

CAPÍTULO 03 - A SOLUÇÃO RESIDE MESMO EM NEGÓCIOS SOCIAIS?

Felipe Fróes Couto
Fernanda Matos
Alexandre de Pádua Carrieri
Ivan Beck Ckagnazaroff

A importância da administração como campo de conhecimento está relacionada com a relevância das organizações para as sociedades contemporâneas. As organizações servem à sociedade e permitem a realização de objetivos que, individualmente, não poderiam ser completamente alcançados. Outro ponto que merece ser destacado é que como indivíduos, grupos sociais, e comunidades cidadãs, somos responsáveis, não só pelo que nos afeta diretamente e visivelmente, em nossas vidas diárias, mas também pelas externalidades de nossas ações em relação ao ambiente em que nos situamos. Se existe pobreza, é porque permitimos que exista; se existe desigualdade, é porque permitimos que exista, e por aí vai.

Nosso argumento é o de que *compreender a evolução do pensamento capitalista pode contribuir para um melhor entendimento sobre o surgimento dos negócios sociais, bem como explicar os paradoxos e contradições às quais esses tipos de negócio estão sujeitos*. Negócios sociais são, além de uma nova forma de olhar o papel social das organizações contemporâneas, um desafio para pesquisadores que se interessam pelo desenvolvimento da potencialidade humana e, em especial, pela redução das desigualdades socioeconômicas.

Como afirma Prats (2006), estamos diante de fenômenos que não são tão próximos de nós, mas que nos afetam, muitas vezes, mais diretamente do que pensamos, e de formas cada vez mais presentes no nosso cotidiano: riscos ambientais, fluxos migratórios, deslocamento corporativo, novos fenômenos de exclusão social, terrorismo internacional, dentre outros. Nesse sentido, podemos pensar na solidariedade, não apenas como valores e emoções de fraternidade, mas como comportamentos racionais, tendo em vista que se estes fenômenos afetam nossas vidas, nos convêm ser ‘solidários’, ou seja, devemos agir para combatê-los.

Com base nesse pensamento, Muhammad Yunus afirmou que as organizações podem ir além do apenas a obtenção de lucros ao introduzir o conceito de Negócio Social. Segundo o autor, esse tipo de negócio é dedicado à solução de problemas sociais, econômicos e ambientais que afligem a humanidade. Dentre eles podem ser

citados, a fome, a falta de moradia, doenças, pobreza, poluição, a escassez de água, a necessidade de capacitação, etc. Em outras palavras, este tipo de organização é voltada para o auxílio das classes pobres, principalmente, de oportunidades para explorar seus potenciais e melhorar sua condição de vida. Em resumo, o *negócio social* é um empreendimento concebido para resolver um problema social. (Yunus, 2006).

Propomos, neste capítulo, uma análise teórica mais profunda sobre o fenômeno dos negócios sociais. Partimos do pressuposto de que os fenômenos sociais não devem ser simplesmente analisados em seu sentido final. Ora, o que seriam negócios sociais se não frutos de um processo histórico e de uma determinada evolução do capitalismo em que nos situamos? Compreender a história dos fenômenos sociais requer do cientista social ir mais fundo nas origens dos fatos para trazer à tona o surgimento contextualizado do acontecimento, bem como o quê define a sua singularidade em um determinado tempo-espaço. É o que buscamos, ou seja, analisar a emergência dos negócios sociais.

Este ensaio teórico é composto de revisão bibliográfica e de exercício reflexivo sobre a temática. Nosso argumento, ao longo deste trabalho, é o de que as bases teóricas que fundamentam os negócios sociais não necessariamente levam à mudança paradigmática necessária e efetiva para superar o capitalismo neoliberal. Por essa razão, a literatura sobre negócios sociais continuará encontrando grandes dificuldades para estabelecer uma base teórica sólida em que possa desenvolver tipologias e conceitos consolidados no campo da Administração. Nesse sentido, deve-se buscar entender a sua origem para tentar discutir os limites das bases teóricas dos negócios sociais. Na primeira parte deste texto, esta breve introdução. A seguir, será delineado de maneira mais detida o conceito de Negócios Sociais. A seguir, uma análise econômico-histórica do surgimento dos negócios sociais e, por fim, uma análise do *ethos* contido no empreendedorismo social.

Aproximações ao conceito: O que são Negócios Sociais?

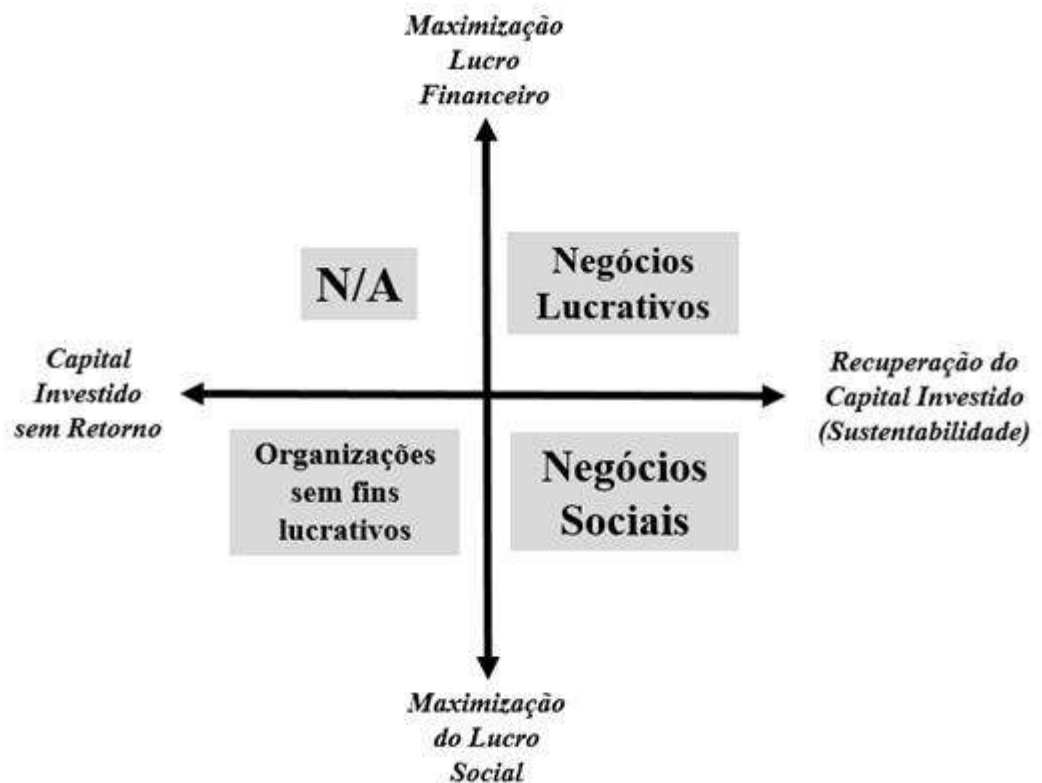
O campo de negócios sociais é recente e em desenvolvimento na literatura - o que permite que coexistam diferentes conceitos e visões distintas sobre este mesmo fenômeno social (Silva; Moura; Junqueira, 2015). De acordo com Yunus (2006), o negócio social é um modelo de negócios que surgiu para atender às falhas

