

Empresas sociais: Rumo a uma abordagem teórica.

LAVILLE Jean-Louis & NYSSSENS Marthe (2004). « Empresas sociais: Rumo a uma abordagem teórica », in NUNES Brasilmar Ferreira & MARTINS Paulo Henrique (eds.), *A nova ordem social: Perspectivas da solidariedade contemporânea*, Paralelo 15, Brasília, pp. 165-191.

<http://www.jeanlouislaville.net>

Copyright © Jean-Louis Laville 2009. All rights reserved.

Empresas sociais: Rumo a uma abordagem teórica*

Jean-Louis Laville C
Marthe Nyssens

introdução

O fenômeno de *empresas sociais* é o último desenvolvimento na evolução da economia social que começou no Século XIX, incorporando as organizações como cooperativas, sociedades de lucro mútuo e associações. Na Europa, o termo "economia social" é identificado com o assim chamado terceiro setor, esse último setor sendo o termo mais frequentemente empregado internacionalmente. Em outras palavras, o terceiro setor não compreende apenas organizações sem fins lucrativos, mas ainda todas as organizações nas quais o interesse material de investidores de capital está sujeito a limites, onde a criação de um patrimônio comum que é prioritário ao retorno de investimentos individuais. Mas, a comparação de empresas sociais com as tradicionais organizações do terceiro setor revelam algumas diferenças: em contraste com as cooperativas tradicionais, as empresas sociais são iniciadas por grupos de cidadãos que procuram prover um grande leque de serviços e uma maior abertura para a comunidade local. Comparada às sociedades de lucro mútuo ou associações tradicionais, as empresas sociais colocam um valor maior em sua independência e nos riscos econômicos relacionados às atividades em andamento.

Conseqüentemente, pode ser dito que o termo genérico "empresa social" não representa uma quebra conceitual com instituições da economia social, mas uma nova dinâmica dentro do terceiro setor, igualmente a uma reorientação e um alargamento

* Traduzido do original francês para o inglês por Stuart Anthony Stilitz; traduzido do inglês para o português por Suzana Valença.

de suas possíveis formas. Ainda assim, a emergência de empresas sociais sugere questões sobre o desenvolvimento socioeconômico de nossa sociedade e joga luz sobre a possibilidade de estabelecer uma economia solidária dentro das democracias modernas.' A empresa social parece estar em uma encruzilhada: é uma forma de empresa diferente das empresas públicas e privadas sem fins lucrativos. Enquanto sua lógica é diferente daquela da empresa privada tradicional – na medida em que seu poder não é baseado na posse do capital – a empresa social, contudo, desenvolve atividades de mercado. Devido a sua independência, a empresa social é também diferente da corporação pública, apesar do fato de que ela frequentemente se beneficia de subsídios públicos.

Diversos autores têm voltado sua atenção para o fato de que há realmente, um número de princípios socioeconômicos e tipos de lógica organizacional.² Alguns analistas abordam a organização econômica usando um modelo tripolar. Neste ensaio, iremos também usar uma marcação analítica tripolar das atividades socioeconômicas para clarificar as dinâmicas da empresa social. Mas, enquanto existem vastas referências a estes três pólos, suas características ainda hoje continuam vagamente definidas e alteram de autor para autor. Para defini-las mais precisamente, iremos analisar, por enquanto, três aspectos das organizações socioeconômicas.

Primeiramente analisaremos a estrutura da propriedade, que determina o objetivo da empresa. Para empresas sociais que não estão unicamente na mão de investidores, várias formas de propriedade são possíveis. Em segundo lugar, identificaremos as formas de capital social associados a empresas sociais. Se o capital social está presente em todos os tipos de empresa, o tipo e a forma de mobilização social, contudo, são específicos às empresas sociais. Após essas duas partes, que são focadas nas relações internas, examinaremos, numa terceira sessão, os tipos de relações econômicas entre empresas sociais e seu ambiente. Descreveremos várias maneiras de distribuição de mercadorias e de serviços econômicos – relações de câmbio, redistribuição e reciprocidade – para analisar essa combinação nas empresas sociais. Como veremos, uma

