

## A reconciliação entre o econômico e o social na noção de empresa social: limites e possibilidades (no contexto brasileiro)

The reconciliation between economic and social in the notion of social  
enterprise: limits and possibilities (in the Brazilian context)

Recebido: 21/05/2017

Aprovado: 14/05/2019

Genauto Carvalho de França Filho<sup>a</sup>

Ariadne Scalfoni Rigo<sup>a</sup>

Washington José de Souza<sup>b</sup>

<sup>a</sup> Universidade Federal da Bahia, Salvador, BA, Brasil

<sup>b</sup> Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, RN, Brasil

### Resumo

O texto tem como objetivo destacar distintos atributos atinentes ao conceito de empresa social para contribuir na especificação dos usos possíveis. Parte da seguinte questão: que noções qualificam a variedade de significados atribuídos a práticas vinculadas à expressão “empresa social”? Derivada de questionamento em torno dos limites das iniciativas exclusivamente econômicas, de base monetária, quanto à capacidade para responder demandas sociais, a noção de empresa social representa, em certa medida, o ressurgimento de experiências que mobilizam propósitos variados entre lógicas econômicas e sociais. Contudo, a propagação da noção de empresas sociais no mundo tem se prestado a diferentes e até mesmo conflitantes interpretações, entre uma versão anglo-saxônica, uma versão europeia clássica, uma versão latino-americana e outra europeia renovada (Laville, Young, & Eynaud, 2015). É sob tais vieses que o termo pode aparecer, em diferentes contextos, como negócios sociais, terceiro setor, economia social ou economia solidária, conforme aqui pontuamos.

**Palavras-chave:** Empresa Social; Economia Solidária; Economia Social; Terceiro Setor; Negócio Social.

### Abstract

The text aims to highlight different attributes related to the concept of social enterprise, to contribute to the specification of possible uses. It starts from the following question: what notions qualify the variety of meanings attributed to practices linked

to the expression social enterprise? The notion of social enterprise derives from the questioning about the limits of exclusively economic, monetary-based initiatives, regarding the capacity to respond to social demands, it represents, to a certain extent, the resurgence of experiences that mobilize varied purposes between economic and social logic. However, the extension of the notion of social enterprises in the world has been open to different and even conflicting interpretations, between an Anglo-Saxon version, a classic European version and a Latin American and a renewed European version (Laville, Young & Eynaud, 2014 ). It is under such bias that the term may occur, in different contexts, as social business, third sector, social economy or solidarity economy, as we have pointed out here.

**Keywords:** Social Enterprise; Solidarity Economy; Social Economy; Third Sector; Social Business.

## Introdução

A noção de empresa social reagrupa um amplo campo de práticas socioeconômicas (Laville & Nyssens, 2001) e nasce de inquietações em torno da necessidade de se compreender limites das iniciativas exclusivamente econômicas na capacidade de responder demandas sociais. Tal noção tenta indicar o ressurgimento de experiências que mobilizam propósitos variados entre lógicas econômicas e sociais. Contudo, a difusão da noção de empresa social no mundo tem se prestado a diferentes e até mesmo conflitantes interpretações, entre uma versão anglo-saxônica, uma versão europeia clássica, uma versão latino-americana e outra europeia renovada (Laville, Young, & Eynaud, 2015). É assim que o termo pode aparecer, em diferentes contextos, como negócios sociais, terceiro setor, economia social e economia solidária. Como entender então a variedade de significados que se atribui a tais práticas à luz dessas quatro diferentes acepções?

Uma chave de leitura, que aqui adotaremos para entender essa variedade de significados, consiste em abordar o propósito de reconciliação entre o econômico e o social; isto é, as possibilidades de tais práticas organizativas serem capazes de articular e interagir com objetivos econômicos e sociais. Para tanto, partimos do seguinte questionamento: em que medida os diferentes significados atribuídos à noção de empresa social são suficientes para revelar tal reconciliação? No intuito de responder essa questão, tomamos como referência o contexto brasileiro para examinar como se manifestam e são utilizadas cada uma das quatro noções – negócios sociais, terceiro setor, economia social e economia solidária –, especialmente no que diz respeito a essa reconciliação. Partimos do pressuposto de que a reconciliação entre o econômico e o social subentende uma ressignificação do próprio econômico e, portanto, a análise dos quatro termos deve levar em consideração tanto o que as práticas

sinalizam em matéria de modelo de empresas sociais quanto o que o seu debate conceitual aponta.

O nosso objetivo é contribuir para a compreensão de distintos atributos relativos ao conceito de empresa social, favorecendo maior discernimento nesse debate. Neste texto, portanto, discutimos cada um dos quatro conceitos e suas diferenças contextuais. A grade analítica proposta ajuda a realçar essas diferenças e, assim, mostra não ser possível reconhecer que todos esses casos possam compor uma única noção – a de empresa social. Ou seja, a ideia de empresa social precisa ser revista. Além disso é preciso deixar claro que nossa proposta de leitura não pretende enquadrar a realidade, mas sim apresentar uma perspectiva de leitura dessas práticas a partir da conexão com seus contextos. Portanto, oferecemos muito mais tendências do que uma visão homogênea da realidade.

Com base no propósito enunciado anteriormente, o texto foi organizado em quatro partes. Inicialmente são esclarecidas as bases conceituais nas quais estamos problematizando a relação entre o econômico e o social, a partir de uma interpretação polanyiana desse problema. Em seguida partiremos de uma atualização dessa interpretação polanyiana para propor uma grade específica de leitura sobre essa questão da reconciliação. Na terceira parte examinaremos cada uma das quatro noções (negócios sociais, terceiro setor, economia social e economia solidária) aplicadas ao contexto brasileiro para refleti-las à luz dessa problematização em termos de reconciliação. Finalmente, a título de considerações finais, salientamos as especificidades de cada uma das noções na sua capacidade ou não de reconciliar o econômico e o social, além de sugerir conclusões gerais sobre condições para tal reconciliação conforme diferentes contextos.

## **A reconciliação do econômico com o social: uma interpretação polanyiana**

A tradição mais recente no campo da sociologia econômica tem buscado delimitar atributos sociais na análise de assuntos econômicos complexos com destaque para o argumento granovetteriano segundo o qual o comportamento dos agentes econômicos (de mercado) e, portanto, sua racionalidade, não podem ser inteiramente compreendidos de modo independente da análise da estrutura social envolvendo esses mesmos atores (Granovetter, 2007). É assim que Granovetter (2000) inaugura um outro olhar sobre a dinâmica dos mercados, abrindo um amplo espectro de pesquisas em torno de redes sociais na análise sociológica das organizações de mercado.

Há avanços importantes nessa sociologia econômica de mercados, especialmente como alternativa às abordagens de escolha racional. Todavia essa abordagem salienta sobretudo a maneira como aspectos sociais influenciam condutas e

comportamentos econômicos de agentes de mercado, deixando de analisar a própria articulação das finalidades econômicas e sociais numa dinâmica organizacional para além deles. O esforço analítico que aqui propomos necessita ir além de uma sociologia econômica dos mercados (Lévesque, 2007; Swedberg, 2009).

Os trabalhos que mais avançaram na direção de compreender o problema da relação entre o econômico e o social na dinâmica de formas variadas de organizações são aqueles que problematizam o fato associativo. Dentre eles podemos destacar desde o texto seminal de Laville e Sainsaulieu (1997) propondo uma sociologia da associação, até posteriormente outros trabalhos relevantes como o tratamento da governança das associações (Eynaud, 2015) ou das políticas da associação (Laville, 2010, 2017). Esses trabalhos trazem contribuição relevante acerca dos desafios da gestão de formas de organização que estão em permanente tentativa de reconciliação entre o econômico e o social, segundo a centralidade de diferentes lógicas inerentes à natureza do seu funcionamento.

Num esforço então de esclarecer o entendimento mais específico da relação entre o econômico e o social, que constitui inclusive uma problemática anterior à anteriormente mencionada (da qual esses mesmos autores estão apoiados), adotaremos aqui uma perspectiva polanyiana de análise por uma razão principal: para além de uma sociologia dos mercados, e em coextensividade com uma sociologia do fato associativo, a análise polanyiana propõe uma antropologia do fato econômico na vida em sociedade (Polanyi, 2000, 2011). E assim fazendo, em Polanyi a análise do econômico é antes de tudo uma análise do modo como ele se institui ou se institucionaliza na organização da própria sociedade. Trata-se, portanto, de uma análise da própria interação do econômico, compreendido na sua acepção substantiva – mais ampla e que inclui as próprias relações de mercado –, com as diferentes dimensões que organizam a vida em sociedade, ou com o que poderíamos designar, em resumo, do não econômico – expressão do próprio social em sentido amplo.

A antropologia econômica, e em especial a perspectiva polanyiana, nos oferece uma variedade de formas de instituição econômica compreendidas historicamente: do mercado, passando pela redistribuição até a reciprocidade, incluindo aí uma forma específica desta última que se apoia no princípio do *householding* (Hillenkamp, 2013). Num esforço de atualização desse pensamento, a grade polanyiana parece contribuir com três perspectivas analíticas: (1) a primeira é de reconhecer a variedade de racionalidades do comportamento econômico e entender suas especificidades; (2) a segunda é de compreender como essas diferentes racionalidades podem se articular e interagir em diferentes formas de organizações ou sistemas institucionais; e (3) a terceira é sobre como cada uma dessas racionalidades específicas podem ser ressignificadas a partir justamente da relação que estabelecem entre elas.

