreendimentos
Criar novos produtos	21
Atendimento legislação	36
Local para produzir	20
Local para vender	58
Encontrar clientes	36
Não saber como produzir	8
Não responderam	7

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

Em conformidade com o cenário de que possam existir problemas de estrutura para comércio, a tabela 5 demonstra que as duas maiores dificuldades dos empreendimentos estão em encontrar um local para realizar as vendas e também captar clientes. Portanto, infere-se que um dos principais obstáculos ao desenvolvimento da economia solidária está relacionado à problemas mercadológicos e de logística da produção. Outro dado relevante apresentado pela tabela 5 é a dificuldade de atender à legislação, o que explica, em parte, o porquê de

tantos empreendimentos serem informais. Ressalta-se, igualmente, as dificuldades referentes ao processo produtivo, tais como desconhecimento de técnicas produtivas, estrutura para realizar a produção e também inovar com novos produtos.

O Gráfico 3 retrata a necessidade de ajuda financeira dos empreendimentos. Apesar de a maioria deles não receberem auxílio financeiro de terceiros, constata-se que isto ocorre não por não haver a necessidade, pois o gráfico 3 demonstra que aproximadamente 60% dos negócios necessitam de ajuda financeira. A informalidade de grande parte deles pode ser um entrave ao acesso à maiores auxílios financeiros.

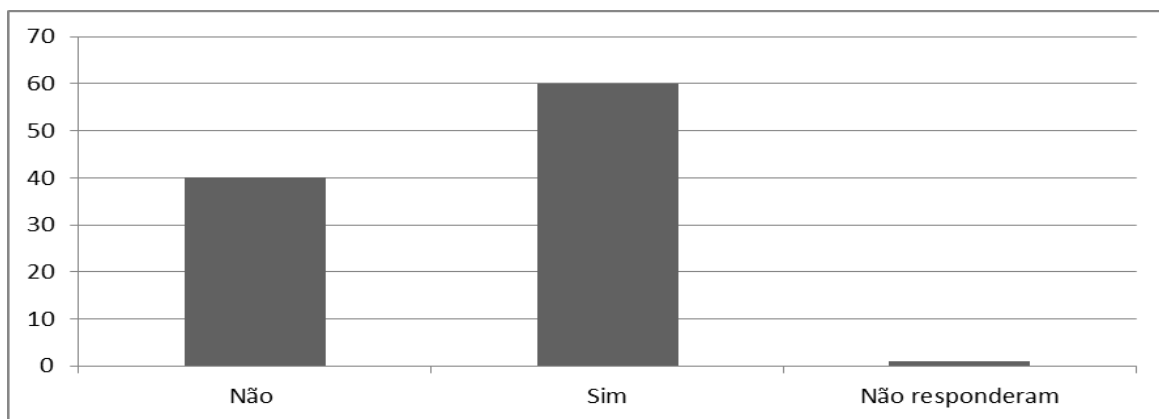


Gráfico 3 - Necessidade de extrema ajuda financeira

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

Tratando-se da necessidade de auxílio de ordem técnica, o gráfico 4 apresenta as áreas nas quais os expositores têm encontrado maiores dificuldades. As três principais áreas são Comunicação e Marketing; Administração e Contabilidade; e de Gerenciamento de produção. Constata-se, novamente, que os problemas captados estão ligados à comercialização e logística e à administração interna e de processos produtivos.

