

Estudo das escolas de pensamento do empreendedorismo social: Dos Estados Unidos e Europa a América Latina**Study of schools thinking social entrepreneurship: From the United States and Europe to Latin America**

DOI:10.34117/bjdv6n11-361

Recebimento dos originais: 16/10/2020

Aceitação para publicação: 17/11/2020

Ana Carolina Barreto CoutoMestrado – POLI / UFRJ
Escola Politécnica – UFRJ
anacarol@poli.ufrj.br**Elaine Garrido Vazquez**Doutorado – COPPE / UFRJ
Escola Politécnica – UFRJAv. Athos da Silveira Ramos, 149, CT – Bloco D, 2º andar – Cidade Universitária, Rio de Janeiro / RJ
elaine@poli.ufrj.br**Roberto Machado Corrêa**Doutorado – COPPE / UFRJ
Escola Politécnica – UFRJAv. Athos da Silveira Ramos, 149, CT – Bloco D, sala 101 – Cidade Universitária, Rio de Janeiro / RJ
roberto@poli.ufrj.br**RESUMO**

O empreendedorismo social vem ganhando espaço no cenário mundial desde a década de 90 e, com isso, chamando a atenção de agentes dos mais diversos setores sociais para a compreensão de sua origem e formulação de conceitos. Este passa a ocupar um local de transversalidade entre o campo econômico e o social, buscando produzir valor econômico e social de maneira simultânea. Este trabalho a apresentar as Escolas de Pensamento do Empreendedorismo social, partindo de suas diferentes origens e culminando nas características típicas do Empreendedorismo Social nos países em desenvolvimento e na experiência brasileira. O artigo se estrutura como um levantamento bibliográfico, visando apresentar as vivências do empreendedorismo social nos EUA, Europa, países em desenvolvimento e, em especial, no Brasil. Visando agregar a construção teórica realizada na pesquisa, fez-se o levantamento quantitativo da construção do conceito de empreendedorismo social por 59 atores que atuam no ecossistema brasileiro. Este artigo, apresenta alguns dos resultados encontrados, a fim de agregar informações a respeito da experiência brasileira e a adequação do conceito a realidade.

Palavras-chave: Empreendedorismo social, Escolas de pensamento, Impacto social.

ABSTRACT

Since the 90s, the social entrepreneurship has been gaining space on the world stage and, with this, it's drawing the attention of agents from all social sectors to understand its origin and formulation of concepts. This starts to occupy a place of transversality between the economic and the social field, seeking to produce economic and social value simultaneously. This work presents the Schools of Thought of Social Entrepreneurship, starting from their different origins and culminating in the typical characteristics of Social Entrepreneurship in developing countries and in the Brazilian experience. The article is structured as a bibliographic survey aiming to present the experiences of social entrepreneurship in the USA, Europe, developing countries and, especially, in Brazil. In order to aggregate the theoretical research carried out, a quantitative research was made on a sample of 59 actors active in the Brazilian ecosystem, in which it sought to understand the elaboration of the concept carried out by them. This article presents some of the results found, in order to add information about the Brazilian experience and the adequacy of the concept to reality.

Keywords: Social entrepreneurship, Schools of thought, Social impact.

1 INTRODUÇÃO

Este artigo foi extraído da dissertação de mestrado de uma das autoras. A pesquisa completa se dispôs a estudar o ecossistema do empreendedorismo social, no campo teórico e prático, tendo como foco final as iniciativas atuantes na busca por soluções voltadas para problemas urbanos.

Desta forma, a escolha do tema deste artigo levou em consideração a importância que dada a construção teórica na pesquisa de dissertação, agregado a percepção do déficit de produções que construam um arcabouço para o fortalecimento deste campo. Por conseguinte, propôs-se neste trabalho a apresentar as Escolas de Pensamento do Empreendedorismo social, partindo de suas diferentes origens e culminando nas características típicas do Empreendedorismo Social nos países em desenvolvimento e na experiência brasileira.

O empreendedorismo social vem ganhando espaço no cenário mundial desde a década de 90 e, com isso, chamando a atenção de agentes dos mais diversos setores sociais para a compreensão de sua origem e formulação de conceitos.

Os empreendimentos sociais foram fundados anteriormente à construção deste termo e formulação do conceito, uma vez que diversos indivíduos inconformados com os muitos problemas sociais dedicaram suas vidas a encontrar soluções autossustentáveis para os mesmos.

Desde os anos 80, a escala de impacto alcançado por estas organizações vem crescendo. Com esta visibilidade, o número de pessoas engajadas socialmente e que optam por empreender tem aumentado. Desta forma, amplia-se a quantidade de abordagens de resolução de problemas

sociais criadas, testadas e implementadas (PARENTE, et al., 2011), assim como, o nível de escalabilidades das propostas dentro do contexto de globalização e acesso à internet.

Isto posto, o que fica claro é a intensificação do número de empreendimentos sociais a partir dos anos 80 nos Estados Unidos e anos 90 na Europa. Nos Estados Unidos, isto se dá em decorrência da fundação de organização fomentadoras do empreendedorismo social no setor sem fins lucrativos. Já na Europa, ocorreu a criação de leis buscando adequar e incentivar a criação de novos modelos organizacionais emergentes, levando ao fortalecimento desse movimento (DEFOURNY e NYSSSENS, 2009; PARENTE, et al., 2011; BACQ e JANSSEN, 2011; DEES E ANDERSON, 2006).

Resumidamente, o crescimento das Organizações não Governamentais nos Estados Unidos ocorreu em decorrência do aumento orçamentário direcionado a saúde, educação e desenvolvimento de comunidades nos anos 60. Isto estimulou o surgimento de organizações sem fins lucrativas dispostas a atuar nestas áreas de interesse público. A administração pública direcionou recursos para o terceiro setor pretendendo fugir da burocracia estatal. Já na década de 70, diante de um quadro de crise econômica, que provocou o enfraquecimento do Estado de Bem-estar Social americano, viu-se o montante de recursos disponíveis sofrer consideráveis reduções (DEFOURNY e NYSSSENS, 2009).