Da análise polanyiana sobre as formas institucionais do econômico (Polanyi, 2000, 2011) podemos concluir que a indissociabilidade entre ele e o social constituiu a norma da organização da vida em sociedade ao longo da história pelo simples fato de não se conhecer sistema econômico algum que fosse independente ou que não estivesse submetido às próprias regras sociais elementares. É o fenômeno do enraizamento do econômico no social. Prevalencia a esse respeito aquilo que poderíamos designar como uma determinação social do econômico. Ou seja, quando as atividades econômicas não fazem sentido em si mesmas, mas apenas na qualidade de meio para a realização de outros propósitos. É precisamente a inversão na forma de uma determinação econômica do social, que será conhecida apenas com o advento não do princípio do mercado em si, mas do mercado autorregulável na forma mais conhecida hoje como economia de mercado. Ocorre então uma constante tentativa de expulsar o social do interior do próprio econômico, que corresponde a transformar o primeiro numa categoria de organização da sociedade, cada vez mais submetida às próprias regras e racionalidade do princípio do mercado autorregulável. De uma condição de dissolução do econômico no social, o advento da modernidade, nos diz Polanyi (2000), é aquele de um movimento na direção de uma separação ou autonomização da esfera econômica de mercado em relação ao conjunto das esferas que organizam a vida social. Movimento este sempre necessariamente tensionado entre enraizamento e desenraizamento do econômico no social, caracterizando, segundo o autor, uma dialética própria da modernidade.

É precisamente essa perspectiva que nos faz tentar entender em tempos atuais, não o problema da justaposição entre o econômico e o social, mas sim a questão da reconciliação concebida como interação dinâmica entre eles. Se no primeiro caso, de justaposição, os aspectos econômicos e sociais não dialogam entre si, ficando em geral o segundo submetido à racionalidade do primeiro, entendido na sua acepção mercadológica, no segundo caso, em que há reconciliação, os propósitos econômicos ficam mesmo submetidos aos sociais, seja em razão de processos políticos democráticos de deliberação ou da subordinação da finalidade econômica.

## **Proposição de grade analítica**

A partir da análise anterior, o problema fundamental que ocupa a formulação da nossa grade analítica pode ser enunciado pela seguinte questão: sob que condições se observa, no nível da dinâmica organizacional, uma interação dinâmica entre o econômico e o social? Ou seja, em que medida práticas então designadas como de empresas sociais são capazes de produzir essa interação dinâmica, essa reconciliação ou essa dissolução do econômico no social? O problema da reconciliação posto nesses termos indica uma reflexão em termos de racionalidade da prática organizativa.

É assim que, para entendê-la, sugerimos um duplo olhar: sobre o propósito organizacional de um lado, e sobre seu modo de gestão do outro.

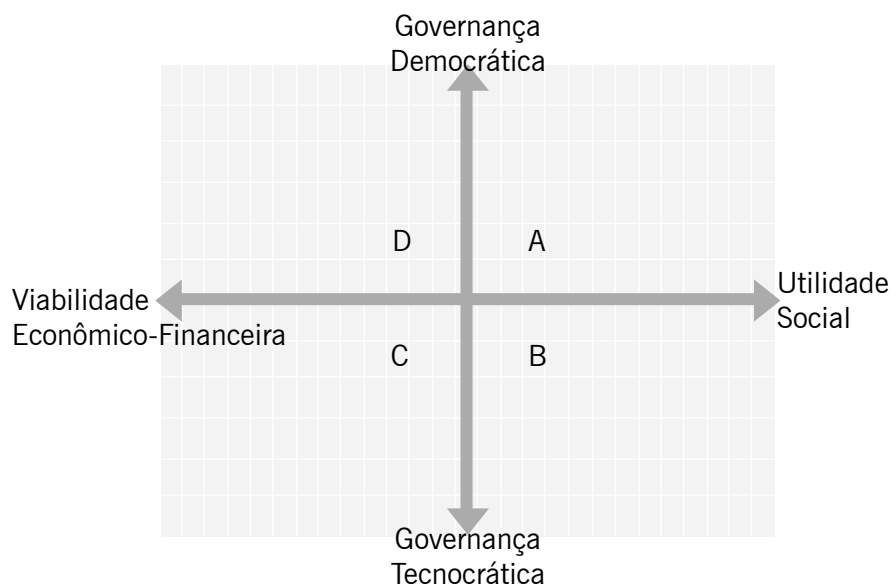
Com essa proposta de duplo olhar, o intuito vai além de entender a relação entre lógicas econômicas e lógicas sociais apenas do ponto de vista de sua presumível relação de paridade ou de sobredeterminação de uma à outra. Mais uma vez, não se trata de tentar reconhecer sua justaposição, mas de buscar avaliar sua interação dinâmica. Dois critérios praticamente indissociáveis são então aqui mobilizados para análise dessa interação como condição para avaliar a reconciliação entre o econômico e o social: (1) o propósito da iniciativa definindo a finalidade da gestão; e (2) o próprio modo de operar a gestão.

O critério modo de operar a gestão define processo de organização, tomada de decisão e condução da gestão segundo princípios, diretrizes e normas utilizadas na dinâmica organizacional objeto da análise. Neste critério são considerados dois outros subcritérios: governança democrática e governança tecnocrática. Entende-se por governança democrática as práticas de gestão orientadas a partir de dinâmicas coletivas fundadas em princípios de cooperação e mecanismos democráticos de condução. Ela sugere um equilíbrio na relação entre economia e democracia, apontando na direção de uma relação indissociável entre a norma e o procedimento técnico da gestão e sua deliberação política respaldada numa esfera coletiva de decisão. Já a governança tecnocrática define-se como práticas de gestão cujo processo de organização, tomada de decisão e condução da gestão são guiados fundamentalmente por diretrizes técnico-financeiras. Se o subcritério governança democrática indica maior peso da dimensão social no processo de gestão, dado o seu caráter de apropriação social, o critério governança tecnocrática indica o contrário, pela simples negação dessa apropriação social do processo de gestão. Neste caso, o subcritério governança tecnocrática indica maior peso da dimensão econômica entendida segundo parâmetros de uma racionalidade de mercado, já que ele decorre desse padrão de racionalidade.

O critério finalidade da gestão define-se segundo os princípios, diretrizes e normas que orientam a conduta ou o comportamento do empreendimento ou iniciativa objeto da análise. Neste critério são considerados dois outros subcritérios: a utilidade social e a viabilidade financeira. Considera-se aqui a utilidade social como a conduta ou o comportamento do empreendimento guiado sobretudo pelos propósitos não econômicos da sua atividade, sejam eles de natureza propriamente social, cultural, ambiental ou política. Segundo esse subcritério, os meios de viabilização em termos de recursos para tais objetivos não se resumem ao autofinanciamento sob condições de mercado. Já a viabilidade financeira define a conduta ou comportamento do empreendimento guiado fundamentalmente pela sua capacidade de autofinanciamento sob condições de mercado. Se a prevalência do subcritério utilidade social indica o maior peso da dimensão social em termos de finalidade ou propósito organizacional, a prevalência

do subcritério viabilidade financeira reafirma o maior peso da dimensão econômica, segundo parâmetros de uma racionalidade de mercado.

Na grade analítica proposta na Figura 1 temos, no eixo horizontal, o critério da finalidade da gestão e, no vertical, o critério relativo ao modo de operar a gestão. O intuito dessa grade é tentar apreender as condições segundo as quais esteja indicada a capacidade de reconciliar o econômico e o social na dinâmica da prática objeto da análise. No quadrante A as organizações possuem modo democrático de operar a gestão e suas ações têm finalidade de utilidade social. No quadrante B, apesar da finalidade de utilidade social, tais práticas são gerenciadas de forma tecnocrática. No quadrante C, as organizações tanto possuem finalidade econômico-financeira quanto são gerenciadas de maneira tecnocrática. Já no quadrante D, as organizações possuem foco na viabilidade econômico-financeira, embora busquem mecanismos democráticos de tomada de decisão.



**Figura 1** – Grade analítica da reconciliação entre o econômico e o social

**Fonte:** Elaborada pelos autores.

## Entendendo diferentes significados da noção de empresas sociais

À luz do que já abordamos, a questão que passa a nos ocupar é saber como diferentes práticas socioeconômicas agrupadas em cada um dos quatro conceitos (negócios sociais, terceiro setor, economia social e economia solidária) desenham ou delineiam a relação entre o econômico e o social. Em que medida cada uma das

quatro noções indicam ou não a possibilidade de reconciliação, e quais contornos ou características as definem.

### Examinando a noção de empresa social como negócios sociais

O conceito de negócios sociais tem circulação crescente no Brasil desde meados da década 2000, fruto tanto de algumas influências internacionais mais conhecidas, como é o caso dos trabalhos de M. Yunus (2010), quanto da produção dos autores nacionais. A discussão brasileira relaciona estreitamente a ideia de negócios sociais com a noção de empreendedorismo social e empresa social (Fischer & Comini, 2012; Oliveira & Vasconcellos, 2011; Rosolen, Tiscoski & Comini, 2014). Além disso ela muitas vezes se confunde também com as noções de responsabilidade social, negócios inclusivos e, mais recentemente, negócios sociais de impacto (Limeira, 2015).