1 Cf. Jean-Louis Laville, *L'économie solidaire*, Paris, Desclée de Brouwer, 1994.

2 Por exemplo, Marcel Mauss, François Perroux e Karl Polanyi, para citar apenas alguns. Esse tipo de análise tripolar tem sido retomado nos últimos anos (cf. Jean-Louis Laville, op cit.), em trabalhos na economia solidária e civil, e atesta a existência de uma variedade de possíveis princípios socioeconômicos. Por uma análise do "pluralismo do bem-estar" e da "economia plural", cf. Jean-Louis Laville *et alii*, "Tiers système: Une définition européenne", in *Les entreprises et organisations du troisième système. Un enjeu stratégique pour l'emploi*, Action pilote, "Troisième système et emploi" de la Commission Européenne, Bruxelas, Centre International de Recherches et Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative – Ciriec, 2000. Victor Pestoff (*Beyond market and State, social enterprises and civil democracy in a welfare society*, Ashgate, Aldershot-Bookfield, 1998) também discute a análise tripolar referente à segurança social. Até o Banco Mundial, em seu Relatório Anual de 1997, observa as formas organizacionais tripolares (cf. Banque Mondiale, versão francesa, p. 116).

característica das empresas sociais é que parte de seus recursos vem de um capital social baseado em *relações recíprocas* desenvolvidas na *esfera pública*.

A análise mostrará um largo espectro de empresas sociais. Contudo, este tipo de relatório não analisa os benefícios e os fracassos de cada configuração possível; na verdade, tenta explorar algumas dimensões chave para entender a lógica das empresas sociais. Metodologicamente, este relatório utiliza uma abordagem compreensiva, começando pelos estudos de casos nacionais reunidos neste livro, acrescentando duas contribuições teóricas anteriores para propor um "tipo ideal" de empresa social, tendo múltiplos depositários como proprietários e múltiplos objetivos e estruturas, combinando vários tipos de relação econômica. Como expresso por Weber, que introduziu esse conceito,

um tipo ideal é obtido enfatizando-se unilateralmente um dos pontos de vista e relacionando diversos fenômenos isolados... arrançados de acordo com o ponto anterior e unilateralmente escolhido para formar um modelo homogêneo de pensamento.³

Este modelo de pensamento não é uma representação exata da realidade, mas enfatiza certas características com propósitos de pesquisa.

Empresas sociais:

Propriedade, fatores de produção e objetivos

Nesta sessão, analisamos como a estrutura de propriedade de uma empresa influencia seus objetivos. O grupo de pessoas possuindo direito de propriedade determina os objetivos da empresa. De fato, como Razeto destaca, aqueles que detêm a propriedade têm o poder de alinhar os objetivos da empresa com seus próprios interesses.⁴ Razeto sugere o emprego da expressão "fator dominante" para designar este grupo que sujeita todos os fatores da produção a seus próprios objetivos. Em suma, os objetivos últimos de uma empresa dependem do tipo de propriedade utilizado.

As organizações do terceiro setor pertencem aos depositários e não aos investidores

Na teoria neoclássica, o modelo padrão de empresa diz que os direitos de propriedade são dos investidores. Neste modelo, os objetivos das empresas apontam para a maximização dos lucros, isto é, para a acumulação de capital financeiro. A análise de empresas do terceiro setor – que diferem tanto das firmas privadas como das corporações públi-

3 Max Weber, *Essai sur la théorie de la science*, Paris, Plon, 1959 [1918]

4 Luis Razeto, "Economía de solidaridad y mercado democrático", *Fundamentos de una teoría económica comprensiva*, Santiago, PBT, 1988.

cas – questiona a visão monolítica da propriedade e da lógica empreendedora tipificada no modelo padrão, mantendo sua influência persuasiva na teoria econômica.