Ao perceberem-se diante de uma brusca perda de receita, as organizações sem fins lucrativos começaram a buscar novos caminhos para sustentar suas atividades. Isso levou à aderência de funções comerciais, visando a diversificação da fonte de renda. Fica claro que esse objetivo era identificar novas fontes de renda, não precisando necessariamente estar diretamente conectada a missão da organização (DEFOURNY e NYSSSENS, 2009).

A etapa seguinte a este processo de migração do setor sem fins lucrativos, em busca de recursos necessários para sustentação de sua missão social, foi a percepção de que seria possível unir diretamente esta missão ao desenvolvimento de atividades comerciais. E o principal marco desta etapa, também considerado a origem das Escolas de Empreendedorismo Social americanas, foi a fundação da New Ventures, por Edward Skloot e colegas, e da Ashoka, por Bill Drayton, ambas em 1980 (DEES E ANDERSON, 2006).

A partir da fundação da New Ventures e da Fundação Ashoka, outros atores foram aos poucos ingressando esta arena e consigo levando contribuições carregadas de suas formações e vivências anteriores. Nenhuma destas organizações utilizavam o termo empreendedorismo social. A proposta foi o nascimento de uma nova forma de produzir impacto social, que vai levar toda a década de 80 e início de 90 para emergir. Uma miscelânea de expressões e

definições eram consideradas pelas instituições fomentadoras e pelos principais agentes do campo.

Apenas depois de ganhar força dentro da academia, na segunda metade dos anos 90, é que se começa a buscar uma compreensão deste fenômeno, definir princípios, limites e conceitos. Algo que auxiliou este processo de construção conceitual do campo foi a uniformidade na adoção do termo empreendedorismo social, ainda que mantendo ligeiras variações de interpretação dele. Isto só foi possível após o abandono das outras expressões utilizadas como por exemplo; “empreendedores públicos” e “empreendedores sem fins lucrativos”. Porém, em alguns espaços, ainda se identifica o uso do termo inovadores sociais como um sinônimo de empreendedor.

Dois autores relevantes, que se debruçaram sobre o cenário do empreendedorismo social nos Estados Unidos, foram Dess e Anderson que, em 2006, publicaram o artigo Framing a theory of social entrepreneurship: building on two schools of practice and thought. Em sua pesquisa, os autores puderam identificar a existência de não uma, mas duas principais correntes de interpretação do empreendedorismo social vigentes nos Estados Unidos. As Escolas de Pensamento propostas pelos autores em seu trabalho foram adotadas pelos demais pesquisadores atuantes no campo e serão apresentadas neste trabalho.

Na Europa Ocidental, o processo de surgimento deste movimento tende a ser distinto ao americano, uma vez que o empreendedorismo apresenta forte conexão com o 3º setor (ou economia social em alguns países europeus, ou ainda, setor sem fins lucrativos, no caso dos EUA).

Diferente da visão americana de empreendedorismo social, mais focada nas características do inovador social ou no uso de ferramentas de gestão de negócios, assim como apropriação de mecanismos de mercado por organizações sem fins lucrativos. O empreendedorismo social nasce na Europa a partir da ampliação da dinâmica de enfrentamento dos problemas sociais de maneira colaborativa e fundamentada em uma tradição cooperativista (DEFOURNY e NYSSSENS, 2009).

Se pode considerar também que apesar das divergências entre a compreensão e construção de conceitos de cada Escola de pensamento, este processo tem enriquecido o espaço de discussão, contribuindo para ampliação do interesse a respeito do tema e alcançado a consideração dos agentes envolvidos em prol da inovação na forma de estabelecimento de soluções para problemas sociais (DEES e ANDERSON, 2006).

Buscando contextualizar o nascimento deste campo de pesquisa, faz-se necessário apontar o fato de que, assim como o campo do empreendedorismo, este vivenciou um nascimento empírico, seguido da construção teórica do conceito.

O empreendedorismo social passa a ocupar um local de transversalidade entre o campo econômico e o social (DEES e ANDERSON, 2006), buscando produzir valor econômico e valor social simultaneamente (BACQ E JANSSEN, 2011).

O que se experimenta é o somatório do arcabouço teórico do empreendedorismo vigente nas escolas de administração de empresas com a ampla fundamentação oriunda do terceiro setor. Uma vez que o empreendedorismo social busca encontrar soluções efetivas para as questões sociais, o que representaria executar mudanças estruturais, não apenas atuar de maneira assistencialista, torna-se primordial a compreensão da estrutura social vigentes, dos problemas e de suas raízes, demarcando a importância do aprofundamento e amplo entendimento do problema que se propôs a resolver, ou ao menos, mitigar.

2 ESCOLA DE EMPREENDEDORISMO SOCIAL

Os fatores propulsores do empreendedorismo social foram as mudanças estruturais vivenciadas pelo setor sem fins lucrativos nos anos 80 e 90. Neste período, em que ocorreu a elevação de custos, redução dos recursos disponíveis e aumento no número de organizações do setor, gerando um ambiente de competição por subsídios e doações. Simultaneamente a este quadro verifica-se um agravamento de problemas sociais a serem tratados (BOSCHEE e McCLURG, 2003).

Este novo panorama motivou a inserção de ferramentas comerciais no setor, apesar do incômodo do setor com a lógica do mercado de maximização de lucros. O pretendido com este processo foi a ampliação da sustentabilidade financeira das organizações sem fins lucrativos através do desenvolvimento de atividades geradoras de receita. Conclui-se que o foco desta linha é o uso de estratégias de mercado para o desenvolvimento de atividades que produzam receitas para organizações sem fins lucrativos (DEFOURNY e NYSSSENS, 2009).

De acordo com Dees e Anderson (2006), a escola de Empreendedorismo Social originou-se de duas motivações distintas que eventualmente convergiram para a fundação desta Escola.

A primeira motivação teria se dado pela necessidade das organizações sem fins lucrativos de encontrarem novas fontes de recursos senão as doações privadas e fundos governamentais. Um marco deste processo foi a fundação da New Ventures por Edward Skloot e colegas no ano de 1980. Esta organização se propunha a prestar consultoria a organizações sem fins lucrativos que pretendiam enfrentar os riscos de abrir um negócio (DEES E ANDERSON, 2006).