econômicas do capitalismo e permitir a resolução de problemas sociais e ambientais com equilíbrio financeiro e eficiência. Comini, Barki e Aguiar (2012), por outro lado, afirmam que existem vários nomes diferentes para o mesmo fenômeno, como *negócios sociais*, *empresas sociais* e *negócios inclusivos*. Cada um deles é utilizado para tratar de um mesmo objeto deste ensaio (Comini; Barki; Aguiar, 2012; Teodósio; Comini, 2012; Lizuka; Varela; Larroudé, 2015; Moura; Comini; Teodósio, 2015), sem haver uma distinção conceitual consolidada e rigorosa que diferencie os termos.

Em linhas gerais, os negócios sociais se assemelham aos negócios tradicionais em termos de atendimento de mercado e de custos de transação; sua diferença reside no seu propósito principal, que é o de atender a demandas sociais desprovidas de solução via mercado. Seu objeto é o reinvestimento nos grupos mais vulneráveis da sociedade para garantir a melhoria das condições de vida das populações (Yunus; Moingeon; Lehmann-Ortega, 2009). Em outras palavras, os negócios sociais visam ao lucro na mesma medida em que buscam desenvolver os mercados em que os consumidores têm menos poder de compra. Seus pilares são, portanto, a sustentabilidade do negócio e a eficiência.

Nesse sentido, não podem ser classificados como negócios sociais as Organizações Não-Governamentais (ONG's), as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, ou mesmo outras Entidades do Terceiro Setor (pois estas envolvem Governos, doações e captação filantrópica de recursos) ou organizações cujo escopo não envolva diretamente fins lucrativos (Barboza; Silva; Bertolini, 2017). O negócio social deve, necessariamente, obter resultados superavitários da sua atividade produtiva – por isso devem desenvolver ações economicamente viáveis e capazes de atender às necessidades da população de baixa renda, especialmente no que diz respeito à redistribuição de renda e riqueza nos territórios em que se situam (Silva; Moura, Junqueira, 2015). Como pode ser observada na figura seguinte:

Figura 1: Negócios Sociais versus Negócios Lucrativos e Organizações sem Fins Lucrativos



Fonte: Yunus, Moingeon e Lehmann-Ortega (2010), p. 310.

Segundo Yunus, Moingeon e Legmann-Ortega (2010), os negócios sociais possuem estruturas parecidas com as dos negócios lucrativos tradicionais – funciona como qualquer negócio. Por esta razão, a mentalidade dos gestores deve ser equivalente à mentalidade tradicional do mercado - contudo, deve levar em consideração que os objetivos organizacionais são distintos. O oportunismo e o desejo de lucro desaparecem nesse modelo: os donos não devem almejar serem remunerados com juros por seus investimentos (não há dividendos), mas devem poder retirar seu dinheiro no momento em que desejarem. Todo o excedente produzido deve ser reinvestido no negócio social. Nesse modelo, o que se busca é uma forma de negócios “sem perdas, sem dividendos e autossustentável que vende produtos ou serviços e repaga o investimento para o proprietário, cujo propósito

primário é servir a sociedade e melhorar a condição dos pobres²” (Yunus, Moingeon, Lehmann-Ortega, 2010, p. 310).

Os autores afirmam que:

Um negócio social é uma nova forma de negócio que pode ser localizada em algum lugar entre a maximização do lucro e uma organização sem fins lucrativos. Mas por que talvez os investidores colocariam dinheiro nesse tipo de negócios? Os muitos bilhões de dólares que pessoas ao redor do mundo doaram para causas de caridade anualmente demonstram que as pessoas querem dar dinheiro de uma forma que beneficie outros seres humanos. No entanto, como mencionado acima, investir em um negócio social é diferente da filantropia em várias formas - o negócio social é autossustentável e os investidores podem reaver o seu dinheiro: as pessoas que doam para caridade não podem. O investidor também continua a ser o dono da empresa e, portanto, pode decidir seu futuro curso de ação, para que – da mesma forma como pode oferecer dinheiro ao negócio social – o negócio social ofereça aos empresários uma excelente oportunidade para alavancar suas próprias habilidades de negócios e criatividade para resolver problemas sociais (Yunus, Moingeon, Lehmann-Ortega, 2010, p. 311)

É amplamente reconhecido pela literatura que existem, pelo menos, três perspectivas ou abordagens que tratam de negócios sociais: a estadunidense, a europeia e a perspectiva de países em desenvolvimento, onde se situa o Brasil (Teodósio; Comini, 2012; Lizuka; Varela; Larroudé, 2015; Moura; Comini; Teodósio, 2015). Na *perspectiva estadunidense*, os negócios sociais são entendidos como organizações privadas que, por meio da lógica tradicional de mercado, solucionam problemas por meio da Responsabilidade Social Corporativa (RSP). Já na *perspectiva europeia*, advinda de uma tradição hegemonicamente social (com inspirações no associativismo e no cooperativismo), predomina a figura das organizações da sociedade civil com funções públicas. Na *perspectiva de países emergentes* o que se busca é uma atuação que enfatize iniciativas de alto impacto social e de redução da pobreza para os povos vulneráveis (Comini; Barki; Aguiar, 2012).