De fato, essa análise demonstra a diversidade das formas de propriedade, isto é, a diversidade de pessoas que podem possuir o direito de propriedade e determinar os objetivos da empresa. Por exemplo, a literatura da auto-administração tem examinado empresas organizadas por trabalhadores e análises de firmas cooperativas têm mostrado a existência de empresas cujos proprietários são consumidores e fornecedores. Os objetivos de uma empresa social dependem da sua estrutura de propriedade, isto é, dependem do depositário com direitos de propriedades.⁵ Em contraste com a situação de empresas capitalistas, os proprietários do terceiro setor não são investidores, portanto, seus objetivos são diferentes da acumulação de capital. Nas organizações do terceiro setor, se os investidores podem ser incluídos entre os proprietários, eles não são os únicos proprietários. Como Henri Hansmann e Benedetto Gui destacaram, há potencialmente tantas formas de direito de propriedade como categorias de depositários: trabalhadores, consumidores, beneficiários, investidores e outros."

Um dos objetivos das empresas sociais é servir a comunidade

Ao contrário das empresas capitalistas, as organizações do terceiro setor não são motivadas, em primeira instância, pelo interesse financeiro que subordina o ato empreendedor à possibilidade de um rápido retorno do investimento. Diferentemente das corporações do setor público, as organizações do terceiro não são dependentes dos tipos de interesses coletivos, cujos padrões devem ser estabelecidos pelos mecanismos da democracia representativa. E, ao contrário de algumas organizações do terceiro setor que limitam suas atividades para perseguir apenas os interesses de seus membros – como é o caso de muitas cooperativas agrárias e trabalhistas –, empresas sociais incorporam um objetivo de servir a comunidade.

Servir à comunidade pode ser definido como a melhoria das questões coletivas de externalidade e de igualdade. As externalidades surgem quando as ações de certos agentes têm um impacto – positivo ou negativo – no bem-estar de outros

5 Por depositários queremos dizer "qualquer indivíduo ou grupo que tenha um interesse direto em assegurar que a empresa conduza atividades rentáveis e sustentáveis". P. Milgrom e L. Roberts, *Economics, organisation and management*, Nova York, Prentice Hall, 1992, p. 790.

6 Cf. Henri Hansmann, *The ownership of enterprise*, Cambridge, Harvard University Press, 1996; Benedetto Gui, "The economic rationale for the third sector", in *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 4, 1991.

agentes não regulados pelo sistema de preços e elas são de natureza coletiva quando dizem respeito à comunidade como um todo, quando, por exemplo, envolvem coesão social, saúde pública ou desenvolvimento local. Aqui, os benefícios coletivos não são simplesmente induzidos por atividades econômicas, mas, na verdade, pela dimensão dada por aqueles que de fato promovem e realizam as atividades. A busca por benefícios coletivos, associada à produção de bens ou serviços, constitui um dos incentivos e explica o compromisso dos indivíduos que criam a empresa social. Se nas empresas privadas, como diz Michel Callon, “as externalidades positivas desencorajam o investimento privado por socializar o benefício”,⁷ na empresa social as externalidades positivas são uma das razões de os depositários se unirem em ação coletiva para a criação de uma atividade econômica.

Se tomarmos o exemplo das empresas sociais que ajudaram trabalhadores – anteriormente excluídos do mercado de trabalho –, é possível perceber que seu objetivo primário não é acumular ou distribuir lucros. Os depositários são motivados por uma luta contra o recorrente desemprego, bem como por sua determinação em agir localmente por um objetivo de integração social. Ao tomar o exemplo de empresas sociais no setor de serviços humanos, observamos uma preocupação com a justiça social em relação ao acesso aos serviços prestados, um desejo de promover benefícios para a comunidade como um todo, particularmente quando se trata de coesão social e educação.

O objetivo do serviço comunitário requer uma forma especial de propriedade?

Claramente, análises de empresas sociais não revelam um modelo de propriedade, mesmo assim, algumas de suas características estruturais refletem o elemento de serviço comunitário.