A segunda motivação parte de executivos que identificaram nas necessidades sociais oportunidades para o desenvolvimento de negócios. Além disso, defendiam que o mercado assumisse também uma parcela de responsabilidade sobre os problemas sociais. Esta discussão foi iniciada pelas empresas iControl Data Corporation, fundada por William Norris e, posteriormente, a Alpha Center (DEES E ANDERSON, 2006).

Um movimento do Setor sem fins lucrativos se originou em busca de fontes de receita para compensar as perdas de subsídios governamentais para a sustentação de suas missões sociais. Aos poucos, ele foi se ampliando para uma mudança de mentalidade dos agentes do setor no enfrentamento dos problemas sociais e, principalmente, no seu olhar para a dinâmica interna da organização. Uma consequência disto foi a aderência de ferramentas e metodologias de gestão em busca da ampliação de sua eficiência.

Defourny e Nyssens (2009), em revisão de literatura, retomam alguns autores, a fim de fundamentar o processo de discussão que resultará numa visão de duplo resultado: geração de renda e aumento da eficiência na organização social.

Também deve ser notado que alguns autores, como Emerson e Twersky (1996), forneceram uma análise que mudou de uma pura orientação para o mercado para uma visão mais ampla de métodos de negócios como um caminho para alcançar maior eficácia (e não apenas melhores formas de financiamento) nas organizações do setor social. Ao fazê-lo, eles já prepararam o caminho para trabalhos posteriores dos anos 2000, que enfatizariam cada vez mais uma visão de "duplo resultado", bem como a criação de um "valor combinado" em um esforço para realmente equilibrar e integrar melhor a economia, os propósitos sociais e estratégias (Emerson, 2006). De certa forma, esses trabalhos recentes contribuem para reduzir a lacuna existente, desde a década de 1980, entre a Escola de "Geração de Renda" (e suas duas abordagens) e a segunda escola de pensamento, com a qual vamos lidar agora. Ainda assim, tal lacuna parece permanecer entre as práticas no campo, por um lado, escritores oriundos das universidades, por outro lado, fundações ou grandes organizações de consultoria (DEFOURNY e NYSSSENS, 2009, p.14, tradução da autora).

Como apontado por Defourny e Nyssens (2009), existe um domínio da Escola de Empreendedorismo Social fora dos espaços acadêmicos. Consequentemente, nota-se um predomínio da Escola de Inovação Social nestes espaços.

Boschee e McClurg (2003), referências nesta escola, utilizam-se de definições estabelecidas no dicionário do Webster e de texto publicado na Inc Magazine para a construção do conceito de empreendedorismo, o que demonstra a característica típica desta linha de pensamento, altamente empírica e que evita o aprofundamento e problematizações teóricas na conceituação.

Neste sentido, relacionam o ato de empreender com a capacidade de um negócio de se sustentar e para isso, compreendem como modelos válidos a serem enquadrados como

empreendimentos (inclusive sociais), apenas aqueles que alcançam níveis de sustentabilidade ou autossuficiência (BOSCHEE e McCLURG, 2003).

Os autores apresentam algumas definições, como é o caso das supracitadas, sustentabilidade financeira e autossuficiência, que aparecem na contramão do modelo filantrópico tradicional, financeiramente dependente, comum ao setor. Por conseguinte, a incorporação da lógica empreendedora pelo setor sem fins lucrativos teria retirado a filantropia e voluntariado do local de centralidade. Dessa maneira, a combinação de atividades geradoras de rendimento, subsídios e doações representam um modelo de negócio sustentável, por não ser inteiramente dependente de uma única fonte de renda. Já os casos em que existe a completa independência e toda a entrada do balanço financeiro tem como origem atividades desenvolvidas pela organização, configura um empreendimento autossustentável.

A Escola de Empreendedorismo Social não aprofunda a definição teórica do que seria um empreendedor social, ela parte da construção empírica desta figura. Possivelmente, isto ocorra devido a sua origem realizada por fundações, instituições de fomento e empresários, tendo pouca influência no campo acadêmico. Ou seja, o que ela pretende é incorporar ferramentas de mercado e modelos de gestão a fim de se produzir empreendimentos que gerem impacto social de forma autossustentável e eficiente.

Enquanto isso, a Escola de Inovação Social se propõe a problematizar a figura do empreendedor social, que tem seu conceito construído a partir de bases teóricas do campo. Neste caso, o foco passa a ser a capacidade criativa destes indivíduos de pensarem soluções inovadoras para os problemas sociais enfrentados, conforme detalhado no tópico a seguir.

3 ESCOLA DE INOVAÇÃO SOCIAL

Com base em Dees (2001) e Dees e Anderson (2006) a fundamentação conceitual do empreendedorismo tem como ponto de origem o trabalho de Jean Baptist Say, economista francês, conhecido como pai do empreendedorismo. Ele cunhou o termo em 1803, atribuindo a este agente a função de transferir recursos de áreas de baixa produtividade para áreas de alta, e conseqüentemente, sendo capaz de gerar valor (DEES E ANDERSON, 2006; DEES, 2001).