Na origem da noção de negócios sociais em Yunus (2008, 2010), o conceito está relacionado às seguintes características: (1) tem a missão de atender às demandas dos segmentos populacionais de baixa renda e mais vulneráveis; (2) desenvolve e comercializa produtos e serviços ajustados a essas demandas sociais; (3) gera receita suficiente para cobrir as próprias despesas; (4) reinveste uma parte do excedente econômico na expansão do negócio, enquanto outra parte é mantida como reserva para cobrir despesas inesperadas; (5) tem investidores que não recebem lucros na forma de dividendos, mas podem receber o investimento de volta após um período (Limeira, 2015, p. 3). Em síntese, para Yunus, um negócio social deve ter a vocação para resolver um problema social. Segundo ele o negócio pode gerar excedente, mas este deve ser reinvestido no próprio negócio e não ser apropriado por alguém ou um grupo.

A noção de negócio social em Yunus diferencia-se sutilmente da tradição anglo-saxônica mais contemporânea, que enfatiza o atendimento de um nicho ou uma demanda de mercado “da base da pirâmide”. Como demonstram Defourny (2009) e Rosenberg (2011), nessa concepção o mercado é definidor do que vem sendo caracterizado como negócio social. Kiviat e Gates (2008) enfatizam que os negócios sociais devem trazer as pessoas que estão longe do sistema capitalista para dentro dele. Em contraste, numa concepção europeia, a empresa social persegue fundamentalmente objetivos sociais e seu excedente é totalmente reinvestido no próprio negócio. Isso porque nessa perspectiva a empresa social não é guiada pela lógica de maximização dos lucros.

Retornando ao debate brasileiro sobre essa noção, de fato as definições mais conhecidas parecem refletir uma tendência de entendimento do tema tal como ele se difunde na matriz anglo-saxônica pensada sob um viés de *social business*. Um breve levantamento da literatura brasileira feito por Limeira (2015) indica,



com certa clareza, o modo principal de compreensão do termo. Em Comini (2012), por exemplo, a empresa social (*social enterprise*), o negócio inclusivo (*inclusive business*) e o negócio social (*social business*) são alguns dos termos usados para identificar as organizações que visam “solucionar problemas sociais com eficiência e sustentabilidade financeira por meio de mecanismos de mercado” (p. 5). Em Naigeborin (2010) também se enfatiza os mecanismos de mercado: “estes negócios devem funcionar sob as mesmas regras comerciais de qualquer outro negócio, isto é, operar pela lei da oferta e demanda do mercado”. Segundo a autora, esses empreendimentos são planejados a fim de gerar os recursos suficientes para cobrir a totalidade de suas operações e ainda contribuir para seu crescimento. Porém nesses negócios “o lucro não é um fim em si mesmo, mas um meio para desenvolver soluções que ajudem a reduzir a pobreza, a desigualdade social e a degradação ambiental”.

Linhas argumentativas similares adotam Oliveira e Vasconcellos (2011), quando consideram que negócios sociais e inclusivos são modelos de empreendedorismo que geram impactos sociais, devendo ser economicamente rentáveis. Para os autores, não é necessário escolher entre ser rentável e provocar transformação social, pois ambos são possíveis concomitantemente. A autossuficiência e a rentabilidade também são aspectos fundamentais à concepção institucional brasileira sobre negócios sociais. O portal *Negócios Sociais*, por exemplo, considera que eles devem se manter sem a necessidade de fontes “grátis” de capital. “Um negócio social deve atender, através de seus produtos/serviços, ou incluir na sua cadeia de valor, através da distribuição do lucro gerado no negócio, a base da pirâmide ou outros grupos que carecem de inclusão social” (Portal Negócios Sociais, 2013).

Por essas definições, os negócios sociais estariam indicando a capacidade dos empreendimentos em, sobretudo, gerar autossuficiência econômico-financeira sob condições de mercado e ainda atender supostas demandas sociais. Desse modo eles se definem como empreendimentos viáveis economicamente, precisamente pela capacidade em atender ao social. Entretanto a literatura se revela carente de estudos de caso que permitam evidenciar empiricamente como os negócios sociais compatibilizam viabilidade econômica com atingimento de finalidade social. Faltam balanços e demonstrativos contábeis. Restam, de todo modo, algumas indicações sobre os casos que estariam sustentando o conceito assim formulado. Uma breve avaliação da maioria dos casos brasileiros citados como exemplos de negócios sociais (Portal Negócios Sociais, 2013), nos leva a apontar pelo menos três conclusões:

Primeiro, entende-se por negócios sociais, a rigor, experiências de um tipo de empreendedorismo privado que explora um público constituído por segmentos populacionais considerados de baixa renda. A qualificação de social seria então determinada pelo nicho de negócio e, nesse sentido, torna-se uma nova categoria de marketing: o social como um renovado nicho de mercado. Num dos exemplos mais conhecidos o

negócio consiste na oferta de serviço de reparo de habitações em favelas do Rio de Janeiro a um custo considerado inferior à média de mercado. Permanece neste caso ainda em aberto a questão sobre como se define a baixa renda e até onde a atividade “se paga”. Um outro exemplo de negócio social no Brasil é a iniciativa de um estudante de economia. Em 2011 ele criou uma empresa chamada 4You2 que oferece curso de inglês a preços acessíveis para população de baixa renda em comunidades vulneráveis. Os instrutores eram estrangeiros voluntários com fluência em inglês (e que não falavam bem português), interessados em viver no Brasil para intercâmbio, notadamente estudantes, e que se hospedavam nas casas das famílias na comunidade onde atuavam, pagando um valor baixo de aluguel. As aulas aconteciam nas sedes de organizações não governamentais (ONG) e associações dessas comunidades que apoiavam a iniciativa. Desse modo a iniciativa ligava intercambistas estrangeiros com pessoas interessadas em aprender inglês nessas comunidades a custos bem reduzidos, ofertando um serviço para a chamada base da pirâmide. Posteriormente a organização expandiu com capital próprio, passando a pagar uma bolsa (chamada de bolsa auxílio) para os instrutores, além do aluguel pelo uso da sede das organizações sociais parceiras. Em 2015, Gustavo Fuga se tornou notável pela iniciativa ganhando o prêmio Empreendedor Social e, em 2017, já contava com duzentos intercambistas de cinquenta países diferentes. Nota-se que é um empreendimento privado que explora um público de baixa renda como nicho de mercado. O negócio, apesar do impacto social, parece nesse caso “se pagar”, permitindo à organização reinvestir e se expandir.

Segundo, entende-se também por negócios sociais o fato de os seus agentes se constituírem como empresas privadas (como no caso anterior), porém sem explorar um nicho específico de mercado. A novidade neste caso residiria no fato de a iniciativa admitir algum grau de repasse (voluntariamente decidido pela empresa) dos recursos obtidos ou gerados junto a um público considerado “social”. Num exemplo relativamente conhecido, uma empresa de vestuário cuja marca se volta para um público de renda elevada, doa um percentual sobre o montante de suas vendas para população carente por meio de acordos firmados com instituições de caridade. Desse modo, a empresa vincula a ação social à compra do cliente, o que significa afirmar que o desempenho do negócio social depende e se realiza com um percentual do dinheiro daquele – e não a partir da destinação de ganhos líquidos e ativos da empresa. Dito de outro modo, a caridade é utilizada como instrumento para maiores ganhos e portanto, em última instância, a empresa negocia um apelo social para crescer em lucratividade.

Um terceiro grupo de casos apontados na literatura é bastante surpreendente ao se distinguir do caráter de moralização do capitalismo ou filantropização do negócio presente nos dois primeiros tipos: trata-se de um seleto grupo de organizações da sociedade civil (OSC) empreendendo práticas inovadoras. Aqui, o discurso dos negócios sociais toma emprestado exemplos conhecidos de organizações que participam de

outras agendas sociais, como no caso do Banco Palmas que se autodefine como uma prática de economia solidária. Ora, se as OSC são reconhecidas sem fins lucrativos, portanto sem viabilidade financeira, por que estariam então sendo classificadas como negócios sociais? A resposta para essa questão intrigante encontra-se, segundo nossa hipótese, naquilo que o conceito de negócio social não abarca (pois extrapola o paradigma da viabilidade financeira), mas intui como importante: a sustentabilidade diferenciada de certas práticas de organização da sociedade civil, que são capazes de gerar recursos próprios, muito embora em proporção insuficiente para obter viabilidade financeira. É como se o conceito de negócios sociais fizesse concessão a certos casos inovadores que demonstram (na prática) capacidade em ser sustentáveis mesmo não sendo viáveis financeiramente. Se tal concessão conceitual é velada, pois contraria sua própria natureza (expondo contradição ou insuficiência conceitual), por outro lado ela parece pretender induzir um redirecionamento na agenda das organizações sem fins lucrativos. Ou seja, o conceito de negócios sociais tenta se encaixar numa nova tendência do contexto das OSC no Brasil, cuja característica mais marcante é a metamorfose pela qual passam atualmente (muitas delas bastante antigas no chamado trabalho social) que, diante da escassez de financiamento, tende a perseguir sua própria sustentabilidade financeira através da geração de recursos próprios. Daí a adoção de natureza jurídica de empresa e o modelo de gestão de negócio.

Observa-se então, no caso brasileiro, o fato de a noção de negócios sociais interpretar, à sua maneira, tradições de práticas organizativas no chamado campo social ou socioeconômico muito anteriores ao próprio advento desta noção, a exemplo dos inúmeros casos de OSC, do cooperativismo ou da economia popular e solidária. De todo modo, permanece como elemento central definidor dessa ideia o fato de que tais organizações devem funcionar como empresas privadas de mercado. É assim que a noção enfatiza a busca pela viabilidade financeira como finalidade primordial da gestão, de um lado, e o exercício de uma governança tecnocrática como modo de operar a gestão, do outro. Sob tais condições, a noção e prática dos negócios sociais não admitem nem a possibilidade de reconciliação entre o econômico e o social e nem sua justaposição. O chamado resultado social é compreendido como uma consequência da ação eminentemente econômica segundo parâmetros de uma racionalidade de mercado.