Primeiramente, como já afirmamos, as empresas do terceiro setor – portanto, empresas sociais – tendem a promover benefícios coletivos e são administradas por depositários que não são apenas investidores. Enquanto os investidores focam no retorno de capital, proprietários de empresas do terceiro setor promovem outro tipo de objetivo, como o retorno de um trabalho realizado, a qualidade das mercadorias produzidas ou a acessibilidade ao serviço prestado. Isso não quer dizer que as empresas do terceiro setor sempre incorporam o objetivo de servir à comunidade, mas podemos assumir que dão maior ênfase a esse aspecto que as empresas tradicionais. Alguns autores notam que o objetivo de servir à comunidade é uma

7 Cf. Michel Callon, “La sociologie peut-elle enrichir l’analyse économique des externalités? Essai sur la notion de débordement”, in Dominique Foray e Jacques Mairesse, *Innovations et performances. Approches interdisciplinaires*, Paris, Edições da Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales – Ehes, 1999.

característica de organizações sem fins lucrativos. Preston, por exemplo, afirma que é preocupação das organizações com fins não-lucrativos as externalidades sociais, que as distinguem das organizações que buscam lucro.

Em segundo lugar – e essa é a característica mais frequentemente apontada pela literatura –, a natureza sem fins lucrativos das organizações, isto é, o fato de que diferentes grupos possuem "direitos de controle residual" e "direitos à renda residual", é destacado. Na verdade, análises de microeconomia, particularmente aquelas relativos a novas instituições econômicas,⁸ distinguem duas formas de direito de propriedade: primeiramente, os "direitos de controle residual", ou seja, com maior poder de decisão;⁹ e, depois, os "direitos à renda residual", que se refere à renda obtida por "requerente residual", isto é, obtida em virtude do direito de apropriação da rede de renda de uma empresa, uma vez que todas as despesas tenham sido pagas. Frequentemente, esses direitos são fixados. Análises das organizações do terceiro setor, associações particulares, demonstram que esses direitos de propriedade são, de fato, divisíveis.

A partir da distinção entre esses dois tipos de direito de propriedade, Benedetto Gui apresenta os conceitos de "categoria dominante", isto é, categoria composta por indivíduos que mantêm o máximo controle, e "categoria dos beneficiários", formada por aqueles que obtêm benefícios residuais.¹⁰ Quando as duas categorias se fundem, a organização passa a ser considerada de "interesse mútuo". Se esses direitos são detidos por diferentes grupos, diz-se que a organização é de "interesse geral". As novas instituições econômicas mostram como a ligação entre o controle residual e os direitos à renda é um incentivo extremamente poderoso; todavia, análises de associações demonstram que dois grupos diferentes podem possuir tais direitos. No caso da empresa social, a separação de direito é um reconhecimento da primazia dos serviços comunitários sobre os interesses financeiros dos membros. Fixar limites para a distribuição de lucro constitui uma forma atenuada desse reconhecimento.

Em terceiro lugar, recentes análises baseadas na idéia de "empresa de múltiplos depositários" têm sugerido a possibilidade de o grupo proprietário ser heterogêneo.¹¹ Os proprietários de cooperativas sociais italianas, por exemplo, podem ser usuários, voluntários ou trabalhadores assalariados. A criação de empresas de múltiplos depositários proporciona uma forma de reconhecimento aos benefícios

8 Cf. P. Milgrom e I. Roberts, op. cit.

9 Isso pode levar à eleição de indivíduos para administrar a empresa.

10 Cf. Benedetto Gui, op. cit.

11 Cf. Carlo Borzaga e Luigi Mittone, "The multistakeholders *versus* the nonprofit organisation", *Universita degli Studi di Trento*, Paper n. 7, 1997; Victor Pestoff, op. cit. Note-se que, para ser mais preciso, deveríamos falar de empresas de propriedade de múltiplos depositários.

coletivos. Por mobilizar muitos tipos diferentes de agentes – trabalhadores, usuários e voluntários – revelam o real aspecto coletivo dos benefícios, um aspecto que permanece, muitas vezes, oculto. Quando voluntários aderem a uma empresa desse tipo, seus objetivos excluem ganhos financeiros pessoais e devem ser associados a busca de benefícios coletivos.¹² Essa especificidade das empresas sociais não significa que empresas administradas por investidores nunca levam em conta as externalidades. É óbvio que empresas administradas por investidores reconhecem as externalidades coletivas. Mas é também claro que os objetivos de obter retorno do capital investido não constitui um incentivo para o reconhecimento dessas externalidades, mesmo que outros fatores – como a consciência geral e a pressão de consumidores e governos – possam promover tal reconhecimento.