Já no século XX, Schumpeter revisita a construção teórica do empreendedor, e deixa claro que sua compreensão deste agente não confronta com a visão de Say. Schumpeter foi capaz de se estabelecer como a origem de uma linha teórica dominante no campo do empreendedorismo. Esta se orienta pela interpretação do empreendedor como um ser capaz de inovar e aproveitar oportunidades. Portanto, o autor aproxima o empreendedor do inovador, distanciando o empreendedor do empresário e gestor. (SCHUMPETER, 1997 e 1961)

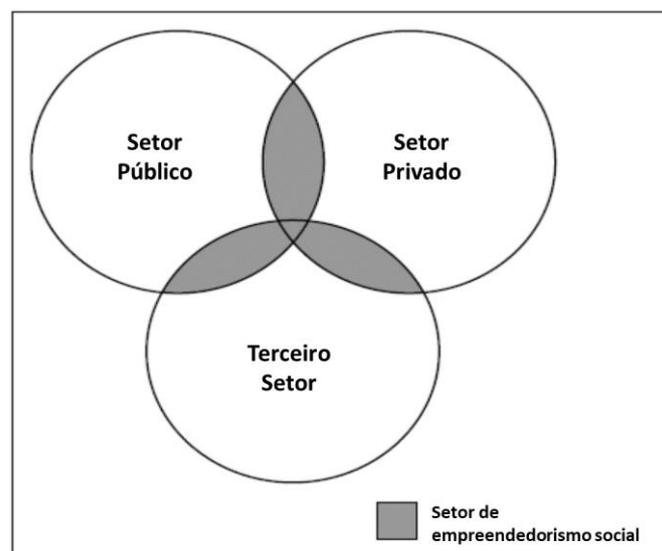
Outro autor que marcou a linha Schumpeteriana do empreendedorismo foi Peter Drucker. Ele partiu da relação entre empreendedorismo e inovação, para defender a possibilidade de se inovar socialmente em qualquer setor social. Uma defesa marcante do autor é o conceito de *Public service entrepreneur* (DEES E ANDERSON, 2006).

Seguindo na construção teórica do campo, identifica-se no Britânico Charles Leadbeater um ponto de união da perspectiva de Say e Schumpeter (DEES E ANDERSON, 2006).

Esses empreendedores sociais estão criando maneiras inovadoras de enfrentar alguns dos nossos problemas sociais mais prementes e intratáveis [...] pegam recursos subutilizados e muitas vezes descartados - pessoas e edifícios - e os reenergizam, encontrando novas maneiras de usá-los para satisfazer necessidades não atendidas e muitas vezes não reconhecidas. (LEADBEATER, 1997, p.8, tradução da autora)

Ao considerar o aspecto da inovação e da capacidade de mover recursos subutilizados para locais de maior produtividade, o autor deixa claro a possibilidade de coexistência das definições estabelecidas pelos autores antecessores a ele. Este também reafirma a perspectiva de Drucker de ser possível inovar, e conseqüentemente, empreender em todos os setores sociais. Indo além de Dees e Anderson (2006), que depositam ao empreendedorismo social o espectro entre os segundo e terceiro setor, Leadbeater (1997), como pode ser visto na figura abaixo, atribui ao empreendedorismo social as zonas de intercessão entre os 3 setores sociais previamente estabelecidos.

Figura 1 - Setor de Empreendedorismo



Leadbeater, 1997. Adaptação de COUTO, 2020.

Para chegar a esta conclusão, Leadbeater (1997) realizou uma análise do cenário do empreendedorismo social no Reino Unido. Portanto, ele avalia evoluções no modelo de gestão

do Sistema Nacional de Saúde (NHS) e na gestão escolar, como inovações dentro do setor público. No que se refere ao mercado, identifica um crescente interesse de seus agentes no que se refere a questões sociais, realizando uma troca de aprendizado entre os setores sociais. E finalmente, no que o autor denomina de setor voluntário, ele identifica a aderência de uma mentalidade inovadora e a apropriação de aptidões para negócios por pequenas organizações voltadas para o cenário social.

A partir das definições estabelecidas anteriormente pelos autores da Escola de Inovação Social, Dees (2001, p. 4) elaborou uma lista de ações essenciais para que “os empreendedores sociais desempenhem o papel de agentes de mudança no setor social”. São elas:

Quadro 1 – Ações essenciais para os empreendedores sociais

Adotar uma missão para criar e manter valor social (não apenas valor privado)
Reconhecer e implacavelmente buscar novas oportunidades para servir essa missão
Engajar-se em um processo contínuo de inovação , adaptação e aprendizado
Agir ousadamente sem ser limitado por recursos disponíveis no momento
Expor maior responsabilidade aos públicos atendidos e aos resultados criados

Dees, 2001, adaptado por COUTO, 2020.

Após detalhamento da visão americana sobre o empreendedorismo social, retomou se a concepção europeia do referido conceito no tópico seguinte.

4 ABORDAGEM EUROPEIA

A primeira vez que o termo Empresa Social foi usado na Europa, se deu na revista italiana denominada *Impresa sociale* em 1990 (DEFOURNY e NYSSSENS, 2008 e 2012). A revista se referia a novas formas de cooperativas que vinham ganhando espaço na Itália desde o final dos anos 80. Estas iniciativas foram contempladas pela criação da estrutura legal aprovada pelo Parlamento italiano em 1991, com o nome de “Cooperativa Social” (DEFOURNY e NYSSSENS, 2008).

A estrutura legal associativa não permitia que estas organizações desenvolvessem atividades econômicas. Desta forma, as cooperativas sociais possibilitaram o desenvolvimento deste tipo de atividade por organizações do terceiro setor (DEFOURNY e NYSSSENS, 2012). Em 2005, esta mesma lei foi alterada, a fim de ampliar o conceito de empresa social para além da estrutura de cooperativa (DEFOURNY e NYSSSENS, 2008).

As cooperativas tradicionais e as cooperativas sociais se distinguem sob dois aspectos: O primeiro é que as cooperativas sociais não tinham como missão a simples garantia dos interesses dos seus membros, mas sim a geração de benefícios para a comunidade. O segundo aspecto se refere à composição de membros dessas organizações, que contavam com diversos *stakeholders*. Desta forma, as resoluções tendiam a levar em consideração o ponto de vista de pessoas de diferentes origens e posicionamentos (DEFOURNY e NYSSSENS, 2008).

Seguindo os passos da Itália, diversos países Europeus criaram ao longo dos anos 90 e inícios de 2000 estruturas legais voltadas para organizações consideradas empreendimentos sociais. O Reino Unido criou em 2004 as *Community Interest Company* (CIC). Enquanto, França (2002), Portugal (1997), Espanha (1999) e Grécia (1999), a exemplo da Itália, estabeleceram-se novos modelos de cooperativas sociais. Na Bélgica, em 1996, ocorreu a criação de um selo denominado Empresa com Propósito Social. Neste caso, não se criou uma nova forma legal, nem ocorreu a restrição a modelos cooperativos (DEFOURNY e NYSSSENS, 2008).