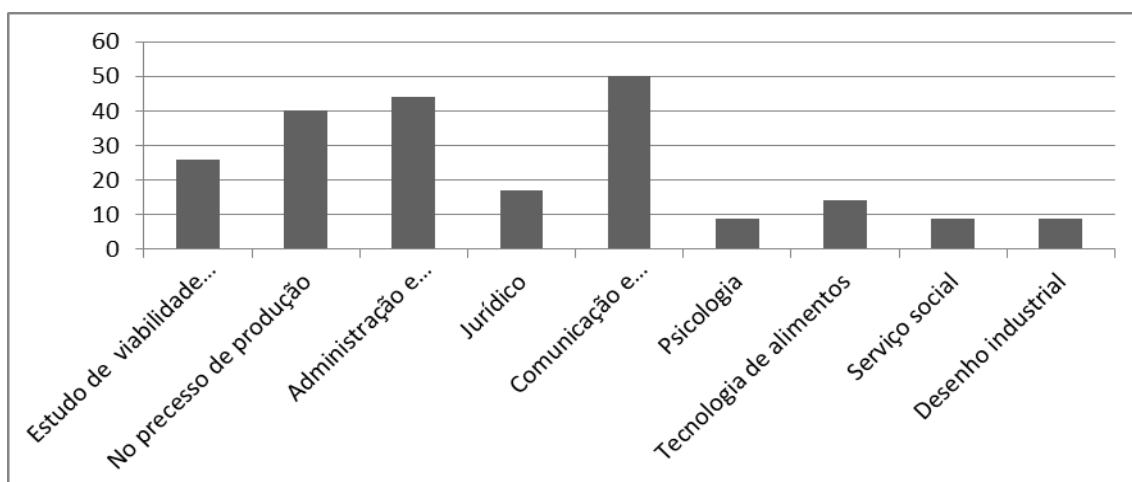


Gráfico 4 - Aspectos com maior necessidade de auxílio

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

Quanto às perspectivas de investimento para o próximo ano, o gráfico 5 apresenta os aspectos em que os empreendimentos pretendem realizar investimentos nos próximos anos. Contrapondo-se aos problemas identificados, os investimentos em espaço de comercialização aparecem nos dois últimos lugares na pasta de investimentos pretendidos pelos expositores entrevistados. O foco dos investimentos está em ampliar a capacidade produtiva, estando a compra de equipamentos e bens de capital em primeiro lugar, seguida da ampliação de estoques – o que é um paradoxo, visto que a captação de clientes foi apontado como a segunda maior dificuldade encontrada pelos empreendimentos.

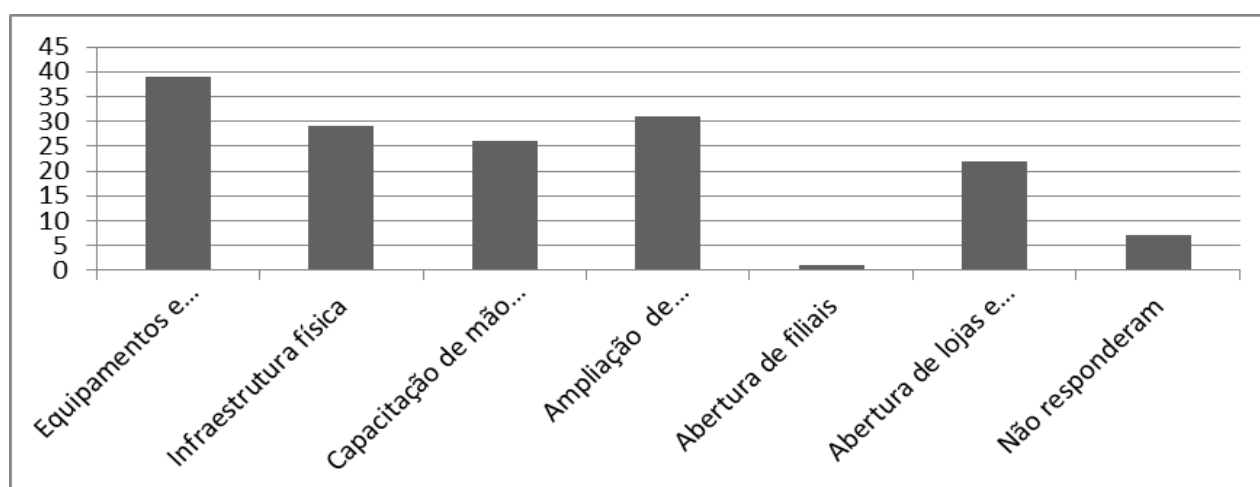


Gráfico 5 – Perspectivas de investimento

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

Em relação aos tipos de conhecimentos julgados como aqueles de maior importância para o crescimento e desenvolvimento dos empreendimentos, foram identificados através das respostas dos expositores entrevistados, cujos quesitos essenciais para a gestão estão apontados na tabela 6.