² Chu (2007) discorda desse ponto de vista na medida em que, para o autor, para garantir que os negócios sociais tenham alto impacto, os negócios sociais devem distribuir dividendos para os acionistas. Isso seria a melhor forma de garantir a atratividade para mais investidores. Da mesma forma, na Europa, as empresas sociais são reconhecidas como formas legais de organização em que organizações sem fins lucrativos também são incluídas. Nesses casos, são empresas sociais são frequentemente baseadas em cooperativas, participativas que tendem a se direcionar a problemas sociais como desemprego e inclusão (Barki; Comini; Cunliffe; Hart; Rai, 2015).

Existem grandes dificuldades encaradas pelos teóricos de negócios sociais que englobam como superar os dilemas da ambiguidade de objetivos relacionados a esse modelo: a) nem sempre é possível mensurar os ganhos em termos sociais; b) existem outras formas de tensões relacionadas à performance e à dinâmica organizacional quando não se objetiva o lucro, o que gera grandes desafios ao controle e à gestão; c) o objetivo de criar uma organização inclusiva e participativa pode implicar em perdas de produtividade, e d) um aumento no volume de recursos financeiros pode enfraquecer a coesão entre os membros de uma comunidade, uma vez que a distribuição equitativa de lucros não é tarefa fácil (Lizuka; Varela; Larroudé, 2015).

Apesar da ambiguidade e da diversidade dos termos que envolvem os negócios sociais, é claro para os pesquisadores do campo que esse tipo de iniciativa demanda uma nova forma de gestão. Mais do que isso, demanda também uma quebra paradigmática fundamental em relação ao sistema econômico em que nos encontramos. O desafio, segundo Moura, Comini e Teodósio (2015), é fazer com que as organizações da sociedade civil se unam às empresas e pensem como podem trabalhar juntos sob as leis do mercado, com o objetivo comum de reverter as situações de exclusão, de pobreza e de desigualdade socioeconômica.

Do Neoliberalismo aos Negócios Sociais: Por que a solução viria do mercado?

Foucault (2008) foi um dos principais autores que tratou sobre a história dos saberes a partir de seu campo teórico de estudos. Segundo o autor, o estudo genealógico de um saber ou de um determinado fenômeno permite ao pesquisador obter um olhar perspectivo de um determinado problema, daí colocarmos a seguinte pergunta: *como chegamos ao fenômeno social dos negócios sociais?* A resposta dessa pergunta passa pela delimitação de nosso lugar de fala e pelo sentimento histórico dos fatos narrados que nos induziram a interpretar os fenômenos da forma como o fazemos hoje.

Logo, indicamos ser um “caminho fácil” para o cientista social delinear características de negócios sociais sem compreender que estes são frutos de um processo social que ainda está em curso. De acordo com Tótora (2011), na genealogia da história, múltiplas narrativas e ações estratégicas, bem como dispositivos de poder e interesses contrapostos coexistem sem se anular. A história é um novelo complexo

de narrativas e movimentos de poder que se articulam para constituir uma sociedade em diferentes arranjos. Os dispositivos de poder e as formas organizativas, nesse sentido, funcionam de maneira dinâmica em processos sociais.

Negócios sociais não são diferentes. Como fenômenos sociais são decorrentes de um processo de desenvolvimento do capitalismo e, mais especificamente, do neoliberalismo contemporâneo. Nosso recorte histórico das formas contemporâneas de organizações econômicas e lucrativas se inicia, como indicado por Foucault em seu livro *O Nascimento da Biopolítica* (2008), nas crises de escassez e de doenças enfrentadas pelos Governos no Século XVIII. Governar nesse período se constituiu como uma tarefa muito sensível pela constante ameaça das revoltas populares – muitas provenientes da própria fome ou do descontentamento com as ações punitivas do Governo. Caberia ao governante, como medida de manutenção da ordem social, tratar de questões sensíveis relacionadas ao direito de estocar, à limitação de preços e à circulação de bens que permitisse que os níveis de fome fossem reduzidos sensivelmente.

A população se tornou, nesse período, um problema novo nas teorias liberais, fisiocratas e utilitaristas; para estas correntes de pensamento, a livre-circulação de bens entre os sujeitos e um princípio de liberdade (*Laissez-Faire, Laissez-Passer*) deveriam fundamentar originariamente as relações sociais. O princípio da liberdade, para os fisiocratas, deveria ser a função reguladora indispensável da economia, pois garantiria, para além da necessidade da ação reguladora estatal, a autorregulação da economia por meio da oferta e da demanda. Ao Governo, caberia apenas a tarefa de organizar a sociedade para garantir os frágeis mecanismos concorrenciais e de funcionamento do mercado àquela época (Foucault, 2008).

A ideia de um funcionamento mínimo do Estado já estaria presente na obra *A Riqueza das Nações* (1776), de Adam Smith. Segundo o autor, a função do Estado seria apenas o de garantir direitos mínimos da sociedade, multiplicar o acesso à propriedade e regular os múltiplos problemas relacionados ao ambiente e à segurança dos cidadãos. Sua obra influenciou os vários autores que viriam a compor a Escola Clássica da Economia, como Bentham, Nassau Sênior e Stuart Mill (Pereira, 2004). Nesta fase, coube ao Governo estruturar as relações de troca, o que constituiu não apenas um novo arranjo econômico, mas também um saber político que viria a ser uma economia política governamental (Foucault, 2008; Tótorra, 2011).

Para esses teóricos da liberdade, ou *liberais*, a presença do Estado deveria ser limitada, portanto, a criar um arcabouço legal capaz de combater os monopólios. Não seria função do Estado garantir um alto padrão de renda para os indivíduos, mas apenas as condições de saúde e exercício do trabalho. O exercício da liberdade se daria no campo econômico na medida em que o cidadão obteria para si os ganhos de sua relação com o mercado (Campos; Campos, 2014). O governante não deveria, portanto, macular o pleno funcionamento do mercado. Assim, os limites ao Governo, que antes vinham do Direito (mais especificamente, do movimento constitucionalista), passariam a ser impostos pela economia política. Em outras palavras, se antes o discurso de limitação do Estado se dava em função do debate sobre sua legitimidade, agora se dá em função do seu *sucesso ou fracasso em prover prosperidade* (Tótorá, 2011).