### Examinando a noção de empresa social à luz do conceito de terceiro setor

O termo terceiro setor é originário da realidade norte-americana, particularmente impregnada pela ideia de filantropia num contexto em que inexiste historicamente tradição de Estado social. O termo identifica fundamentalmente o universo do chamado *voluntary sector* ou *non-profit sector*. Muito embora o terceiro setor não reivindique a noção de empresa social, pode-se deduzir tal ocorrência do fato de as

organizações do segmento ao mesmo tempo terem objetivos claramente fixados e empreenderem ações de mobilização de recursos para cumprir esses objetivos.

Tal como consideram Salomon e Anheier (1992), no interior desse campo (*non-profit sector*) as organizações apresentam cinco características essenciais: elas são formais, privadas, independentes, não devem distribuir lucros e devem comportar um certo nível de participação voluntária. Ao acrescentarmos a esses cinco traços dois outros – as organizações não devem ser políticas (no sentido restrito do termo, isto é, excluem-se os partidos políticos) e nem confessionais (ou seja, exclui-se qualquer gênero de organização religiosa) – obtemos a nomenclatura comum de classificação do terceiro setor conhecida pela sigla *International Classification of Non-Profit Organizations (ICNPO)*. Foi justamente essa nomenclatura que serviu de base à pesquisa internacional sobre o terceiro setor dirigida pela Fundação John Hopkins no início dos anos 1990, que compreendeu treze países, entre os quais o Brasil. O trabalho de Fernandes (1994) abarca a parte brasileira dessa pesquisa. O autor revela os limites de uma tal definição para pensar a realidade de um terceiro setor latino-americano, que aparece extremamente heterogêneo na sua configuração. Sua crítica reside, de modo específico, na desconsideração do critério da informalidade, isto é, da não-institucionalização das iniciativas. Com essa noção de terceiro setor, perde-se de vista um largo campo de iniciativas que desempenham um papel fundamental para amplas fatias da população de países latino-americanos como o Brasil. Se por um lado houve um certo cuidado com a aplicação do termo na realidade brasileira, o fato é que foram feitos ajustes para um uso generalizado do termo, que passou a identificar-se com o universo das organizações sociais em geral, desde o âmbito da sociedade civil organizada até o chamado meio popular. Há resistências até hoje da parte de OSC engajada em tradições de movimentos sociais.

Buscando contextualizar melhor o campo do terceiro setor, pelo menos no Brasil, notamos que ele tende a identificar como campo o das organizações sociais as quais constituem uma diversidade complexa de iniciativas. Num esforço didático, talvez possamos resumir em dois grandes grupos de organizações sociais com natureza distintas: (1) aquele das OSC mais vinculadas às organizações empresariais, e (2) aquele constituído pelas organizações históricas, vinculadas aos movimentos sociais na América Latina, que se identifica com o próprio conceito de ONG nos anos 1970. Ambos tipos estão sujeitos a pressões institucionais para que elas renunciem aos financiamentos de terceiros para gerarem recursos próprios. Dentro de cada um dos grupos, elas reagem de forma diferente às pressões institucionais. As organizações ligadas ao mundo empresarial tendem a aceitar facilmente a pressão como ela é, se aproximando do modo de funcionar das empresas (elaborando estratégias de marketing, por exemplo). Já as organizações históricas tendem a resistir às pressões e passam elas próprias a pressionar para alterar seu marco regulatório. No Brasil, é o caso da constituição do Marco Regulatório das Organizações da Sociedade Civil (MROSC), que passou a vigorar

em todo o país em 2017. No entanto, apesar dos marcos regulatórios contribuírem para que as organizações sociais históricas não se tornem empresas e mantenham padrões democráticos de governança, ainda assim elas tendem a, minimamente, buscarem alternativas para gerar recursos próprios.

Ainda em termos contextuais, essa generalização do uso do termo terceiro setor corresponde a um movimento conhecido de exportação de ideias e conceitos de países do Norte em direção àqueles do Sul, fixando assim uma agenda política na ação das organizações sociais. Tal movimento encontra respaldo em modos específicos de justificação. Na interpretação predominante do terceiro setor na literatura anglo-saxônica, sua existência é explicada principalmente “pelos fracassos do mercado quanto à redução das assimetrias informacionais, como também pela falência do Estado na sua capacidade de satisfazer as demandas minoritárias” (Laville, 2000, tradução nossa).

Do ponto de vista da prática organizativa, a ideia de terceiro setor comportou implicitamente uma ênfase no atingimento de finalidades sociais, como uma espécie de busca pela satisfação de um propósito de utilidade social sem indagar-se sobre os meios de execução do ponto de vista de uma racionalidade de gestão. Organizações do terceiro setor no Brasil (leia-se: da sociedade civil) estiveram habituadas aos procedimentos de gestão convencionais segundo normas tecnoburocráticas conhecidas dos procedimentos de gestão formais. Com a generalização do uso do termo, por outro lado, reafirma-se a preocupação com o atingimento da sua finalidade não econômica, porém, dessa vez, enfatizando-se a importância da assunção de regras e racionalidade de gestão ainda mais rígidas segundo preceitos rigorosos da governança tecnocrática. Isso ficou particularmente visível nas exigências impostas pelas instituições financiadoras sobre as organizações financiadas. Assiste-se assim a um movimento na direção de fusão do terceiro setor com os negócios sociais.

Em resumo, a noção de empresas sociais embutida no formato terceiro setor intenta uma equação específica entre atingimento de propósito de utilidade social, porém com forte afirmação do valor da governança tecnocrática. Que exemplo, então, podemos fornecer a esse respeito? Chamada de Obras Sociais Irmã Dulce, a OSID é uma entidade baiana que representa bem organizações tradicionais do terceiro setor. Filantrópica e sem fins lucrativos, foi fundada em 1959 pela freira Irmã Dulce (Maria Rita de Sousa Brito Lopes Pontes), nascida em Salvador em 1914. Conhecida como “o anjo bom da Bahia”, Irmã Dulce ganhou notoriedade pelas inúmeras ações de caridade e assistência aos pobres, tendo sido canonizada em outubro de 2019 sob a denominação Santa Dulce dos Pobres. Atualmente a OSID oferece serviços gratuitos de saúde, assistência social e educação distribuídos em 21 núcleos na cidade de Salvador (BA). A sustentabilidade da instituição é garantida com recursos públicos – notadamente do Sistema Único de Saúde (SUS) – e de convênios e parcerias com organismos estatais, além de doações privadas e venda

de produtos. Nesse caso, como prática organizativa a OSID assemelha-se a uma instituição estatal, respeitando a tecnocracia e os normativos de gestão impostos pelas organizações com as quais tem convênio, cooperação. No caso da OSID, as normas do SUS são rigorosamente cumpridas tanto no que se refere aos critérios de atendimento quanto no tocante ao uso e à gestão dos recursos disponíveis, sem, contudo, perder de vista sua finalidade estreitamente social.

A título conclusivo, para a grande maioria das chamadas organizações sociais atuando no terceiro setor, nota-se que, se a prevalência da lógica de governança tecnocrática impede a reconciliação entre o econômico e o social, sua preocupação com a utilidade social como finalidade primordial da prática organizativa indica uma situação de justaposição entre as duas dimensões.

### Examinando a noção de empresa social à luz do conceito de economia social

A noção de economia social remete ao contexto europeu. Neste, a relação com o Estado social é constitutiva das experiências associativistas, conforme registra Laville (2000). Esta é a razão segundo a qual, pondera o autor, pensar a ideia de um terceiro setor na Europa implica ultrapassar a compreensão como “compartimento suplementar da economia” para enxergá-lo como um elemento que está em interação histórica constante com os poderes públicos. Precisamente em razão da crença em um mercado autorregulável na primeira metade século XIX na Europa, ocorreu um debate político sobre a economia ou as condições do agir econômico. Esse debate foi incitado por iniciativas associativistas que, ao questionarem a autonomia econômica nas suas práticas, em face de atributos sociopolíticos, ambientais e culturais, ficaram mais conhecidas sob a rubrica de economia social. Ao assumirem um ideal de transformação social que não passava pela tomada do poder político via aparelho do Estado, se tornaram conhecidas sob a expressão de socialismo utópico, expressão marxista usada para fazer oposição ao chamado socialismo científico. Ambas as expressões refletem, todavia, dois modos distintos de conceber a transformação do sistema capitalista (França Filho, 2002).

De fato, contrastando com a noção de terceiro setor, a noção de economia social (e também a de economia solidária) é herdeira de uma tradição histórica comum relacionada ao movimento associacionista operário da primeira metade do século XIX na Europa, inspirado numa dinâmica de resistência popular materializada em experiências solidárias largamente influenciadas pelo ideário da ajuda mútua (o mutualismo), da cooperação e da associação. Conforme registou França Filho (2002), há uma dimensão política nas experiências de economia social na sua origem, especialmente quanto ao direito ao trabalho. Tais experiências emergiam como movimento de resistência, pois em momento anterior à Revolução Industrial, mesmo

próximas a condições de miséria e fome, as pessoas viviam dentro da família, em torno de círculos de afeição, suficientemente livres das inquietações trazidas pelo progresso industrial que ocorre na sequência, conforme registra Souza (2008).