No entanto, mesmo com a criação de formas legais específicas para empreendimentos sociais, em alguns países, o uso destes formatos é baixo. Isto ocorre devido a possibilidade de utilizar-se de formatos legais tradicionais do terceiro setor e, ainda assim, agir de forma a garantir a autonomia financeira da organização. (DEFOURNY e NYSSSENS, 2008).

Nas últimas décadas, o cenário europeu apresentou altas taxas de desemprego que, somadas à baixa qualificação de algumas comunidades específicas, levou à criação das *Work Integration Social Enterprises* (WISEs). Estas organizações voltadas a inserção de profissionais no mercado de trabalho foram criadas em diversos países e ganharam tanta importância que, em alguns casos, o conceito de empreendimentos sociais e WISEs passaram a se confundir (DEFOURNY e NYSSSENS, 2008 e 2010).

Todo o levantamento e análise da abordagem europeia foi iniciada com a pesquisa denominada EMES - *Emergence des Enterprises Sociales* desenvolvida pela Comissão Europeia através da Rede Europeia de Pesquisa. Esta pesquisa contemplou os 15 países membros da União Europeia, no momento de realização da mesma. Posteriormente esta rede de pesquisadores optou por adquirir a estrutura formal de Associação Internacional, contando com membros e instituições parceiras de diferentes países. Em 2013, a EMES passou associados originários de países fora da União Europeia. (DEFOURNY e NYSSSENS, 2018)

A primeira fase da pesquisa teve início em 1996, antes mesmo que a maioria das estruturas legais fossem criadas pelos governos europeus. A pesquisa se desenrolou até o ano de 2000 e teve como objetivo a compreensão das práticas do empreendedorismo social europeu

culminando no estabelecimento de parâmetros para o que seria um tipo ideal de empreendimento social, culminando na construção do conceito.

O produto desta pesquisa desenvolvida pela EMES resume a sua definição de empreendimento social da seguinte forma:

As empresas sociais são organizações privadas, sem fins lucrativos, que fornecem bens ou serviços diretamente relacionados ao seu objetivo explícito de beneficiar a comunidade. Eles dependem de uma dinâmica coletiva envolvendo vários tipos de partes interessadas (*stakeholders*) em sua estrutura administrativa. Elas valorizam sua autonomia e assumem riscos econômicos ligados à sua atividade. (DEFOURNY e NYSSSENS, 2008, tradução da autora)

Parente, et. al. (2011) considera que a proposta de transformação social se utilizando de um olhar para o coletivo, atinge um ponto máximo na lógica cooperativista de empreendedorismo social europeia. Isto ocorre devida a incorporação deste princípio não apenas na missão social desta organização, mas também, no modelo de gestão interno dela,

Vê-se que, o objetivo da pesquisa EMES não foi construir indicadores que tivessem como função serem requisitos para uma certificação do que viria a ser um empreendimento social, mas sim estabelecer um tipo ideal de empresa social europeia. Com isto estabelecem nove características para esse modelo ideal.

O total de nove indicadores apontados pelos pesquisadores foram organizados inicialmente em duas dimensões. Porém, em 2012, estas sofreram uma recategorização em três dimensões, que contam com três indicadores cada. As dimensões e indicadores apresentados no documento da EMES, produzido no ano de 2012, são:

Quadro 2 – Dimensões e Indicadores EMES

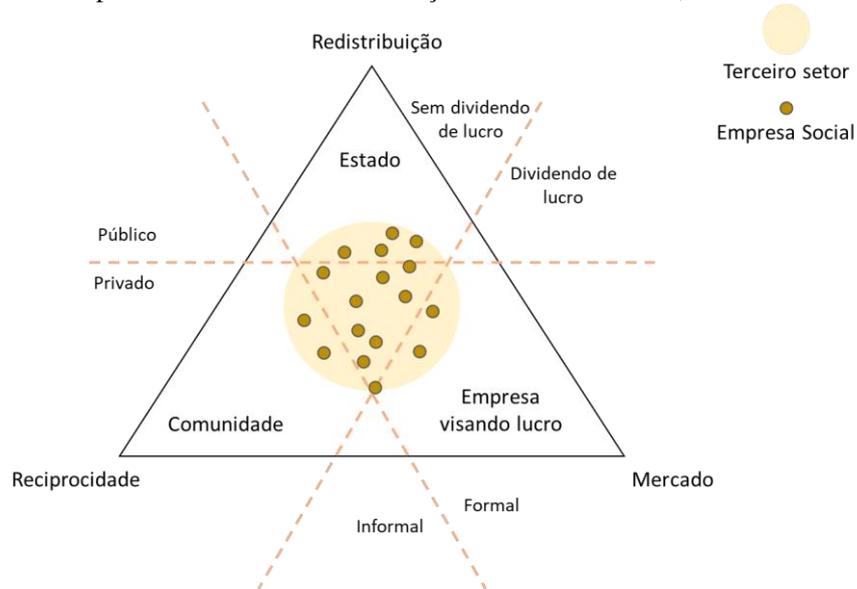
Dimensão Econômica e Empreendedora	Desenvolvimento de atividade constante de produção de bens e/ou venda de serviços Um empreendimento social desenvolve diretamente atividades de produção e venda de bens e serviços de maneira contínua, sendo esta, a principal ou uma das principais razões da existência da organização. Nível significativo de risco econômico Assim como a criação de empresas tradicionais, os empreendimentos sociais apresentam riscos econômicos inerentes a sua existência. Portanto, os responsáveis pela fundação de uma organização deste tipo assumem totalmente ou parcialmente estes riscos. A viabilidade financeira destas instituições é dependente do esforço de membros e trabalhadores para a garantia dos recursos necessários para sua subsistência.
	Quantidade mínima de mão-de-obra assalariada Assim como as Organizações sem Fins Lucrativos, as empresas sociais também podem desenvolver seu trabalho contando com o uso combinado de mão-de-obra assalariada e voluntários, assim como recursos comprados e doados. No Entanto, a EMES considera que os empreendimentos sociais precisam contar