De acordo com Pereira (2004), o pensamento neoliberal surgiu pouco depois da Segunda Guerra Mundial com o propósito claro de fazer uma oposição crítica ao pensamento intervencionista inspirado por John Maynard Keynes. Após a Grande Depressão e a Segunda Guerra Mundial, o movimento neoliberal buscava reavivar os pensamentos de liberdade que deu sustento à Escola Clássica da Economia. Em 1947, o austríaco Friedrich Hayek reuniu em Mont-Pèlerin, Suíça, diversos próceres que se alinhavam ao seu pensamento: Milton Friedman, Karl Popper, Lionel Robbins, Ludwig Von Mises, Walter Eupken, Walter Lipman, Michael Polanyi, entre outros (Pereira, 2004; Campos; Campos, 2014). O objetivo da sociedade de Mont-Pèlerin seria combater os ideais da socialdemocracia, bem como de quaisquer correntes que privilegiassem o papel do Governo como interventor nos processos econômico-sociais.

O grande responsável pela divulgação dessas ideias nos Estados Unidos foi o americano Milton Friedman, da Escola de Chicago, professor e prêmio Nobel de Economia em 1976, no livro *Capitalismo e Liberdade* (1962). Friedman acreditava, entre outras ideias, na inviabilidade do pleno emprego e no ponto de equilíbrio dado pelo mercado em função da oferta e da demanda. As desigualdades existentes não seriam injustas, mas seriam plenamente justificadas pelo princípio liberal. Para isso, seria necessário um Estado mínimo em suas intervenções e um governo forte no rompimento do poder sindical, no controle da emissão de moeda (Pereira, 2004).

Friedman (1976) também defendia o mínimo de responsabilidade, propondo que as organizações deveriam satisfazer os acionistas, buscando aumentar os

benefícios econômicos. A Escola de Chicago e outras correntes tradicionais se posicionaram que as empresas tinham como objetivo maximizar o retorno sobre o investimento dos proprietários do negócio. Se em algum momento a responsabilidade social foi vista como um compromisso dos indivíduos, e não uma atribuição das organizações, pode-se argumentar que a razão era porque o foco se dava nos acionistas.

Se, por um lado, o liberalismo clássico temia a liberdade política advinda da democracia pela possibilidade de tomada de poder por um grupo que almejasse a destruição do mercado, agora o neoliberalismo necessita de um governo forte o suficiente para garantir que o mercado não seja afetado, em nenhuma medida, por políticas de grupos que visem a correção das distorções econômicas. Surge uma nova forma de verificação: a de que o princípio da liberdade econômica é um instrumento indispensável ao funcionamento da sociedade, e que os fenômenos sociais podem ser estritamente explicados e justificados pela dinâmica do mercado (Tótorá, 2011). Interessante notar que, para Harvey (1993), o neoliberalismo foi um projeto de classe que se justificou sob uma falsa defesa da liberdade individual. Segundo o autor, as empresas capitalistas, junto a grupos seletos que se beneficiaram pelo financiamento do funcionamento do mercado, foram os mais beneficiados pela reconfiguração paradigmática oferecida pelo advento do neoliberalismo. Os debates, que antes se vinculavam à questão da geração do pleno emprego se voltaram a questões como controle de inflação e déficit público (Campos; Campos, 2014). Assim, o problema nunca seria o mercado, mas sim o Governo:

[..] temos duas novidades importantes nesse novo tipo de economia política: em primeiro lugar, observa-se um deslocamento mediante o qual o objeto de análise (e de governo) já não se restringe apenas ao Estado e aos processos econômicos, passando a ser propriamente a sociedade, quer dizer, as relações sociais, as sociabilidades, os comportamentos dos indivíduos etc.; em segundo, além de o mercado funcionar como chave de decifração (princípio de inteligibilidade) do que sucede à sociedade e ao comportamento dos indivíduos, ele mesmo generaliza-se em meio a ambos, constituindo-se como (se fosse a) substância ontológica do 'ser' social, a forma (e a lógica) mesma desde a qual, com a qual e na qual deveriam funcionar, desenvolver-se e transformar-se as relações e os fenômenos sociais, assim como os comportamentos de cada grupo e de cada indivíduo (Costa, 2009, p. 174).

As principais inovações institucionais advindas do neoliberalismo, conforme Costa, Barros e Carvalho (2011), foram as restrições à regulação estatal da economia;

os novos direitos de propriedade internacional para investidores estrangeiros, inventores e criadores de inovações e a subordinação dos Estados nacionais às agências multilaterais, tais como Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional e Organização Mundial do Comércio. As novas agendas dos governos passaram a ser pautadas por privatizações, liberalização do mercado e do sistema financeiro, a abertura das economias dos países para os mercados externos e a flexibilização das condições laborativas da classe trabalhadora (Costa; Barros, Carvalho, 2011).

Na América Latina, a política econômica era influenciada pelos estudos da CEPAL, que defendia uma agenda desenvolvimentista pautada pela importância do Governo no processo de desenvolvimento e pela agenda da industrialização. Entretanto, o preço desse modelo foi uma forte dependência do capital estrangeiro, que limitava tecnologicamente as economias dos países latino-americanos, bem como fragilizava a economia desses países com desmesuradas dívidas externas (Campos; Campos, 2014). Assim, na América Latina, ainda de acordo com Campos e Campos (2014), a implantação das políticas econômicas de cunho neoliberal foi facilitada por essa dependência, por parte dos Estados latino-americanos, do capital internacional, e foi justificada como resposta única para a crise que vinha assolando o continente desde o começo dos anos 1980. O resultado fora prejudicial aos trabalhadores em geral, pois “a combinação de um crescimento baixo, e em muitos casos negativo, com um modelo de acumulação regido pelas regras neoliberais comprovou ser uma eficiente fórmula de aumentar a pobreza na América Latina” (Campos; Campos, 2014, p. 52).