As condições de pauperização que marcavam a vida de ampla parcela da população na Europa, naquele momento, se deviam à superexploração do trabalho no contexto de nascimento do capitalismo, bem como ao desemprego que grassava. Compreendidas, portanto, como iniciativas derivadas dos setores populares, experiências associativistas ganharam progressivamente o reconhecimento do poder público, o que resultou na elaboração de quadros jurídicos que tanto conferiram existência legal às iniciativas como contribuíram para separar o que o movimento associacionista original queria reunir (Laville, 2000). É nessa dinâmica que aparecem os estatutos de organização cooperativa, mutualista e associativa. Essa fragmentação da economia social em estatutos jurídicos específicos consolida-se aos poucos durante a segunda metade do século XIX e na passagem para o século XX, refletindo, nesse movimento, a tendência dessas organizações a se isolarem em função dos seus respectivos estatutos jurídicos e, ao mesmo tempo, a se integrarem ao sistema econômico dominante. Trata-se, agora, de uma solidariedade formal, de organizações de trabalho que, sem o propósito de romper com a ordem socioeconômica que se desenhava, passaram a cultivar outro tipo de solidariedade em detrimento da outrora solidariedade pré-industrial (Souza, 2008).

As cooperativas inserem-se seguramente na economia mercantil, ocupando principalmente aqueles setores de atividade nos quais a intensidade capitalística permanecia fraca enquanto as organizações mutualistas são quase que integralmente incorporadas à economia não-mercantil praticada pelo Estado. Portanto essa dinâmica organizacional reflete, do ponto de vista interno, a própria mudança no perfil de militantes políticos, embalados pelos ideais de um vigoroso movimento operário, pouco a pouco são substituídos por profissionais de forte caráter tecnoburocrático, cuja presença passa a ser hegemônica nessas organizações. A dimensão técnica ou funcional da organização passa então a primar sobre seu projeto político (França Filho, 2002).

A perspectiva de uma economia solidária, como será vista adiante, desaparece assim num primeiro e longo momento, assistindo-se no seu lugar ao desenvolvimento de uma economia social que se torna altamente institucionalizada ao longo do século XX – seu papel praticamente se limita àquele de uma espécie de apêndice do aparelho do Estado. As organizações da chamada economia social hoje na França, por exemplo, como alguns grandes bancos, hospitais, identificados como cooperativas ou organizações mutualistas, representam grandes estruturas tecnoburocráticas que dificilmente se distinguem, na sua dinâmica de funcionamento, de uma empresa privada ou pública.

Num exemplo brasileiro pertinente para o assunto, importa mencionar o caso de uma cooperativa de agricultores familiares e pescadores artesanais da região do Mato Grande, no interior do Rio Grande do Norte. A cooperativa foi fundada em 2010 por um conjunto de lideranças da agricultura familiar e do setor produtivo da pesca artesanal dessa região. O propósito foi de organização de sistemas de produção, beneficiamento e comercialização de produtos agropecuários. Todavia, sua concepção e fundação foram fortemente demarcadas por interesses de mobilização e participação políticas de segmentos populares da sociedade civil no território. Assim a cooperativa foi constituída, majoritariamente, por presidentes de sindicatos rurais, de associações de assentamentos da reforma agrária, de colônias de pesquisadores e de lideranças de partidos políticos. Recentemente o presidente da cooperativa reconheceu que, no seu quadro de sócios, havia mais lideranças políticas sem qualquer atividade agropecuária e/ou extrativista, do que trabalhadores com trabalho regular de produção e comercialização. Desse modo, comentou ser inviável a continuidade da cooperativa sem trabalhadores focados no propósito da geração de renda e de sobras operacionais, com produção e comercialização regulares. Há custos fixos (e operacionais) a serem bancados pela pessoa jurídica de cooperativa, portanto manter o propósito de organização política, ainda que relevante, mostrava-se insuficiente. Uma cooperativa, alegou o presidente da Cooperativa dos Agricultores Familiares e Grupos de Empreendimentos Solidários (Cooafes), tem que aliar dimensões políticas e operação econômico-financeira, de mercado, tanto para garantir serviços, participação social e direitos dos sócios quanto para gerar e melhorar a renda e quitar custos fixos e operacionais. Eis, aqui, um exercício de conciliação entre propósitos econômico-financeiros e interesses sociopolíticos, caracterizando justaposição de tais dimensões.

Esse exemplo apenas ilustra a difícil tarefa de reconciliar o econômico e o social na dinâmica organizativa de atos cooperativos, com pressões de mercado que pressionam a finalidade de utilidade social do empreendimento. Neste tipo de situação observa-se certo compromisso na justaposição entre propósitos sociais e econômicos do empreendimento, salvaguardado pela governança democrática interna. Em outras situações, mais críticas, é até mesmo o princípio da governança democrática que se encontra em risco, para além da primazia da viabilidade financeira sobre a utilidade social, comprometendo o próprio caráter cooperativista da iniciativa.

O mesmo exercício de análise contextual que empreendemos no caso do terceiro setor pode ser feito na economia social. É preciso compreender que o seu contexto não se exporta da Europa para o Brasil e que a noção de economia social no Brasil tende a se restringir ao cooperativismo que, pelas diferentes formas de aceitar ou resistir às pressões institucionais, acabam assumindo natureza e características



diferentes. Uma, as chamadas cooperativas convencionais, absorvem pressões e se adequam à forma de atuar no mercado. Outras, as chamadas cooperativas populares, resistem e privilegiam a forma de governança democrática original.

### Examinando a noção de empresa social por meio do conceito de economia solidária

O conceito de economia solidária se formula a partir de algumas origens e influências específicas. Uma primeira influência está nos próprios estudos sobre o tema empreendedidos por autores nacionais, cujo marco de referência são os trabalhos de Paul Singer desde o final dos anos 1990. Uma segunda são os trabalhos de autores latino-americanos sobre o tema da solidariedade na economia, como o chileno Razeto nos anos 1970 ou o argentino Coraggio nos anos 1980. Já a terceira influência se encontra em alguns trabalhos de estudiosos europeus, com especial destaque para a contribuição de Laville na França desde o seu livro seminal de 1994, *L'économie solidaire: une perspective internationale*. Essas diferentes influências trazem em comum uma preocupação em refletir sobre práticas de organizações socioeconômicas gestadas no interior das sociedades numa afirmação crítica em relação aos fundamentos da racionalidade capitalista predominante. Além disso, no Brasil, o conceito de economia solidária compreende um amplo espectro de iniciativas de auto-organização socioeconômica partindo da sociedade civil e dos meios populares. Tais iniciativas revelam-se relativamente diversas no que diz respeito a área de atuação, modo de estruturação, natureza jurídica e grau de abrangência da prática, entre outros aspectos. Com o conceito de economia solidária ou economia popular e solidária é possível indicar um campo institucional em formação (França Filho, 2006). Nesse campo institucional, quatro instâncias principais o conformam: (1) as iniciativas socioeconômicas propriamente ditas, mais conhecidas como Empreendimentos Econômicos Solidários (EES); (2) as Entidades de Assessoria, Apoio e Fomento (EAF), que são organizações de suporte aos EES tais como incubadoras de economia solidária ligadas a universidades ou OSC; (3) as formas de auto-organização política como os variados fóruns e redes de economia solidária em múltiplos níveis e escalas; e (4) as instâncias políticas governamentais como secretarias, órgãos ou departamentos presentes em diferentes governos.

No coração desse universo de experiências, os EES têm sido definidos a partir de cinco características fundamentais: (1) são sociedades de pessoas, e não de capital (como ocorre com as empresas privadas); (2) ao associar pessoas assumem, originalmente, função social e, assim, a função mercantil é a ela subordinada e dela dependente; (3) são associações de pessoas iguais e isso exige relações de poder paritárias com processos de tomada de decisão horizontais, dialogados e constituídos por consensos; (4) a propriedade dos meios de produção é coletiva, assim como a apropriação do resultado econômico; e (5) o trabalho dos sócios não é assalariado, mas sim resultante do volume

de transações que ele realiza com o empreendimento (princípio da equidade). Ao contrário, nos empreendimentos econômicos solidários o trabalhador é, ele próprio, proprietário, tanto dos meios de produção como do resultado econômico e da força de trabalho.

Um dos traços característicos, tanto nas diferentes definições de EES quanto nos discursos dos sujeitos que atuam em tais iniciativas, diz respeito à natureza autogestionária. Evidentemente que a autogestão é vivida na prática dos EES como processo de aprendizagem de uma cultura política de governança democrática e, como tal, apresenta maiores ou menores avanços conforme os diferentes casos, refletidos no grau de maturação de cada experiência. Esse aspecto confere um conteúdo político particularmente importante no entendimento da ação e do propósito da economia solidária, ressignificando o modo como os sujeitos concebem e vivenciam o trabalho em tais iniciativas. De fato, o trabalho na economia solidária adquire outros significados para além da produção econômico-financeira em si. É como se a atividade econômica não servisse a um único propósito, diferentemente da relação capitalista de produção. Para Max-Neef (2012) a dimensão econômica (convencionalmente acatada) deve ser considerada meio, pois o trabalho precisa preencher necessidades existenciais de ter, ser, fazer e estar e, não exclusivamente, econômico-financeiras, monetárias – é esse o caso da economia solidária. A ocorrência da atividade produtiva com outros propósitos é também observada fora da ação organizacional na economia solidária, quando, por exemplo, as práticas passam a compreender novas modalidades de ação pública em dado contexto local e territorial (França Filho, 2013, 2017). Esse fenômeno ocorre, por exemplo, quando EES, por meio da sua dinâmica socioeconômica, responde por demandas de afirmação identitária, de preservação ambiental, de valorização de vínculos sociais ou de fortalecimento de lutas políticas como as lutas pelo acesso à terra, pela alimentação saudável e livre de agrotóxicos, pelo direito à moradia, à cidade, pela emancipação feminina, entre outras.