	com um número mínimo de força de trabalho paga, sendo que não é estabelecido de maneira clara este quantitativo.
Dimensão Social	A missão explícita de beneficiar a sociedade As empresas sociais devem buscar promover responsabilidade social em nível local, servindo a comunidade ou um grupo específico de pessoas.
	Iniciativa criada por um grupo de cidadãos ou Organização da Sociedade Civil As empresas sociais devem nascer do compartilhamento de necessidades e/ou objetivos de um grupo de pessoas pertencentes a uma comunidade. Esta dinâmica coletiva deve ultrapassar a fundação, permanecendo de alguma forma no trabalho desenvolvido, mesmo ocorrendo a estruturação de uma liderança individual ou num formato de conselho.
	Distribuição de lucros limitada Em essência, a manutenção de um objetivo social representaria a restrição na distribuição de lucros. Porém, este grupo engloba organizações, como são os casos das cooperativas em alguns países, que realizam o dividendo. Fica estabelecido a possibilidade de distribuição de maneira limitada, de forma a não incentivar uma dinâmica de maximização de lucros.
Administração participativa	Alto nível de autonomia Estas organizações são criadas e geridas por cidadãos. Desta forma, mesmo com o recebimento de subsídios, não é permitida a administração diretamente ou indiretamente por autoridades públicas ou outras instituições. Estes empreendimentos devem garantir sua autonomia, mantendo o direito a posicionamentos, tomadas de decisão e encerramento de atividade, caso desejado pelos membros.
	Sistema de tomada de decisão baseado no princípio de “um membro, um voto” Estabelecimento de um critério de tomada de decisão participativo em que não exista desbalanceamento entre membros proveniente de distribuição acionária. O capital não deve ser um influenciador do processo decisório. Indica-se a aderência de modelos como o de “um membro, um voto”.
	Uma natureza participativa que envolve as várias partes afetadas pela atividade Nestas organizações, as tomadas de decisão são caracterizadas por levar em consideração todos os <i>stakeholders</i> , incorporando mecanismos de representatividade e participação de usuários e clientes, além das demais partes interessadas. As empresas sociais frequentemente têm como meta a promoção de democracia em nível local e este princípio democrático, também se encontra presente na estrutura administrativa da organização.

EMES, 2012. Tradução e adaptação de COUTO, 2020.

A EMES constatou que pesquisadores do 3º setor que vinham discutindo sobre o posicionamento do Empreendedorismo social, no que se refere aos setores sociais partem de três aspectos de análise: as empresas com fins lucrativos caracterizadas pela apropriação de mecanismos de mercado; a reciprocidade inata de relações familiares e fraternais desenvolvida nas comunidades; e o Estado como o agente executor de políticas de redistribuição.

Figura 2 - Empresas sociais como a combinação de diferentes atores, atividades e recursos



Pestoff, 1998; apud DEFOURNY e NYSSSENS, 2012. Adaptado pela autora.

Pestoff (1998, apud DEFOURNY e NYSSSENS, 2012) considera o terceiro setor a intercessão entre o Estado, comunidade e mercado, representado pelo círculo salmão na figura acima. Inseridos no terceiro setor, podem ser encontrados diferentes modelos de negócio considerados empreendimentos sociais (pequenos círculos amarelos), frequentemente estabelecidos como associações ou cooperativas.

[...] é possível argumentar que o empreendedorismo social pode ser encontrado no setor privado com fins lucrativos e no setor público. No entanto, no que diz respeito às empresas sociais, as diferentes abordagens em toda a Europa as localizam, principalmente, no terceiro setor ou na economia social, abrangendo organizações sem fins lucrativos, bem como cooperativas e formatos de empresas privadas sem fins lucrativos (DEFOURNY e NYSSSENS, 2008, tradução da autora).

Pode-se observar na Figura 2 e na citação referente ao documento da Rede de Pesquisadores - DEFOURNY e NYSSSENS (2008), que os autores produtores do documento consideram os empreendimentos sociais, majoritariamente como sendo organizações formais, sem fins lucrativos e privadas, sem que estas sejam restrições. Isso significa que mesmo com menor incidência, é possível estas empresas realizarem dividendo de lucro, sejam públicas ou que se estabeleçam como coletivos informais.

Os autores, também, apontam uma maior frequência de atividades empreendedoras desenvolvidas de maneira informal ou na fronteira entre a formalidade e informalidade em países em desenvolvimento, em específico na América Latina.

5 RESUMO E ANÁLISE COMPARATIVA DAS ESCOLAS DE PENSAMENTO

Todas as Escolas de Pensamento partem da necessidade de busca por novas soluções para questões sociais. No entanto, elas tendem a divergir no que tange às prioridades, às perspectivas e até mesmo valores defendidos (DEES E ANDERSON, 2006).

Se na Europa os movimentos sociais, pesquisadores envolvidos principalmente em ciências sociais e órgãos públicos foram os atores-chave na divulgação do debate, nos EUA, o debate foi fortemente moldado por forças motrizes entre as quais fundações e escolas de administração desempenharam um papel central. (DEFOURNY e NYSSSENS, 2009, p. 13, tradução da autora)

Para fundamento da análise busca-se Bacq e Janssen (2011) que apresentam em seu artigo um resumo comparativo entre as abordagens Americana e Europeia. Esta análise foi realizada dentro de três principais aspectos: o indivíduo, o processo e a organização. A síntese das Escolas de Pensamento pode ser vista no Quadro 3 apresentado a seguir.