Obtendo sucesso na missão de combate à inflação que se acelerou e na necessidade de retomada de crescimento dos lucros que declinaram desde da década de 1980, o neoliberalismo foi responsável pelo crescimento, neste mesmo período, pelo aumento vertiginoso das taxas de desemprego e da exacerbada acumulação do poder econômico e, conseqüentemente, do poder político. Segundo Pereira (2004), os resultados percebidos das políticas neoliberais tem sido: o aumento do desemprego, que alcançou, em 1990, 20% da população economicamente ativa nas regiões metropolitanas brasileiras, principalmente em São Paulo; a acentuada precarização dos postos de trabalho; o crescimento das ocupações informais; o aumento do trabalho em tempo parcial e, por fim, a queda nos rendimentos e a discrepância salarial existente no país. Logo,

O declínio do estado desenvolvimentista foi um golpe para os países latino-americanos. O Estado provedor foi substituído pelo Estado gerenciador dos processos econômicos, tal como orientava a cartilha neoliberal. A visão utilitarista dos neoliberais transformou o Estado no inimigo do mercado, principalmente a partir da crise dos anos 1980, quando o Estado foi incapaz de conter uma estagflação na região. A ordem, então, dos organismos internacionais para os Estados em desenvolvimento, foi desmantelar a máquina existente de intervenção estatal. Cabia ao Estado encolher e exercer funções, principalmente, políticas e de forma que corroborasse com as práticas neoliberais (Campos; Campos, 2014, p. 59).

Temos aqui, agora, um dilema que fundamenta a nossa primeira provocação: se de um lado, temos um mercado que se justifica em si e que legitima a desigualdade e a concentração de renda como resultado-padrão de processos econômicos em que prevaleceria a liberdade – o que resultou em grande concentração de renda e de poder pela classe dominante, e por grupos minoritários ligados a ela, em relação à grande massa popular que compartilha condições ínfimas de subsistência -, de outro lado, temos um discurso neoliberal que se popularizou em todas as camadas do tecido social e que objetivava o afastamento do Governo para garantir o interesse do capital – nesse discurso, todo e qualquer problema da sociedade é advindo da ação governamental. *Como, então, superar esse dilema de um capitalismo autofágico e incapaz de promover a prosperidade prometida sem o auxílio de um governo (que é responsável pelos problemas sociais)?* A solução é mais simples do que parece, meu caro leitor: a resposta reside nos negócios sociais.

O mercado precisou encontrar uma forma distinta de se reinventar – e mais importante, sem envolver a intervenção Estatal. Daí advém a necessidade de repensar a função das empresas para a correção das próprias distorções e disfunções do capitalismo. Os negócios sociais surgem como uma importante medida do capitalismo para a manutenção do mesmo.

O mercado, nesse sentido, se reconfigura para garantir a sua própria sobrevivência. Nesse sentido, alguns autores têm desenvolvido as estratégias de base da pirâmide (*Base of the Pyramid Strategies*) e de negócios inclusivos (*inclusive business*) para tratar de como podem ser criados mecanismos econômicos racionais, lucrativos e capazes de promover a redistribuição de riquezas entre os sujeitos menos favorecidos das relações econômicas (Teodósio; Comini, 2012; Comini; Barki. Aguiar, 2012; Moura; Comini; Teodósio, 2015). Importante notar que a racionalidade capitalista e a ótica no lucro continuam presentes nesses tipos de atividades, ainda

que seus fins sejam “nobres”. Da mesma forma, o propósito não é, em si, o bem-estar social. Afinal, qual é a ética por trás dos negócios sociais? É o que pretendemos responder a seguir.

A ética dos negócios sociais e o “novo” espírito do capitalismo

O verdadeiro ganho dos neoliberais foi, efetivamente, a sedimentação da forma “empresa” em todas as camadas do tecido social (Foucault, 2008). A busca incansável pelo ganho econômico se tornou o fundamento das relações sociais contemporâneas. O homem racional se transformou em um *homo oeconomicus*, um homem que, em todas as suas ações, sempre considera a maximização dos seus ganhos e a redução dos seus custos. Estudiosos têm se dedicado a trabalhar quais são os efeitos dessa mudança ideológica na formação do sujeito e na produção das subjetividades do sujeito neoliberal (López-Ruiz, 2007; Costa, 2009; Tótor, 2011; Costa; Barros; Carvalho, 2011), e os resultados desses estudos nos ajudam a compreender como a dinâmica do utilitarismo, do egocentrismo e do individualismo constituem na sociedade as noções do capital humano e do “homem empreendedor de si”.

Basicamente, todo ser humano produzido sob a égide do discurso neoliberal é exposto à noção de que sua função é obter lucros e ganhos pessoais se relacionando com o mercado. As relações econômicas se esqueceram do seu cunho social (relações de troca, mecanismos de coabitação social, etc.) para se tornarem a métrica do desenvolvimento do *ethos* do sujeito, estritamente sob a perspectiva econômica. O indivíduo não se relaciona mais com outras pessoas, mas com o mercado. Precisa-se produzir para o mercado, não para si ou para as demais pessoas. O mercado demanda que tipo de trabalho deve ser realizado, que tipo de formação o sujeito deve buscar. O próprio ser humano se torna uma empresa, na medida em que deve investir para desenvolver o seu próprio capital humano. Esse capital humano (competências, habilidades, experiências) serão a medida de valor que definirá o retorno que cada um terá ao estabelecer relações econômicas (López-Ruiz, 2007).

A teoria econômica postula que você está contribuindo para a sociedade e o mundo da melhor maneira possível, se você se concentrar em espremer o máximo de si mesmo. Quando você receber o seu máximo, todo mundo vai ter o máximo dele ou dela. Conforme devotadamente seguimos esta política, às vezes dúvidas aparecem em nossa mente se estamos fazendo a coisa certa. As coisas não parecem muito bem ao nosso redor. Nós rapidamente

suprimimos nossas dúvidas, dizendo que todas essas coisas ruins acontecem por causa de ‘falhas de mercado’; um bom funcionamento do mercado não pode produzir resultados desagradáveis (Yunus, 2006, p. 39).

Esse pressuposto ético (cada um deve desenvolver a si mesmo) é uma condição estratégica interessante de autopreservação do mercado. Ora, não devemos ter tempo de pensar coletivamente um projeto de sociedade; devemos, sim, nos preocupar com o desenvolvimento de nossos próprios capitais, e o mercado fará a distribuição “justa” dos recursos (Tótora, 2011). Assim, na família, os pais “investem” seus recursos e capitais para desenvolver nos seus filhos um capital humano capaz de prover retornos econômicos. O trabalhador deverá “investir” na sua própria formação contínua para obter melhores ganhos na sociedade. Cada pessoa concorre com as demais para que, ao final, cada indivíduo-empresa obtenha o máximo resultado. O *homo economicus* pauta-se na racionalidade do custo-benefício em todas as suas decisões. Em termos simples, a lógica é: só haverá ação onde houver ganhos. Essa passa a ser a premissa do *ethos* empresarial que constituirá o individualismo egoísta que previne as pessoas de dedicar suas vidas a um projeto coletivo de sociedade (mediante Estado ou não) capaz de corrigir os efeitos da pobreza, da miséria, da exclusão social e da desigualdade contemporâneas.