O campo da economia solidária compreende um amplo e difuso inventário de experiências com públicos. Participam do campo no Brasil pessoas com transtornos psicossociais – em tratamento no Centro de Atenção Psicossocial do Sistema Único de Saúde (Caps/SUS), presidiários cumprindo pena em centros de detenção, donas de casa (em clubes de mães e associações comunitárias e de moradores), trabalhadores da agricultura familiar, assentados da reforma agrária, quilombolas, nativos de florestas, pescadores, indígenas, artistas, artesãos/artesãs, catadores de material reciclável, profissionais, técnicos e especialistas do setor de serviços – a exemplo de associações de assistência técnica e extensão rural (Ater) – além de todo o segmento de pessoas em situação de desemprego/desocupação, incluindo população em situação de rua. Junto a tais segmentos, as EAF atuam tipicamente como incubadoras universitárias e OSC e, em alguns casos, os governos ou gestores públicos específicos.

Os empreendimentos econômicos solidários são organizações heterogêneas em termos de *status*, motivação para constituição e capacidades. São coletivos formais, informais, em vias de formalização ou em estágio de mudança de natureza (por exemplo, de associação para cooperativa). Têm origens, entre outros espaços e motivações, em clubes de mães, organizações comunitárias na necessidade de controle, por trabalhadores de empresa em estágio falimentar, na necessidade de capitalizar uma atividade produtiva, de fortalecer processos de compra de matéria-prima e insumos ou de fortalecer comercialização coletiva e de promover capital social e bem-estar de indivíduos e comunidades. Além disso, os empreendimentos são organizações em estágios diversos de maturidade em termos de práticas autogestionárias. Existem aqueles com processo autogestionário definido e maduro, com práticas nítidas de decisão dialogada, transparência e ampla participação dos membros no processo de tomada de decisão, favorecendo a rotatividade na gestão e na liderança do coletivo. Em estágio intermediário, há empreendimentos que cultivam a participação dos membros, exercem transparência nos processos de tomada de decisão e gestão, mas carecem de paridade no exercício do diálogo interno e na renovação de liderança. Não raro, são empreendimentos com membros em estágios diferentes de engajamento sociopolítico na comunidade e de compromisso com movimentos sociais, ou com níveis de escolaridade distintos. Nesse caso, é facilmente constatada certa centralização de autoridade e poder no líder – que, por vezes, deseja que ocorra a rotatividade, mas os próprios membros insistem em mantê-lo na direção, uma vez que o tomam como referência.

Os empreendimentos econômicos solidários são organizações constituídas por públicos distintos mediante propósitos e motivações diversos – de geração de renda, de complementação de renda familiar e, concomitantemente, de utilidade social – o que pode ser explicado a partir do segmento sociodemográfico dos trabalhadores. Defendemos que propósitos de geração de renda ou de complementação de renda e, na outra ponta, de utilidade social, derivam do perfil do público envolvido e do sentido que cada membro e o coletivo atribuem à atividade que desenvolvem – entre graus distintos de viabilidade econômico-financeira e utilidade social. Essa leitura possibilita um caminho para explicar a longevidade de empreendimentos com baixo rendimento econômico-financeiro. Por essa razão, em dado coletivo trabalham sócios(as) com interesses tanto em produção, comercialização e renda, quanto em relações de reciprocidade, sentimento de autonomia, qualidade de vida, conhecimentos, capacitação e lazer, conforme relata Melo (2018) na atividade de artesanato. Nesse ponto, vale destacar que o Mapeamento da Economia Solidária (Silva & Carneiro, 2016) identificou motivações diversas para a constituição de empreendimentos econômicos solidários no Brasil, variando entre fonte complementar de renda e alternativa ao desemprego para atividade na qual todos são donos; desenvolvimento comunitário;

motivação social, filantrópica ou religiosa; alternativa organizativa e de qualificação; e fortalecimento de grupo étnico.

Que elementos, então, explicam tais percentuais de informalidade e de associações identificados no mapeamento? Possivelmente a motivação para a constituição do EES explica, senão a totalidade dos casos, parte deles. Empreendimentos criados com foco no desenvolvimento comunitário (geralmente sob a forma de associação de moradores, organizações comunitárias e clubes de mães) ou por motivações sociais, de solidariedade e religiosas, podemos assumir, não estão priorizando comercialização ou um grau mais complexo de formalização (via cooperativa, por exemplo). Além disso, se por um lado variáveis como baixa escolaridade, faixa etária elevada, localização periférica e número restrito de membros podem exprimir reduzidas capacidades de investimento, capitalização e produção, de outro podem explicar motivações não-mercantis e elevados propósitos de utilidade social.

Presumimos ser pouco provável que um empreendimento localizado em bairro periférico de uma grande cidade, sob a forma de associação comunitária, constituído por donas de casa em atividades de artesanato, por exemplo, tenha o mesmo sentido sócio-político-cultural e propósito que um negócio, na mesma localidade, destinado à catação e ao processamento de resíduos sólidos. Aqui, podemos assumir que a produção de artesanato por donas de casa estará menos destinada ao mercado e à comercialização e mais focada na utilidade social. De modo contrário, o empreendimento de resíduos sólidos estará mais focado no volume de material recolhido e comercializado do que na função sócio-político-cultural dentro da comunidade. Estão em polos distintos, um EES cuja permanência ao longo do tempo pode ser explicada pela utilidade social, sem supressão da dimensão mercantil, e outro empreendimento cujo propósito é centrado em relação mercantil sem supressão da utilidade social. Tal distinção podemos explicar tanto pela natureza do negócio quanto pelo perfil sociodemográfico dos sócios.

Uma interpretação pode conduzir ao entendimento de que o empreendimento de artesanato, constituído por donas de casa, não se caracterizaria com econômico solidário, ao passo que o de resíduos, sim. Essa discussão abarca diferentes interpretações da economia solidária: numa primeira hipótese certas práticas seriam trabalho assistencial e, portanto, precisaríamos separar organizações da economia solidária e EES. Nesse caso, não haveria reconciliação entre a dimensão econômica e a social, mas apenas a dimensão social. Na recusa da hipótese anterior, então, aceitaremos que práticas distintas atribuem significados específicos aos EES, ressignificando a noção do econômico, pois: (1) continua a ser trabalho associativo e coletivo, autogestionário; (2) continua a ser um espaço de trabalho e produção. É esta segunda hipótese que defendemos, com base no argumento de que EES ressignificam a noção de econômico centrada exclusivamente em relações monetárias.

É preciso interpretar o amplo e diversificado conjunto dos EES à luz de motivações e perfis dos trabalhadores neles envolvidos. Nesse sentido, temos fortes indícios de que donas de casa em empreendimentos do ramo do artesanato elejam como fatores explicativos à longevidade de associações com restritos retornos financeiros, aprendizagens que continuamente compartilham, a valorização de produtos de natureza artístico-cultural e a relevância do trabalho que realizam na (re)estruturação doméstica, no bem-estar trazido para elas próprias e para as relações intrafamiliares. Estamos diante de um caso típico em que a utilidade social se sobrepõe ao resultado econômico-monetário, considerando que a dupla jornada da mulher a leva a uma divisão do tempo entre os cuidados com o lar e a família e a atividade artesanal. A renda, aqui, quando vem, tem caráter complementar.

Em outro polo, é pouco provável que ocorra subestimação do componente econômico-monetário em casos de empreendimento de processamento de resíduos sólidos. Aqui, podemos entender que o componente monetário assume primazia considerando o fato de que os sócios desses empreendimentos têm, como fonte exclusiva, a renda auferida da comercialização da produção que coletivamente compartilham – tanto no processo de trabalho quanto na partilha do resultado. A predominância maior ou menor de um ou outro componente (social ou econômico), na leitura que aqui realizamos, tão somente aponta para a pluralidade dos EES. Em qualquer situação, assim entendemos, estão pautadas relações de trabalho e produção em dado ambiente organizacional (com maior ou menor nível de presença de interesses econômicos e sociais), mediadas por princípios autogestionários. Assim sendo, desde que a tomada de decisões, em qualquer sistema de trabalho e produção, esteja entregue ao coletivo de trabalhadores e sujeita a uma governança democrática, podemos denominá-lo de empreendimento econômico solidário.

O caso da Cooperativa Social do Centro de Atenção Psicossocial (Coopcaps) serve para ilustrar um caso típico de organização com foco prioritário em princípios da economia solidária, a exemplo do propósito de promover organização social para a produção, menos como componente para gerar renda e mais com o propósito de promover processos de ressocialização, de terapia ocupacional e de ressignificação da vida. Não se trata, no caso pautado, de organização de assistência social, convencionalmente centralizada no atendimento a critérios e princípios de gestão do Sistema Único de Assistência Social (Suas). A cooperativa social é pessoa jurídica e, como tal, precisa cumprir critérios específicos de gestão, mesmo que submetida a regulação particular – Lei nº 9.867, de 10 de novembro de 1999. Com regulação específica, tais organizações focam pessoas em situação de vulnerabilidade ou em desvantagem social, a exemplo de egressos do sistema penal, e pessoas acometidas por doenças graves e com problemas psicossociais. A Coopcaps inclui seus sócios pelo trabalho, reduzindo a discriminação e dando-lhes novos sentidos à vida, não por meio de princípios socioassistenciais, mas pelo trabalho, pela gestão organizacional

compartilhada (mesmo que sob determinadas restrições) e pela produção e repartição de eventuais ganhos financeiros por intermédio de atos coletivos, da cooperação. Nesse caso, portanto, é nítida a supremacia de valores solidários de trabalho e produção como ação humana vinculada ao prazer e à atribuição de significado à vida, e de autogestão sobre eventuais avanços de propósitos de natureza econômica de mercado. É possível que tal fenômeno presida todas as cooperativas sociais, mas para avançarmos nesse entendimento, estudos precisam ser realizados junto a esse segmento organizacional. Está aqui um caso de primazia da utilidade social como finalidade precípua da gestão, conjugada ao exercício da governança democrática como meio privilegiado para operar a gestão, o que sintetiza as condições para a reconciliação entre o econômico e o social numa dinâmica organizativa.