Quadro 3 - Resumo da revisão de literatura

Variáveis	Critérios	Tradição Americana		Tradição Europeia
		Escola de Inovação Social	Escola de Empreendedorismo Social	Rede EMES
Indivíduo	1.O empreendedor	Figura principal	Papel secundário	Ação coletiva: iniciativa iniciada por um grupo de cidadãos
Processo	2.A missão	Missão está no centro do processo de inovação social	O principal propósito do empreendedorismo social é a busca por objetivos sociais	Intenção explícita de beneficiar a comunidade
	3.Conexão missão - atividade produtiva	Direta	Sem restrições: o empreendedorismo social consiste na implementação da dinâmica comercial por entidades sem fins lucrativos a fim de financiar suas atividades sociais	Direta: a natureza da atividade econômica deve estar conectada com a missão social
Organização	4.O empreendimento	Importância secundária: atividade criada por um empreendedor social	Central: ênfase nos riscos associados ao rendimento de mercado	Central: Nível de riscos econômicos significativos
	5.A forma legal	Sem restrições claras: a escolha no que diz respeito ao formato legal é definida pela natureza das necessidades sociais e a quantidade de recursos necessários	Empreendimentos sociais são organizações sem fins lucrativos Segundo momento: qualquer negócio que comercializa em favor de propósitos sociais	Algumas restrições: algumas novas formas legais foram criadas para incentivar e apoiar empreendimentos sociais + em alguns casos utiliza-se formas legais tradicionais de mercado
	6.Distribuição de lucro	Sem restrições	Sem distribuição de lucro Segundo momento: alguma distribuição de renda permitida	Limitação: organizações que evitem um comportamento de maximização de lucro

DEGROOTE, 2008, apud BACQ e JANSSEN, 2011. Tradução de COUTO, 2020.

6 EMPREENDEDORISMO SOCIAL NO BRASIL

O empreendedorismo social na América Latina traz para a discussão a questão da desigualdade social tendo como foco principal a base da pirâmide, fato que não ocorre com a mesma intensidade na Europa e Estados Unidos. Isto é destacado no trecho citado a seguir que se refere a respeito das características do empreendedorismo social nos países em desenvolvimento.

As visões da América Latina e da Ásia têm vários fatores comuns. Ambas as visões consideram os negócios inclusivos ou sociais com uma forte preocupação por iniciativas de redução da pobreza, que devem ter um impacto social positivo, efetivo e especialmente de longo prazo. (COMINI, BARKI, AGUIAR, 2012, p.390, tradução dos autores)

O empreendedorismo social vai ganhar novas nomenclaturas nestes países, como Negócios Sociais, Negócios Inclusivos, Negócios com Impacto Social ou Negócios Socioambientais.

Na América Latina, isto pode ocorrer utilizando-se da determinação do nicho de mercado das empresas sociais que buscam desenvolver atividades de produção de bens ou oferta de serviços com a missão de garantir justiça social de maneira estrutural para grupos excluídos. Outra possibilidade é ver o empreendedorismo social como uma forma de geração de renda para essa população. Estes grupos, que passariam a ser responsáveis pela sua própria geração de recursos e renda, seriam levados a uma redução de dependência de fontes assistencialistas e filantrópicas, garantindo sua emancipação e cidadania. Nasce a partir disto o conceito de Negócios Inclusivos (JOÃO, 2014). Ainda, com referência à questão,

Os negócios sociais aproximam-se de negócios tradicionais em aspectos como produtos, serviços, clientes, mercados, custos e receitas, porém difere no seu propósito principal que é servir à sociedade e melhorar as condições de vida de populações de baixa renda. [...] A importância atribuída à solução de problemas sociais, principalmente envolvendo a pobreza, por meio da utilização de mecanismos de mercado fez com que o termo negócio social ganhasse mais espaço na realidade dos países em desenvolvimento. Assim, essa terminologia passa a ser mais frequente no Brasil e em outros países latino-americanos, além de outras variações como negócios com impacto social ou negócios socioambientais. (ROSOLEN, TISCOSKI, COMINI, 2014, p. 90)

Reafirmando o conceito de “negócios inclusivos”, este pode ser considerado como um termo recente, mas que ganha força, conforme exposto por Rosolen, Tiscoski e Comini (2004), em revisão de literatura sobre a temática.

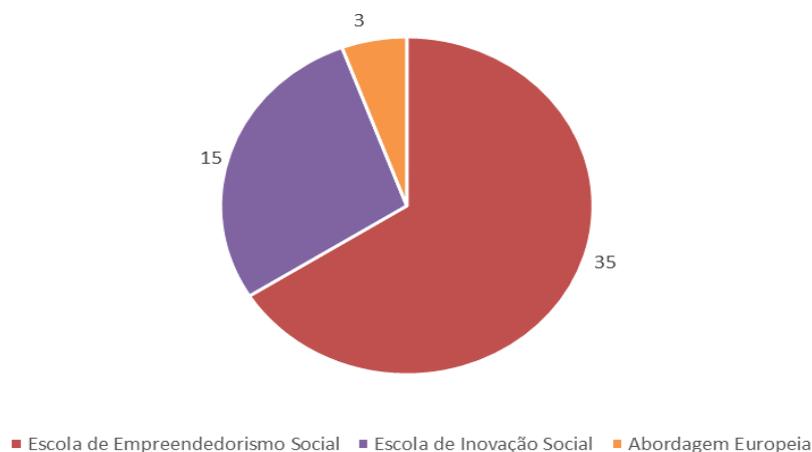
Vale destacar um termo que surgiu mais recentemente, mas que também passa a ganhar relevância nesse campo de estudos: os negócios inclusivos. Essa vertente, assim como a dos negócios sociais, adquiriu mais espaço no contexto dos países em desenvolvimento, uma vez que coloca grande ênfase na inclusão social por meio do

consumo. [...] A questão principal que essa corrente abrange é a oferta de produtos e serviços para a “base da pirâmide” (ROSOLEN, TISCOSKI, COMINI, 2014, p. 90).

No Brasil, os Atores de suporte são responsáveis por fomentar o empreendedorismo no país incentivando a criação e auxiliando no crescimento das Iniciativas. Portanto, como estes agentes são os pontos de disseminação do conceito, identificar as correntes teóricas que mais os influenciam, representariam estabelecer quais correntes se mostram mais fortes no ecossistema brasileiro.

Para identificar a Escola de Pensamento com maior poder de influência sobre cada organização, buscou-se analisar os 6 critérios apresentados no Quadro 3. A pesquisa detalhada pode ser encontrada na dissertação de mestrado de onde este artigo se origina. No entanto, o produto do levantamento feito com 59 Atores de Suporte indicou que a Escola de Empreendedorismo Social seria a principal influenciadora do ecossistema brasileiro, como pode ser visto na figura a seguir.