Como observa López-Ruiz (2007), ainda sofremos conflitos em relação aos nossos valores. De um lado, convivemos com valores historicamente obtidos (como religião, como a democracia, como a liberdade, por exemplo); de outro, estamos todos expostos à produção egoística de individualidades neoliberais. O homem não deseja reificar a si mesmo, e por isso inibe a ideia de que ele mesmo se tornara um instrumento da economia. A negação da reificação é acompanhada pela educação que se tornou um “investimento”, pela estima social proveniente da capacidade de consumo, que agora se chama “investimento em qualidade de vida”. Contudo, aponta López-Ruiz (2007; 2009), o problema do investimento é que este nunca é um fim em si mesmo; sua finalidade é sempre voltada para algum ganho.

Com o advento do neoliberalismo, uma distorção acontece **em** relação aos sentidos atribuídos aos bens e às experiências de vida. Por exemplo, a educação não está mais voltada à aprendizagem do indivíduo, mas à sua capacidade de ganhar; logo, em vez de formações robustas, transforma-se a educação em um verdadeiro mercado pulverizado de certificados e cursos que visam justificar, do mercado para o

mercado, que as pessoas estão qualificadas e aptas para o exercício das funções (Costa, 2009). O lazer em si não visa mais à capacidade do homem de extrair a potencialidade de sua criatividade, repouso ou satisfação; a lógica do prazer está cada vez mais ligada ao consumo. Por sua vez, consumo, nos dias atuais, passou a ser sinônimo de investimento no capital vivo do homem (López-Ruiz, 2007; 2009).

O "investimento no homem" implicou em uma verdadeira inversão de valores. Se já se havia produzido – com o desenvolvimento industrial da sociedade e, mais acentuadamente, com o advento da sociedade afluenta – uma mudança da poupança para consumo, o que esta teoria econômica vem propor é o deslocamento do consumo para o investimento. O que implica também que um outro conjunto de valores que passar para ser privilegiado. Hoje, por exemplo, muitas práticas sociais ou ações individuais são apreciadas em termos de "rentabilidade", ou seja, em termos de "a capacidade de produzir um benefício"; benefício que, embora não sempre econômico, só sendo conduzido por – e sendo pensado e com um valor de – uma lógica econômica (López-Ruiz, 2007, p. 406).

A criação de mecanismos governamentais, sociais ou pautados na coletividade passa a ser preterida nesse sistema – mais uma vez, a lógica de que o mercado deve ser capaz de corrigir a si mesmo prevalece. A cada um dos indivíduos, basta desenvolver a sua capacidade empreendedora. O sucesso, nesse sistema, é baseado na capacidade de empreender.

De acordo com Costa, Barros e Carvalho (2011), o empreendedorismo é uma ideologia do novo espírito do capitalismo, em que um conjunto de crenças nas próprias capacidades rege, justifica e legitima o comprometimento de cada sujeito com o sistema. O empreendedor deve exercer o seu papel em qualquer lugar, seja na cidade, na comunidade, em Organizações Não-Governamentais, na própria família, etc. Todas as instâncias da vida devem ser tratadas como negócios, como empresas que devem gerar rentabilidade (López-Ruiz, 2007; Costa, 2009). Empreendedor passa, ingenuamente, a ser sinônimo de agente de progresso do capitalismo.

Nesta interpretação superficial, criamos um ser humano unidimensional para desempenhar o papel de empresário. Nós o isolamos de outras dimensões da vida, tais como dimensões religiosas, emocionais e políticas. Ele é dedicado a uma missão em sua vida de negócios — para maximizar o lucro. Ele é apoiado por massas de seres humanos unidimensionais, que o apoiam com o dinheiro do investimento para atingir a mesma missão. O jogo do mercado livre funciona lindamente com os empresários e investidores

unidimensionais. Nós permanecemos tão fascinados pelo sucesso do mercado livre que nós nunca ousamos expressar qualquer dúvida sobre isso. Nós trabalhamos duro para transformar-nos, tão perto quanto possível, nos seres humanos unidimensionais como conceituado na teoria para permitir o bom funcionamento dos mecanismos de mercado livre (Yunus, 2006, p. 39).

O empreendedor é a última peça do quebra-cabeça que vai compor o conjunto teórico que dá embasamento aos negócios sociais. O empreendedor, que em Schumpeter era um agente extraordinário em meio à sociedade, agora deve ser uma figura típica do sistema capitalista. Todos devem ser empreendedores para que, assim, seja possível garantir o crescimento do sistema capitalista. É responsabilidade de todos garantir o funcionamento do mercado (López-Ruiz, 2007). O Estado, agora abominado em relação à função de provimento de bem-estar social, passa a ser o principal inimigo da figura do empreendedor. Cabe a este desenvolver as potencialidades da economia e garantir a continuidade do ganho e do progresso social. Dessa forma, surge agora o empreendedorismo social: o empreendedorismo voltado ao atendimento das necessidades da população mais carente e dos trabalhadores vulneráveis por meio do investimento e da criação de mecanismos de produção que garantam a estes a subsistência.

Chegamos, aqui, ao cerne de nossos argumentos até então. Dessas construções teóricas, extraímos que: a) o mercado, de *per sí*, não é um mecanismo que consegue ser capaz de garantir os objetivos originais a que se propôs em relação à distribuição dos recursos; b) ao Estado é relegada uma fobia por ameaçar tais mecanismos liberais de mercado, o que demanda uma ação de ajustes do mercado para si; c) no sistema neoliberal, só é possível a ação de sucesso na medida em que se gera lucro e, por isso, negócios sociais dependem da noção de que devem também ser lucrativos; d) os investimentos de negócios sociais visam à criação de mais capital humano como forma de empoderar os grupos sociais menos providos de recursos para constituir a própria economia – o que atribui, ao negócio social, um caráter de reinvestimento na economia de base (*Base of Pyramid*); e) a responsabilidade pela ação e pela criação de negócios sociais passa a ser dos empreendedores (no caso, empreendedores sociais ou *social entrepreneurs*), que são tidos como os agentes do progresso na sociedade e responsáveis pelo sucesso do sistema capitalista.