## Conclusões

Num esforço de aplicação da nossa grade analítica proposta na Figura 1 aos quatro casos analisados – negócios sociais, terceiro setor, economia social e economia solidária –, propomos a Figura 2. Nela, identificamos três resultados diferentes em resposta à questão fundamental: em que medida práticas designadas como empresas sociais são capazes de reconciliar o econômico e o social? Os três resultados desse esforço analítico são (1) a não reconciliação entre o econômico e o social; (2) sua justaposição; e (3) a reconciliação.



**Figura 2** – Tipos de empresas sociais, justaposição e reconciliação

Fonte: Elaborada pelos autores.

Defendemos a não reconciliação entre o econômico e o social no caso das empresas sociais de tipo negócios sociais pelo fato de que, tanto sua finalidade quanto seu modo de gestão se encontram fundadas em lógicas de separação do econômico em relação ao social. Determina, assim, prioridade na viabilidade econômico-financeira, critério central de aferição da utilidade da ação organizacional. Os aspectos sociais nesse caso são compreendidos como uma espécie de consequência dos ganhos econômicos. Esses ganhos seriam capazes de proporcionar, indiretamente, o alcance de tal finalidade que aparece muito imprecisamente definida: um serviço a preço supostamente mais acessível à população considerada de baixa renda, doação de produtos do próprio negócio aos mais necessitados conforme volume de vendas etc. Do mesmo modo, em relação à governança, o empreendimento deve obedecer aos padrões rígidos de uma racionalidade tecnocrática considerada como condição para a eficiência do propósito organizacional. Reafirmando a compreensão do econômico conforme os mecanismos, princípios e valores mais característicos da racionalidade de mercado, os negócios sociais reafirmam a separação radical do econômico com o social. Entre a não reconciliação e a reconciliação encontramos duas situações intermediárias que aqui definimos como justaposição entre o econômico e o social. Entende-se por justaposição a coexistência do econômico e do social num mesmo projeto organizacional. Essa coexistência não permite o fusionamento (que levaria ao estado de reconciliação) pois o econômico e o social, neste caso, respondem por racionalidades muito opostas.

No caso da empresa social de tipo economia social, especialmente refletida na realidade das organizações cooperativistas, admite-se o foco no resultado econômico através da busca da viabilidade financeira do empreendimento também compreendido como um negócio, mas ao mesmo tempo busca-se favorecer maiores níveis de participação na gestão através da valorização de mecanismos de governança democrática. É preciso, no entanto, reconhecer os diferentes níveis de intensidade relativos a cada um dos quatro subcritérios. Em algumas cooperativas, por exemplo, pode-se observar baixa intensidade no foco da viabilidade financeira, com reafirmação do princípio contábil da sobra e maior valorização dos princípios históricos do cooperativismo que inclui a importância do desenvolvimento comunitário. Neste tipo de situação, a finalidade organizacional se aproxima do quadrante da utilidade social. Em contraste, outros exemplos de cooperativas são reveladores de baixa intensidade na sua governança democrática e maior aproximação dos mecanismos tecnocráticos de gestão, que costumam ser acompanhados também de maior intensidade de foco na viabilidade financeira na finalidade do empreendimento. Isto ocorre frequentemente nos casos de cooperativas que assimilam seu funcionamento ao formato de empresas privadas diante de pressões ambientais do seu setor de atividade, característico de processos de isomorfismo institucional.

Já nos casos da empresa social de tipo terceiro setor, o estado de justaposição que se observa vai no sentido inverso do caso anterior. O social agora está representado pela finalidade de utilidade social característica das organizações sem fins lucrativos, que não encontra na lógica da geração de recursos próprios, segundo o mecanismo da contraprestação financeira de produtos ou serviços comercializados, o foco principal da sua captação de recursos. Contudo, isso não conduz necessariamente à assimilação de processos de governança democrática. Muito pelo contrário, a grande maioria das organizações do terceiro setor adotam os formatos mais convencionais de gestão tecnocrática ao ter como referência os modelos de gestão característicos da administração de empresas. Além disso, a literatura predominante sobre o terceiro setor não enxerga na democracia organizacional um elemento central ou estratégico para o cumprimento dos seus propósitos. E ainda, com a reconfiguração do atual cenário de financiamento das OSC cresce a dependência em relação aos financiadores privados, do mesmo modo que aumenta o número de tais organizações vinculadas ao setor privado (fundações empresariais, responsabilidade social corporativa etc.), fazendo com que haja maior tendência de aproximação desse tipo de empresa social com aquele dos negócios sociais. Muitas organizações sem fins lucrativos são agora convidadas a desenvolverem seu próprio portfólio de serviços a serem comercializados. Na resistência ou contra movimento, não podemos deixar de reconhecer os casos de baixa intensidade da governança tecnocrática em certas OSC que, embora fundem sua gestão em regras rígidas, admitem certo grau de democratização das decisões, caminhando na direção de sistemas mais isonômicos.

Pode-se observar uma efetiva propensão à reconciliação entre o econômico e o social nos casos de economia solidária. Diferentemente de uma coexistência ou justaposição das duas dimensões, a reconciliação é compreendida como uma efetiva interação, envolvimento e/ou enraizamento do econômico no social. A natureza econômica do empreendimento torna-se indissociável de sua prática social, política, cultural ou ambiental. Duas características da dinâmica econômica incidindo na prática organizacional costumam indicar a reconciliação: (1) o descentramento do mecanismo de mercado na mobilização de recursos, ensejando a emergência de práticas mais colaborativas na gestão com um maior apelo aos princípios de solidariedade econômica, como a redistribuição e a reciprocidade; (2) a ressignificação da própria prática de mercado na dinâmica do empreendimento, quando são introduzidos mecanismos de cooperação e solidariedade na conformação das suas relações de mercado através de pactos, acordos, arranjos e redes inter-atores de diferentes tipos e formas, apoiadas em valores e princípios tais como o comércio justo, as finanças solidárias, o consumo ético e consciente, entre outros. As condições para o efetivo exercício da reconciliação são também definidas pelo contexto territorial. EES não se definem independentemente do seu território de pertencimento. O sentido da atividade econômica empreendida não se compreende sem uma relação com as condições sociais e



a história de vida das pessoas que dele participam, ou seja, sua relação de identidade cultural com o lugar onde se situa.

Frequentemente EES se definem como agentes de desenvolvimento do seu território. O substrato econômico-material da atividade realizada pelo empreendimento não se compreende sem uma motivação de outra natureza que anima e conduz o projeto organizacional. Além disso, a busca pela autogestão das iniciativas pode ser vista como um esforço permanente de aprendizado de um processo de governança democrático concebido como um princípio primordial da gestão. Refletindo sobre a questão da intensidade, observa-se entre os EES níveis variados de governança democrática conforme o grau de maturidade das iniciativas definido pela sua capacidade de aprendizagem e de mudança cultural.

Os quadrantes apresentados na Figura 2 apenas sinalizam um horizonte de possibilidades para cada contexto e realidade da noção de empresa social na sua capacidade de desenhar formas de relação entre o econômico e o social. No entanto, a intensidade com que se apresenta (em cada caso) cada um dos quatro indicadores relativos à finalidade e ao modo de operar a gestão define mais claramente o posicionamento estratégico do empreendimento. Essa posição ou “lugar” do empreendimento nos ajuda a melhor compreender seus desafios, seja do ponto de vista da natureza dos conflitos que o caracteriza, seja em termos do alcance estratégico de suas ações para a transformação almejada.

O tipo de análise aqui realizado nos convidou a refletir sobre as condições necessárias à efetiva reconciliação entre o econômico e o social. Observamos que tal efetivação pressupõe uma inversão histórica dos dois termos para pensarmos, na prática, uma determinação social do econômico. Tal situação é então verificável quando, de fato, o econômico torna-se um meio para a realização de outros propósitos na dinâmica organizativa, deixando de ser um fim em si mesmo. Para a subordinação do econômico numa dinâmica de ação coletiva vimos que duas características são fundamentais: tanto os meios de operar a gestão quanto a própria finalidade devem ser socialmente definidas, conforme a predominância das noções de governança democrática e de utilidade social. Desse ponto de vista, duas conclusões gerais nos parecem salutares.

Importa salientar que em contextos de determinação econômica do social torna-se inconcebível uma reconciliação do econômico e do social. Logo, segundo os parâmetros e racionalidade convencionais do mercado não é possível operar essa reconciliação, pelo simples fato de tal racionalidade pressupor a subordinação do social. No limite, é possível fazer conviver o econômico e o social numa relação de justaposição, em que a margem de manobra do social será sempre limitada, seja produto do efeito de pressões de mercado sobre a finalidade da iniciativa em questão ou fruto da própria perda dos mecanismos democráticos de condução da iniciativa. A reconciliação do econômico e do social nos parece possível quando o modo de

instituição do econômico se altera. Ou seja, a reconciliação requer a ativação de dispositivos e mecanismos institucionais pressupondo não apenas a combinação de lógicas econômicas variadas, mas também a ressignificação dos princípios e práticas de mercado. É através de experiências de controle social ou democrático da economia que se pode vislumbrar tal reconciliação. A reconciliação indica o caminho da institucionalização de outras formas de economia, mais solidárias, sustentáveis e baseadas no comum.