Figura 3 - Taxa de influência das Escolas de Pensamento
TAXA DE INFLUÊNCIA DAS ESCOLAS DE PENSAMENTO



COUTO, 2020.

Como pode ser observado, a Escola de Empreendedorismo Social vem apresentando maior impacto sobre o ecossistema, seguida da Escola de Inovação Social e finalmente, da Abordagem Europeia.

Identificou-se a presença maciça do indicador de missão corroborando com o apontado no levantamento teórico, estabelecendo que o que caracteriza a iniciativa como empreendimento social, é a intenção explícita de promover impacto social. Somado a isso, a capacidade de produção de renda também aparece de maneira recorrente. Como pontuado

anteriormente, a distinção entre o empreendedorismo social e a filantropia tradicional se dá conceitualmente pela sustentabilidade financeira.

A pesquisa apontou alguns fatores que foram citados por estes atores como relacionados a definição do empreendedorismo social. Estes fatores estão apresentados na tabela a seguir.

Tabela 1 – Fatores característicos do Ecossistema de Empreendedorismo Social

Fatores citados pelas organizações	Percentual (%)
Sustentabilidade Financeira	71
Inovação / Inovação Social	59
Escalabilidade	54
Governança - <i>Stakeholders</i>	44
Base da Pirâmide (BoP)	29
Objetivos do Desenvolvimento Sustentável – ODS	27
Mensuração	25

COUTO, 2020.

O levantamento destes fatores não estava previsto no início da pesquisa. Entretanto, identificou-se à medida em que esta foi se dando que havia uma recorrência de inclusão destes critérios de construção dos conceitos. Por isso, optou-se por identificar a frequência em que os fatores eram apontados como fatores relevantes para o empreendedorismo social.

Todos os fatores citados por estas organizações se conectam com princípios discutidos pelas Escolas de Pensamento estudadas.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo se propôs a perpassar as Escolas teóricas em que a discussão do empreendedorismo social vem se dando. O movimento partido dos Estados Unidos com uma forte influência do mercado, ganhou um caráter colaborativo na Europa, culminando nos países em desenvolvimento. Nestes países, o empreendedorismo social ganhou uma nova camada e passou a agregar um requisito de atuação para um público específico, a base da pirâmide.

O empreendedorismo social se fortalece nestes países como mais uma busca por soluções para a crise econômica, social e ambiental vivida por suas populações.

REFERÊNCIAS

BACQ, Sophie; JANSSEN, Frank. *The Multiple Faces of Social Entrepreneurship: A Review of Definitional Issues Based on Geographical and Thematic Criteria*. *Entrepreneurship & Regional Development*, v. 23, n. 5-6, pp. 373-403, 2011.

BOSCHEE, Jerr; McCLURG, Jim. *Towards a better understanding of Social Entrepreneurship*. 2003. Disponível em: <<https://www.law.berkeley.edu/php-programs/courses/fileDL.php?fID=7289>>. Acesso em março de 2019.

COUTO, Ana Carolina. **Estudo de iniciativas práticas de empreendedorismo social em cidades brasileiras**. 2020. Dissertação (Mestrado em Engenharia Urbana) – Programa de Engenharia Urbana, Escola Politécnica, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

COMINI, Graziella; BARKI, Edgard; AGUIAR, Luciana Trindade de. **Uma abordagem em três frentes para os negócios sociais: uma análise brasileira de casos múltiplos**. *Rev. Adm. (São Paulo)*, São Paulo, v. 47, n. 3, p. 385-397, setembro de 2012. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0080-21072012000300004&lng=en&nrm=iso>. Acesso em agosto de 2019.

DEES, J. Gregory. *The meaning of social entrepreneurship*. Center for the Advancement of Entrepreneurship, 2001.

DEES, J. Gregory; ANDERSON, Beth Battle. *Framing a theory of social entrepreneurship: building on two schools of practice and thought*. *Arnova*, pp. 39-65 2006.

DEFOURNY, Jacques; NYSSSENS, Marthe. *Social enterprise in Europe: recent trends and developments*. EMES, 2008.

_____. *Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences*. Second EMES International Conference on Social Enterprise University of Trento. Italy, 2009.

_____. *Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector*. *Policy and Society*, 2010.

_____. *The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective*. EMES, 2012.

LEADBEATER, Charles. *The rise of the Social Entrepreneur*. 1ª ed. London: Demos, 1997.

PARENTE, Cristina et al. **Empreendedorismo social: contributos teóricos para a sua definição**. In: Encontro Nacional de Sociologia Industrial, das Organizações e do Trabalho Emprego e Coesão Social: da crise da regulação à hegemonia da globalização, XIV, Lisboa, 2011.

PETRINI, Maira; SCHERER, Patrícia; BACK, Léa. Modelo de negócios com impacto social. **Rev. adm. empres.**, São Paulo, v. 56, n. 2, p. 209-225, 2016. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-75902016000200209&lng=pt&nrm=iso>. Acesso em outubro de 2019.

PESTOFF, Victor Alexis. **Beyond the market and state: civil democracy and social enterprises in a welfare society**. Aldershot: Ashgate, 1998.

ROSOLEN, Talita; TISCOSKI, Gabriela Pelegrini; COMINI, Graziella Maria. Empreendedorismo Social e Negócios Sociais: Um Estudo Bibliométrico da Publicação Nacional e Internacional. **Revista Interdisciplinar de Gestão Social**. V 3. N 1. Abril 2014, p. 86

SCHUMPETER, Joseph A. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1961.

_____. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1997. 237 p.

SHARRA, Roméo; NYSSSENS, Marthe. *Social Innovation: an Interdisciplinary and Critical Review of the Concept*. Université Catholique de Louvain, Belgium, 2010. Disponível em <https://pdfs.semanticscholar.org/b46a/2f4e83789220bda416fcb8ac01964156e73d.pdf?_ga=2.1826097.1467860405.1595303816-1072789137.1595303816>. Acesso em setembro de 2019.