Dadas tais premissas, é perceptível que os negócios sociais são menos fundamentados em uma ética altruísta ou voltada para o desenvolvimento das

potencialidades humanas do que em um interesse de autopreservação do mercado por meio do reinvestimento na criação de capitais humanos entre os grupos vulneráveis por meio da subjetivação desses sujeitos. Em vez de se pensar em meios alternativos de desenvolvimento sustentável de comunidades, o modelo de negócios sociais preza pela criação de condições para que haja inclusão de mais pessoas na lógica egoísta do sistema econômico capitalista. Não se trata de emancipação ou de superação, mas de uma estratégia de expansão do sistema como um todo.

A ética por trás dos negócios sociais, não necessariamente, é voltada para a melhoria das condições de vida, mas sim ao ganho que se tem por investir em uma base de mercado que expõe as fragilidades do próprio sistema. A trama está constituída – e com ela, é garantida a alienação individualizante dos sujeitos expostos à concentração de riquezas e à desigualdade social, bem como mantidas as posições de poder que privilegiam àqueles que são os grandes possuidores de capitais. Ao capitalista, um novo atributo é criado – possuidor de responsabilidade social – e, com isso, perpetua-se a falsa imagem de que o progresso por meio da riqueza é desejável na sociedade.

Yunus (2006) é um pesquisador que discorda dessas ideias, pois acredita na ideia de que há pessoas que não estão interessadas apenas no ganho econômico. Seríamos bons samaritanos, ou ‘fazedores do bem’, seriam aqueles que o autor vem a chamar de empreendedores sociais – que estão interessados, acima de tudo, em fazer o bem às pessoas. Contudo, discordamos desse ponto de vista na medida em que há um paradoxo insuperável na questão dos negócios sociais: *se a intenção é fazer o bem, por que isso precisa ser lucrativo?*

O desafio teórico contemporâneo no campo é o de se pensar como é possível garantir um modelo de negócios economicamente viável e sustentável para atender não apenas os propósitos econômicos, mas sociais. Trata-se de uma forma híbrida de corporações que visam criar valor para os acionistas com organizações sociais sem fins lucrativos – para alguns autores, as relações de ganha-ganha nesse modelo híbrido são perceptíveis em ambos os sentidos (Yunus, Moingeon, Lehmann-Ortega, 2010; Barki et al., 2015).

Borzaga, Depedri e Galera (2012) afirmam que é preciso reconhecer que os modelos empresariais tradicionais conhecidos, que buscam a maximização do lucro, devem ser revisados conforme essas novas visões. As empresas, segundo esses autores, são limitadas e apenas podem contribuir para o bem-estar geral se os

mercados em que elas operam são perfeitos ou quase perfeitos. Dessa forma, os custos de transação seriam baixos e haveria acessibilidade dos recursos aos agentes para que estes sejam hábeis a produzir a preços atrativos o suficiente para atender à necessidade lucrativa do negócio. Contudo, isso *ainda parece estar no campo das ideias* por três principais razões: **a)** a existência de demanda incapaz de obter renda para pagar pelos produtos/serviços; **b)** situações em que o mercado se configura como monopólio, na qual a competição é limitada a uma ou pouquíssimas empresas que influenciam livremente o nível dos preços, e **c)** dificuldades ou a impossibilidade de evitar que parte do valor produzido pela empresa se transforme em externalidades positivas, ou, em outras palavras, em benefícios para não-pagantes, o que compromete a capacidade de geração de lucro (Borzaga; Depedri; Galera, 2012).

A nova forma de interpretar a organização diz respeito à noção de que *a organização bem-sucedida não necessariamente necessita maximizar lucro* (Borzaga; Depedri; Galera, 2012). O papel da empresa, nessa nova visão, diz respeito ao papel da empresa de coordenar os indivíduos que agem motivados por diferentes motivações. A empresa, nesse sentido, deve preencher duas condições fundamentais: a primeira é que a empresa deve produzir pensando em atender as necessidades humanas; a segunda, por outro lado, afirma que a empresa deve alcançar o seu ponto-de-equilíbrio ao proceder com as suas operações – para garantir a sua sustentabilidade. O investidor social, nesse sentido, não pode ser um agente motivado pela remuneração pelo risco incorrido ao dedicar o seu capital, mas sim motivado pelo interesse da transformação social, em que a sua remuneração é mínima para garantir que não há perdas.

Ousamos afirmar que essas são premissas inocentes se ignoramos as bases teóricas da economia clássica, bem como o egoísmo individualista do neoliberalismo. Se concordarmos com Borzaga, Depedri e Galera (2012), mais uma vez, assumimos como aceitável que os mais pobres fiquem dependentes do altruísmo dos mais ricos. O modelo preconizado pelos autores está mais próximo ao de cooperativas e iniciativas de economia solidária, que ainda encontram grandes dificuldades de estabelecerem-se como modelos empresariais competitivos em relação às grandes corporações que trabalham na base da maximização dos lucros para o mercado (Teodósio; Comini, 2012). As pretensões dos autores que têm desenvolvido a base teórica em relação a esse modelo de negócios ainda são tímidas, mas ambiciosas, e

dizem respeito a repensar profundamente os paradigmas das relações econômicas em seu viés social:

Não se espera que empresas sociais substituam as instituições existentes como empresas convencionais, organizações sem fins lucrativos e órgãos públicos. Em vez disso, eles devem ser vistos como agentes adicionais que contribuem fortemente para a inovação a partir de pelo menos duas perspectivas. Em primeiro lugar, o desenvolvimento de iniciativas de empreendimento social questiona paradigmas econômicos convencionais, incluindo a interpretação tradicional da empresa, e abre o caminho para novas explicações teóricas do comportamento econômico. Em segundo lugar, a experiência de empresas sociais corrobora que atividades tradicionalmente caracterizadas por objetivos redistributivos podem ser gerenciadas de acordo com as modalidades empresariais (Borzaga; Depedri; Galera, 2012, p. 405).