## Referências

- Comini, G. M. (2012). Negócios sociais e inclusivos: Um panorama da diversidade conceitual. In, *Mapa de soluções inovadoras: Tendências de empreendedores na construção de negócios sociais e inclusivos* (pp. 7-26). São Paulo, SP: Instituto Walmart.
- Defourny, J. (2009). Economia social. In A. D. Cattanni, J.-L. Laville, L. I. Gaiger, & P. Hespanha (Eds.), *Dicionário internacional da outra economia* (pp. 156-160). Coimbra: Edições Almedina.
- Eynaud, P. (2015). *La gouvernance, entre diversité et normalisation*. Lyon: Juris.
- Fernandes, R. C. (1994). *Privado porém público: O terceiro setor na América Latina*. Rio de Janeiro, RJ: Relume-Dumará.
- Fischer, R. M., & Comini, G. (2012). Sustainable development: From responsibility to entrepreneurship. *Revista de Administração*, 47(3), 363-369. doi:10.1590/S0080-21072012000300002
- França Filho, G. C. (2002). Terceiro setor, economia social, economia solidária e economia popular: Traçando fronteiras conceituais. *Bahia Análise & Dados*, 12(1), 9-19. Recuperado de <http://bit.ly/3cSP95v>
- França Filho, G. C. (2006). A economia popular e solidária no Brasil. In G. C. França Filho, J.-L. Laville, A. J. Medeiros, & J. P. Magnem, *Ação pública e economia solidária: Uma perspectiva internacional* (pp. 57-71). Porto Alegre, RS: Editora da UFRGS.
- França Filho, G. C. (2013). *Os bancos comunitários de desenvolvimento (BCD's) como expressão de finanças solidárias: Por uma outra abordagem da inclusão financeira*. Fortaleza, CE: Arte Visual.
- França Filho, G. C. (2017). O imperativo do desenvolvimento territorial na economia solidária e o papel da incubação tecnológica. In A. R. Souza, & M. Zanin (Orgs.),

- A economia solidária e os desafios globais do trabalho* (pp. 181-194). São Carlos, SP: EdUFSCar.
- Granovetter, M. (2000). *Le marché autrement: Les réseaux dans l'économie*. Paris: Desclée de Brouwer.
- Granovetter, M. (2007). Ação econômica e estrutura social: O problema da imersão. *RAE-Eletrônica*, 6(1). Recuperado de <http://bit.ly/3cMRWx8>
- Hillenkamp, I. (2013). Le principe de householding aujourd'hui. In I. Hillenkamp, & J.-L. Laville (Eds.), *Socioéconomie et démocratie: L'actualité de Karl Polanyi* (pp. 215-239). Toulouse: ERES.
- Kiviat, B., & Gates, B. (2008, 31 de julho). Making capitalism more creative. *Time*. Recuperado de <http://bit.ly/38PJuKd>
- Laville, J.-L. (1994). *L'économie solidaire: Une perspective internationale*. Paris: Desclée de Brouwer.
- Laville, J.-L. (2000). Le tiers secteur, un objet d'étude pour la sociologie économique. *Revue Sociologie du Travail*, 42(4), 531-550. doi:10.2307/41928792
- Laville, J.-L. (2010). *Politique de l'association*. Paris: Le Seuil.
- Laville, J.-L. (2017). *L'économie sociale et solidaire*. Paris: Le Seuil.
- Laville, J.-L., & Nyssens, M. (2001). The social enterprise: towards a theoretical socio-economic approach. In C. Bozarga, & J. Defourny (Eds.), *The emergence of social enterprise* (pp. 312-332). London: Routledge.
- Laville, J.-L., & Sainsaulieu, R. (1997). *Sociologie de l'association: Des organisations à l'épreuve du changement social*. Paris: Desclée de Brouwer.
- Laville, J.-L., Young, D., & Eynaud, P. (2015). *Civil society, the third sector, social enterprise: Governance and democracy*. Abingdon: Routledge.
- Lévesque, B. (2007). Contribuição da nova sociologia econômica para repensar a economia no sentido do desenvolvimento sustentável. *Revista de Administração de Empresas*, 47(2), 1-12. doi:10.1590/S0034-75902007000200006
- Limeira, T. M. (2015, 14 de outubro). Empreendedorismo social no Brasil: Estado da arte e desafios. *Inovação em cidadania empresarial*. Recuperado de <http://bit.ly/3aRx5qU>
- Max-Neef, M. (2012). *Desenvolvimento à escala humana: Concepção, aplicação e reflexões posteriores*. Blumenau, SC: Edifurb.

- Melo, T. J. (2018). Utilidade social em empreendimentos da economia solidária: O caso das mulheres do artesanato (Natal/RN) (Dissertação de mestrado). Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, RN.
- Naigeborin, V. (2010, setembro). Introdução ao universo dos negócios sociais. *Artemisia*. Recuperado de [http://www.artemisia.org.br/entenda\\_o\\_conceito](http://www.artemisia.org.br/entenda_o_conceito)
- Oliveira, F. R., & Vasconcellos, J. F. (2011). Os desafios da gestão nos negócios sociais e inclusivos: Marco regulatório. In Instituto Walmart, *Mapa de soluções inovadoras: Tendências de empreendedores na construção de negócios sociais e inclusivos* (Vol. 4, pp. 7-24). São Paulo, SP: Autor.
- Polanyi, K. (2000). *A grande transformação: As origens das políticas econômicas de nossa época* (2a ed.). Rio de Janeiro, RJ: Elsevier.
- Polanyi, K. (2011). *La subsistance de l'homme: La place de l'économie dans l'histoire et la société*. Paris: Flammarion.
- Portal Negócios Sociais (2013, 28 de novembro). *Conceito*. Recuperado de [http://negociossociais.com/conteudo/?page\\_id=4](http://negociossociais.com/conteudo/?page_id=4)
- Rosenberg, T. (2011, 26 de maio). The path from charity to profit. *The New York Times*. Recuperado de <https://nyti.ms/2IETzPG>
- Rosolen, T., Tiscoski, G. P., & Comini, G. M. (2014). Empreendedorismo social e negócios sociais: Um estudo bibliométrico da produção nacional e internacional. *Revista Interdisciplinar de Gestão Social*, 3(1), 85-105. doi:10.9771/23172428rigs.v3i1.8994
- Salamon, L. M., & Anheier, h. K. (1992). Em busca do setor sem fins lucrativos. *Voluntas*, 3(2), 125-151.
- Silva, S. P., & Carneiro, L. M. (2016). *Os novos dados do mapeamento de economia solidária no Brasil: Nota metodológica e análise das dimensões socioestruturais dos empreendimentos*. Brasília, DF: Ipea.
- Souza, W. J. (2008). *O mundo que nós perdemos: Da solidariedade pré-industrial à economia solidária*. Artigo apresentado no XXXII Encontro da ANPAD, Rio de Janeiro, RJ. Recuperado de <http://bit.ly/2TZltep>
- Swedberg, R. (2009). A sociologia econômica do capitalismo: Uma introdução e agenda de pesquisa. In A. C. B. Martes (Org.), *Redes e sociologia econômica* (pp. 161-197). São Carlos, SP: EdUFSCar.
- Yunus, M. (2008). *Um mundo sem pobreza: A empresa social e o futuro do capitalismo*. São Paulo, SP: Ática.

Yunus, M. (2010). *Criando um negócio social: Como iniciativas economicamente viáveis podem solucionar os grandes problemas da sociedade*. Rio de Janeiro, RJ: Elsevier.

## Agradecimentos

Agradecemos ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico pelo apoio às pesquisas empreendidas pelos autores em anos anteriores e que ainda resultam em produções científicas como esta. Agradecemos, ainda, a doutoranda Suzana Melissa de Moura Mafra da Silva pelo empenho na formatação do artigo, fundamental para o cumprimento dos prazos.

## Sobre os Autores

### Genauto Carvalho de França Filho

Doutor em sociologia pela Universidade Paris VII (Denis Didedrot). Professor titular do Departamento de Administração da Universidade Federal da Bahia (UFBA), coordenador do Núcleo de Pós-Graduação em Administração e da Incubadora Tecnológica de Economia Solidária e Gestão do Desenvolvimento Territorial da Escola de Administração da UFBA e bolsista de Produtividade em Desenvolvimento Tecnológico e Extensão Inovadora do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico. E-mail: francafilhogenauto2@gmail.com. ORCID: 0000-0001-9767-7664

### Ariadne Scalfoni Rigo

Doutora em administração pela Universidade Federal da Bahia (UFBA). Professora da Escola de Administração e do Programa de Pós Graduação em Administração da UFBA. E-mail: ariadne.rigo@ufba.br. ORCID: 0000-0002-3190-9968

### Washington José de Souza

Doutor em educação pela Universidade Federal do Ceará. Professor titular do Departamento de Administração Pública e Gestão Social vinculado ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), coordenador da Organização de Aprendizagem e Saberes em Iniciativas Solidárias/UFRN. E-mail: wsufrn@gmail.com. ORCID: 0000-0001-6295-2806