De acordo com Sabel, muitas parcerias locais provocam tensões,

pois há uma contradição entre a] mobilização geral de recursos requeridos para garantir o sucesso de cada projeto [e a] distribuição dos frutos dessa mobilização entre os poucos indivíduos proprietários da empresa ou que terão a oportunidade de serem empregados por ela.¹³

Empresas sociais têm uma distinta habilidade de reduzir tais tensões: a propriedade dividida por várias categorias de depositários nas empresas sociais, os limites impostos por estatutos que regulam a distribuição de excedentes e a criação de um patrimônio comum são maneiras de garantir – ao menos parcialmente – que as conquistas da empresa não sejam reduzidas apenas a interesses pessoais. Isso aumenta a confiança na hora de montar uma empresa social. Em contraste, pelo fato de a propriedade ser heterogênea em empresas de múltiplos depositários, levanta-se a questão da governabilidade no contexto de pontos de vista e interesses heterogêneos. A contrapartida do comportamento inovador das empresas sociais é a inconstância gerada pela diversidade dos depositários, que, algumas vezes, leva a uma liderança carismática e ao estabelecimento progressivo da propriedade de um único depositário, eliminando a heterogeneidade original.

Empresas sociais e capital social

J. S. Coleman e R. D. Putnam estavam entre os primeiros a usar o termo "capital social" na literatura sociológica.¹⁴ Coleman define-o como

12 Este argumento assemelha-se àquele apresentado por Avner Ben-Ner, e Tliesera Van Hoomissen ("Non profit organisations in the mixed economy"). Os autores enfatizam a importância da representação de depositários beneficiários em organizações que produzem mercadorias não-competitivas, preocupadas, portanto, com os benefícios coletivos.

13 Cf. Charles Sabel, "Participatory Economics and Innovation", Paris, Organisation for Economic Cooperation and Development – OCDE, 1996.

14 Cf. James Coleman, *Foundations of social theory*, Cambridge, Harvard University Press, 1990.

o conjunto de recursos inerentes a relações familiares e em organizações sociais comunitárias e que são úteis para o desenvolvimento social e cognitivo de uma criança ou de um jovem,¹⁵

situando-o, assim, no âmbito do desenvolvimento pessoal. De acordo com a definição de Putnam, que associa o capital social com operações organizacionais, inclui "características das organizações sociais, tais como: redes, normas e confiança, que facilitam a coordenação e a cooperação com benefícios mútuos".¹⁶

O conceito de capital social está agora largamente difundido na literatura, embora permaneça, de certa forma, vago. Permite-nos, mesmo assim, de demonstrar o papel econômico de recursos que não podem ser reduzidos ao capital financeiro, físico ou humano. A distinção proposta por Razeto entre um recurso econômico e um fator de produção é iluminados neste contexto. Os recursos econômicos são todos aqueles que, potencialmente, contribuem para a atividade econômica. Um recurso transforma-se em fator de produção quando se torna parte concreta de um processo de produção. Indivíduos à procura de emprego, por exemplo, constituem, entre outras coisas, um recurso econômico. Quando admitidos por uma empresa, adquirem o *status* de fator de produção. O capital social também se constitui em recurso que pode ser mobilizado, em maior ou menor grau, dentro de um processo de produção, para melhorar sua performance. Mas é também um fim em si mesmo, pois, como Adalbert Evers o rotulou, é um capital "civil" que contribui para um processo democratizado. O capital social está presente em grupos, redes e no tecido social local, visto que é – pelo menos parcialmente – indivisível, portanto não pode ser apropriado por um único indivíduo. O capital social é uma mercadoria (quase) pública.