O desafio mais evidente em relação aos negócios sociais, portanto, é o comportamento oportunista típico do sistema capitalista. Em um cenário ideal, o oportunismo, o individualismo e o egoísmo devem dar lugar a uma vocação social em que as relações com a sociedade, com as lideranças locais, com os trabalhadores e com o Governo são baseadas no mutualismo e na cooperação. Nesse modelo, a essência das relações econômicas como a conhecemos seria radicalmente modificada e substituída por uma consciência política capaz de empoderar os sujeitos e permitir que cada grupo social possa se autodeterminar conforme os seus projetos.

Para Muhammad Yunus,

"a maior falha em nossa teoria do capitalismo reside em sua deturpação da natureza humana. Na atual interpretação do capitalismo, os seres humanos engajados em negócios são representados como seres unidimensionais cuja missão é maximizar o lucro; supostamente, os humanos perseguem esse objetivo econômico com total obstinação. Essa é uma imagem seriamente distorcida de um ser humano. Como até mesmo uma rápida reflexão nos permite constatar, os seres humanos não são máquinas de fazer dinheiro. O fato essencial a respeito dos humanos é a multidimensionalidade. Sua felicidade provém de muitas fontes, não apenas de fazer dinheiro (Yunus, 2010, p. 8)."

Contudo, essa mudança radical ainda parece distante. Até chegarmos a um cenário em que as corporações assumam a responsabilidade de contribuir para resolver prontamente os desafios sociais e ambientais que à nossa frente se colocam, talvez ainda seja necessária uma evidência maior das fragilidades do sistema capitalista. Afinal, como afirmam Seelos e Mair (2005), a falta de uma teoria consolidada sobre negócios sociais pode ser uma barreira para o completo reconhecimento e o apoio que pode ser necessário para permitir que essas iniciativas

cresçam e ganhem escala para realizar contribuições substantivas no sentido de erradicação da pobreza e preservação do meio ambiente. Por mais que bem-intencionada, a ideia por trás de negócios sociais ainda passa por entraves ideológicos e dispositivos de poder e controle que regem a sociedade e têm garantido, com eficácia, a manutenção do status quo. Por outro lado, a passos lentos, o campo progride, enquanto mais textos são produzidos e novos cursos forem criados.

Referências

- Barboza, L. G. S.; Da Silva.; Bertolini, G. R. F. (2017). *Negócios Sociais no Brasil: A Produção de Teses e Dissertações entre 2005 e 2015*. Revista Capital Científico-Eletrônica (RCCe)-ISSN 2177-4153, v. 15, n. 1, p. 80-97.
- Barki, E. et al. (2015). *Social entrepreneurship and social business: Retrospective and prospective research*. Revista de Administração de Empresas, v. 55, n. 4, p. 380-384.
- Borzaga, C.; Depedri, S.; Galera, G. (2012). Interpreting social enterprises. Revista de Administração (São Paulo), v. 47, n. 3, p. 398-409.
- Campos, R. S.; Campos, C. (2014). Neoliberalismo e dependência na América Latina. espacio abierto, v. 23, n. 1.
- Chu, M. (2007). Commercial Returns at the Base of the Pyramid. Innovations, v. 2, n. 1-2, p. 115-146.
- Comini, G.; Barki, E.; Aguiar, L. T. (2012). A three-pronged approach to social business: a Brazilian multi-case analysis. Revista de Administração (São Paulo), v. 47, n. 3, p. 385-397.
- Costa, A. M.; Barros, D. F.; Carvalho, J. L. F. (2011). A dimensão histórica dos discursos acerca do empreendedor e do empreendedorismo. RAC-Revista de Administração Contemporânea, v. 15, n. 2.
- Costa, S. S. G. (2009) Governamentalidade neoliberal, teoria do capital humano e empreendedorismo. Educação & Realidade, v. 34, n. 2.
- Foucault, M. (2008). Nascimento da Biopolítica: curso dado no Collège de France (1977-1978). Martins Fontes.
- Lizuka, E. S.; Varela, C. A.; Larroudé, E. R. A. (2015). Social business dilemmas in Brazil: Rede Astacase. Revista de Administração de Empresas, v. 55, n. 4, p. 385-396.

López-Ruiz, O. J. (2009). O consumo como investimento: a teoria do capital humano e o capital humano como ethos. *Mediações-Revista de Ciências Sociais*, v. 14, n. 2, p. 217-230, 2009.

López-Ruiz, O. J. (2007). Ethos empresarial: el "capital humano" como valor social. *Estudios Sociológicos*, p. 399-425.

Moura, A. M.; Comini, G.; Teodósio, A. S. S. (2015).. The international growth of a social business: a case study. *Revista de Administração de Empresas*, v. 55, n. 4, p. 444-460.

Prats, J. (2006). La evolución de los modelos de gobernación: la gobernanza. Pero ¿qué es la gobernanza?. In: Prats, Joan (coord.). *A los príncipes republicanos: Gobernanza y desarrollo desde el republicanismo cívico*. 1ªed. La Paz, Bolivia, Plural editores. Barcelona, IIG. Madrid, Instituto Nacional de Administración Pública..

Pereira, W. E. N. (2011). Do Estado liberal ao neoliberal. *Interface*, v. 1, n. 1.

Seelos, C.; Mair, J. (2005). Social entrepreneurship: Creating new business models to serve the poor. *Business horizons*, v. 48, n. 3, p. 241-246.

Silva, M. F.; Moura, L. R.; Junqueira, L. A. P. (2015). As Interfaces entre Empreendedorismo Social, Negócios Sociais e Redes Sociais no Campo Social. *Revista de Ciências da Administração*, v. 17, n. 42, p. 121-130.

Teodósio, A. S. S.; Comini, G. (2012). Inclusive business and poverty: prospects in the Brazilian context. *Revista de Administração (São Paulo)*, v. 47, n. 3, p. 410-421.

Tótorá, S. (2011). Foucault: biopolítica e governamentalidade neoliberal. *Revista de Estudos Universitários-REU*, v. 37, n. 2, p. 81-100..

Yunus, M. (2006). Social Business Entrepreneurs are the solution. In: Nicholls, A. *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change*. Oxford: Oxford University Press.

Yunus, M.; Moingeon, B.; Lehmann-Ortega, L. (2010). Building social business models: Lessons from the Grameen experience. *Long range planning*, v. 43, n. 2, p. 308-325..

Yunus, M.. (2010). Criando um negócio social: como iniciativas economicamente viáveis podem solucionar os grandes problemas da sociedade. Tradução: Leonardo Abramowick. Rio de Janeiro: Elsevier.