Os conhecimentos tidos como os de maior importância para o crescimento e desenvolvimento dos empreendimentos, foram identificados através das respostas dos expositores entrevistados, onde os quesitos essenciais para a gestão estão apontados na tabela 6.

Tabela 6 - Tipos de conhecimentos que auxiliariam na gestão do empreendimento.

Conhecimento	Expositores	%
Administração em geral	63	62,37
Produção	16	15,84
Legislação e Políticas Públicas	6	5,95
Não souberam opinar	16	15,84
Total	100	100

Fonte: Dados de Pesquisa (2013)

Através das respostas dos expositores entrevistados fica evidente o que um percentual alto dos empreendedores de Economia Solidária precisam ampliar seus conhecimentos com relação à administração geral da empresa, ou seja, marketing, departamento pessoal, gestão financeira e de custos. Além disso, têm a certeza que a falta desse tipo de conhecimento é um ponto fraco do negócio que administram.

No que se refere aos processos produtivos, houve uma preocupação de 15,84% dos entrevistados. Os expositores relataram a preocupação quanto ao design dos produtos, e os meios pelos quais serão fabricados. Há também o interesse em adquirir novos meios de otimização dos materiais utilizados na produção. Além disso, surgem também os cuidados com o meio ambiente através da reutilização desses materiais.

Averiguou-se, também, a preocupação com questões legislativas que estão por trás das atividades pertinentes à Economia Solidária, onde 5,95% dos entrevistados ressaltam a importância de conhecer a legislação e as políticas públicas que oferecem subsídios à produção. Além disso, em torno de 15,84% dos entrevistados não souberam opinar.

5. CONCLUSÃO

O presente trabalho teve como objetivo principal analisar o papel que as Incubadoras Sociais podem exercer nos empreendimentos de Economia Solidária. A partir da análise descritiva dos dados de participantes da 2ª Feira Mundial de Economia Solidária, foi possível retratar as dificuldades, perspectivas e a necessidade de auxílio externos na visão dos empreendedores solidários. Em geral, as maiores dificuldades apresentadas pelos expositores foram encontrar local apropriado para o comércio de seus produtos e também captar clientes. Assim, conclui-se que dentre os principais obstáculos ao desenvolvimento da Economia Solidária está a falta de estrutura física para comercializar os produtos.

Notou-se que a população envolvida com Economia Solidária mantém as principais características desse modo de produzir e comercializar produtos. A exemplo disso, percebeu-se que as decisões tomadas nos empreendimentos não são tomadas por uma única pessoa, visto que o processo decisório é realizado de forma igualitária dentre os participantes do empreendimento. Outro fator que condiz com as características desse tipo de Economia é o fato de grande parte desses empreendimentos serem informais e de não apresentarem pretensões de se formalizar.

Dentre os empreendimentos de Economia Solidária que participaram da entrevista, a maioria soube como determinar o preço de seus produtos, e afirmaram saber que para chegar aos valores de comércio deve-se considerar a totalidade dos custos que são necessários para que o produto esteja pronto para ser comercializado.

Constatou-se também, dificuldade dos empreendedores em atender a legislação vigente para esse tipo de economia, o que explica em parte o porquê de tantos empreendimentos serem informais. Pode-se, igualmente, ser identificadas dificuldades em relação ao processo produtivo, como a estruturação necessária para produzir e inovar, em termos de técnicos.