O capital social reduz os custos das transações

A definição de capital social oferecida por Putnam pode ser vinculada ao conceito de custo de transações, que desempenha um papel-chave nas novas instituições econômicas preocupadas com modos de organização que minimizam os custos de transações – custos de coordenação e motivação – entre depositários. Os custos de motivação variam com os incentivos introduzidos dentro de um contexto de informação imperfeita, para facilitar a cooperação entre os depositários e encorajá-los a evitar um comportamento oportunista. De fato, as organizações socioeconômicas encaram

Robert Putnam, "The prosperous community: Social capital and public life", *The American Prospect*, n. 13, 1993; R. D. Putnam, *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*, New Jersey, Princeton University Press, 1993.

15 James Coleman, op. cit., p. 300

16 Robert Putnam, "The prosperous community: Social capital and public life", op. cit.

numerosas incertezas e, portanto, custos de motivação. Como os usuários podem garantir um serviço de qualidade de fornecedores que eles não conhecem? Como os doadores podem confiar na maneira como suas contribuições são aplicadas? Como o Estado pode manter o controle sobre os serviços, quando estes são subsidiados e delegados? Como os administradores de empresas de serviços pessoais podem salvaguardar-se de comportamentos oportunistas por parte de seus empregados?

Diante desses tipos de incertezas, o capital social mobilizado diminui os custos de transações entre os depositários externos – consumidores, doadores, autoridades públicas – e a empresa. O capital social também pode contribuir para o melhoramento da produtividade do fator de trabalho mediante o desenvolvimento do comportamento cooperativo. Razeto até pondera a existência de um novo fator de produtividade que coexiste com o capital e o trabalho, o fator *c*, que ele define como "a formação de um grupo que facilita a cooperação e a coordenação de forma a aumentar a eficiência de uma organização econômica".¹⁷ Sua formulação sugere que, em diferentes graus, o capital social está presente e reduz os custos de transações em todo tipo de empresa.

Ao mobilizar o capital social, a empresa social provavelmente reduzirá seus custos de transações, especialmente aqueles que são associados com a falta de confiança. Embora grupos externos possam ver o próprio *status* sem fins lucrativos¹⁸ como um sinal de confiança, torna-se cada vez mais claro que apenas esse *status* é insuficiente para construir relações de confiança. "A ausência de lucro não impede os administradores de associações a perseguirem objetivos diferentes de lucros explícitos, que não coincidem, necessariamente, com os interesses dos beneficiários. Por exemplo, algumas associações toleram remunerações excessivas e o comando de objetivos coletivos por pequenos grupos que têm o poder de tirar a associação de seus objetivos originais. Mas, formas sustentáveis de capital social – frequentemente presentes em empresas sociais – podem impedir a emergência de tal fenômeno, estabelecendo a confiança, diminuindo, assim, os incentivos para o comportamento oportunista.

O capital social reduz os custos de produção

A integração entre usuários e consumidores em empresas sociais e o recurso de presentes e doações são práticas associadas com a mobilização e o desenvolvimento do capital social. Servir à comunidade facilita a integração de voluntários e usuário, bem como o acesso às doações. Quando a dimensão do serviço à comunidade está presente, torna-se possível criar uma rede de suporte social, cuja composição pode

17 Luis Razeto, op. cit., p. 46.

18 Henri Hansmann, *The ownership of enterprise*, Cambridge, Harvard University Press, 1996.

19 Cf. Andreas Ortmann e Mark Schlesinger. "Trust, repute and the role of non-profit Enterprise". *Voluntas, International Journal of Voluntary and Non-Profit Organisations*, Vol. 8, 1997.

variando, mas seus membros compartilham uma sensibilidade ao dado problema, pressionando e requerendo ação. O incentivo para dar um impulso a uma atividade econômica vem da percepção, partilhada por vários depositários, de que falta uma resposta apropriada para um problema identificado. Assim, o empreendedor que se arrisca no projeto não age sozinho, mas age como catalisador que confia no grupo de indivíduos, no qual cada um se compromete voluntariamente.²⁰

Até os trabalhadores assalariados podem contribuir para a criação de trabalhos voluntários, na medida em que podem optar por uma remuneração mais baixa do que receberiam em outras organizações, obtendo, no lugar, certos benefícios não-monetários de sua contribuição produtiva. A inibição desses recursos não seria possível sem capital social. Ainda assim, os benefícios não devem mascarar os riscos envolvidos: o trabalho voluntário pode acabar como *traballio tolerado*, devido à falta de verba, os trabalhadores assalariados não obtêm o *status* comum da lei e os direitos coletivos – em termos de proteção social – aos quais reivindicam o direito.