Em termos gerais, notou-se que os empreendedores tem dificuldades relacionadas a vários quesitos. Os mais citados referem-se a comunicação e marketing, seguido de administração em geral e processos produtivos. Pela apresentação de tais dificuldades, os empreendimentos carecem de auxílio para que possam qualificar a forma de produzir e comercializar, tornando-se o papel de incubadoras sociais de suma importância.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDION, Carolina. A gestão no campo da economia solidária: particularidades e desafios. Revista de Administração Contemporânea - On-line version ISSN 1982-7849. Volume 9 no.1 Curitiba Jan./Mar. 2005.

CULTI, M. N.. **Economia Solidária: Incubadoras Universitárias e Processo Educativo.** Revista PROPOSTA, Publicação da FASE, Jan/Mar – 2007, ano 31, nº 111.

CUNHA, G. C. **ECONOMIA SOLIDÁRIA E POLÍTICAS PÚBLICAS: reflexões a partir do caso do programa Incubadora de Cooperativas, da Prefeitura Municipal de Santo André, SP.** Dissertação para obtenção do título de Mestre em Ciência Política. UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO - FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS - DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA POLÍTICA, 2002. Disponível em http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/seges/EPPGG/producaoAcademica/dissertacao_GabrielaCunha.pdf> Acessado em 05 ago 2013.

FERREIRA, S. **As incubadoras sociais e a universidade: novas propostas para novos desafios.** Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, 2010. Disponível em: http://www.academia.edu/2897009/As_incubadoras_sociais_e_a_universidade_novas_propostas_para_novos_desafios. Acesso em: agosto 2013.

GAIGER, L. I. **A outra racionalidade da economia solidária. Conclusões do primeiro Mapeamento Nacional no Brasil.** Revista Crítica de Ciências Sociais, 79, Dezembro 2007: 57-77.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

GUIMARÃES, G. T. D.; MACIEL, C.; EIDELWEIN, K. **Transformações no mundo do trabalho, economia solidária e sua relação com incubadoras sociais.** Revista Textos & Contextos Porto Alegre v. 6n. 1p. 19-33. jan./jun. 2007.

LISBOA, Armando M. **A emergência das redes de economia popular no Brasil**. Economia Solidária: o desafio da democratização das relações de trabalho. Dal Ri, Neusa Maria (org.). P. 55-89 – São Paulo: Arte & Ciência, 1999.

MARQUES, S. J. **Incubadoras Sociais**, IV Mostra de Pesquisa da Pós-Graduação PUCRS. Porto Alegre, 2009

PITAGUARI S. O; CÂMARA, M. R, G. **AS MOTIVAÇÕES E DESAFIOS PARA A CONSOLIDAÇÃO DA ECONOMICA SOLIDÁRIA/** (organizador) Benilson Borinelli...[et al.] – Londrina: UEL, 2010. 224 p: il.

SILVA, S. A. **A relevância das incubadoras de empresas no mundo contemporâneo**. Ponto-e-Vírgula. Revista de Ciências Sociais. ISSN 1982-4807, 2009.

SILVA, J. R. **CEBs: um atalho para a inclusão social na pós-modernidade**. In: Memória e Caminhada. Brasília/UCB, n. 7, dez. 2004.

SINGER, P.; SOUZA, A. R. (Org.) **A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego**. São Paulo: Contexto, 2000.

TAUILE, José R., **Do Socialismo de Mercado à Economia Solidária**. Trabalho submetido ao seminário internacional Teorias de Desenvolvimento no Novo Século, em Junho de 2001.

VERONESE, M. V.; GUARESCHI, P. **Possibilidades solidárias e emancipatórias do trabalho: campo fértil para a prática da Psicologia social crítica**. Psicol. Soc., Porto Alegre, v. 17, n. 2, p. 58-69, maio/ago. 2005.