O capital social é um fim em si mesmo

Enquanto a mobilização do capital social é importante em cada processo de produção, os objetivos fundamentais podem variar consideravelmente de uma situação para a outra. Em empresas controladas por depositários, o capital social melhora a produtividade de fatores de produção e o retorno do capital financeiro. Aqui, proprietários empregam o capital social para favorecer seus interesses financeiros. Em empresas sociais, o capital social cristaliza-se em torno de projetos que incorporam a dimensão de serviço comunitário.

Neste contexto, é relevante a distinção feita por Benedetto Gui entre os benefícios intrínsecos e instrumentais do capital social. Gui une o conceito de capital social ao de mercadorias relacionais, definidas como "espólios capitais intangíveis advindos de relações interpessoais duradouras". Destaca ainda que as mercadorias relacionais podem ter valor tanto como um instrumento como um fim em si mesmo; mostra que o desenvolvimento do capital social depende do grau de valor dado aos seus benefícios *intrínsecos*.²¹ Em empresas sociais, podemos supor que essa acumulação de capital social, parte de um projeto coletivo, tem valor e finalidade, e essa é a razão das empresas sociais não apenas mobilizarem capital social, mas ainda reproduzi-lo.²²

20 Cf. Jean-Louis Laville e L. Gardin (ed), *Les initiatives locales en Europe. Bilan économique et social*, Paris, Commission Européenne, Crida/ISCI/CNRS, 1996.

21 Benedetto Gui, "On 'relational goods': strategic implications of investment in relationships", Veneza, Dipartimento di Scienze Economiche, Università de Veneza, 1995.

22 Adalbert Evers, "Part of the welfare mix: The third sector as an intermediate area", *Voluntas, International Journal of Voluntary and Non-Profit Organisations*, Vol. 6, n. 2, 1995, p. 54.

De fato, o desenvolvimento de projetos coletivos é fortemente ligado a mobilização de capital social. Por meio de seu envolvimento voluntário, os participantes cultivam um senso de pertencimento a uma comunidade, que reforça um parentesco herdado – conio família ou etnia – ou desenvolve com outros indivíduos um projeto no qual "suas identidades civis os motivam a agir". O encontro interpessoal vai além da instrumentalidade ou da estratégia e cria oportunidades de um entendimento mútuo maior, por meio do "pertencimento a um grupo cujos membros estão cientes de que dividem um destino comum",²³ tal como Alexis de Tocqueville e Alain Touraine já haviam observado.²⁴ Essa abordagem dá ênfase às forças associativas das empresas sociais. Uma pesquisa conduzida em organizações da economia social mostrou que frequentemente essas forças associativas emergem por meio de um processo que transcende interesses pessoais e adquirem força por intermédio de um entendimento mútuo que exerce influência positiva na performance econômica.

Historicamente, a mobilização de capital social no terceiro setor – ou na economia social – tem ocorrido quando há ligação social unindo os membros de uma categoria homogênea. Essa constante histórica não foi confirmada, contudo, por todos os tipos de empresas sociais contemporâneas, e pesquisas recentes demonstram "um grau muito baixo de homogeneidade entre os grupos fundadores",²⁵ em empresas com múltiplos depositários, por exemplo. Nesses casos, o projeto é baseado menos numa identidade comum que na crença compartilhada de que certos problemas não podem ser resolvidos por meio das instituições existentes.

Empresas sociais promovem o capital social como fator de democratização

A clarificação do processo pelo qual os indivíduos – reunidos por um problema particular – obtêm sucesso em designar uma atividade econômica implica em reunir as dimensões econômicas e políticas das empresas sociais. Análises econômicas e sociologia política representam diferentes disciplinas de pesquisa, mas elas devem ser combinadas para capturar a especificidade do capital social em empresas sociais, que promovem um tipo especial de capital social, por permitirem que os cidadãos *interfiram* em problemas da vida cotidiana. Então, para entender a existência das empresas sociais, é necessário introduzir o conceito político de "espaço público" – ou de "esfera pública" –, definido por autores como Jurgen Habermas ou Anthony Giddens.

23 Jacques Defourny, Louis Favreau e Jean-Louis Laville, *Insertion et nouvelle économie sociale*, Paris, Desclée de Brouwer, 1988, p. 31.

24 Alexis de Tocqueville, *De la démocratie en Amérique*, Paris, Gaiimard, 1991; Alain Touraine, *Production de la société*, Paris, Seuil, 1973.

25 Jacques Defourny, Louis Favreau e Jean-Louis Laville, op. cit., p. 330.

As empresas sociais demonstram sua habilidade de inovação econômica ao se constituírem em "áreas intermediárias",²⁶ que mobilizam capital social transferindo-o da esfera privada para a pública. A esfera pública pode ser definida como

um reino de nossa vida social onde algo aproximado à opinião pública pode ser formado. O acesso é garantido a todos os cidadãos... Cidadãos atuam como corpos públicos quando deliberam de maneira irrestrita – quer dizer, com a garantia de liberdade de reunião, associação e a liberdade de expressar e publicar sua opinião sobre assuntos de interesse geral?

Conseqüentemente, a esfera pública difere da esfera privada. Na esfera pública, membros de uma mesma comunidade política empregam argumentos racionais para colaborar com a formação de opinião. Essa dimensão normativa da esfera pública refere-se ainda a uma realidade empírica, particularmente para "esferas públicas autônomas, que servem como fóruns para os debates livres e a dissipação de controvérsias".²⁸ Essas esferas públicas abertas para discussões locais entre diferentes depositários agem como espaços públicos autônomos e permitem uma expressão direta do povo para o desenvolvimento de um entendimento compartilhado das mercadorias públicas comuns.²⁹ Elas podem ser consideradas como desenvolvimento da reflexão na sociedade civil ao problematizar aspectos das relações sociais que não eram discutidos anteriormente, exceto por alguns poucos especialistas.³⁰

A medida que emergem, as empresas sociais – da mesma maneira que outras formas de associações – são "uma dimensão do espaço público na sociedade civil",³¹ e criam, a partir de sua proximidade, esferas públicas autônomas na sociedade civil. Ao colocarem cidadãos em uma situação diferente daquelas que os detêm como consumidores ou sujeitos de auxílio, essas esferas permitem que as empresas sociais organizem atividades que julgam relevantes para os problemas enfrentados. Elas são organizadas a partir de relações interpessoais e, desde o início, de parte da "esfera concreta de inter subjetividades", caracterizada por certos códigos de cultura, e inventam produções de mercadorias e serviços por uma ação coletiva. As diferenças entre economia doméstica, informal e *underground* vêm, primariamente, da abertura dessas "esferas públicas de proximidade". Elas questionam o papel da esfera privada,

26 Adalbert Evers, op. cit.

27 Jurgen Habermas, *L'espace public*, Paris, Payot, 1986 [1974], p. 49.

28 Jurgen Habermas, "Cespace public, 30 ans après", *Quaderni*, n. 18, autumn 1992; Bernard Eme, "Lecture d'Habermas et éléments provisoires d'une problématique du social solidariste d'intervention", Paris, Crida/ISCI, Iresco-CNRS, 1993, mimeo.

29 Anthony Giddens, *Beyond left and right – The future of radical politics*, Cambridge, Polity Press, 1994.

30 Adalbert Evers, op. cit., p. 159.

31 Como expressam Jacques Godbout e Alain Caillé (*L'esprit du don*, Paris, La Découverte, 1992).

abrem espaços para o diálogo público, invadindo os aspectos do domínio discursivo da conduta social que anteriormente não eram debatidos, ou eram decididos por práticas tradicionais.³²

Empresas sociais na área de serviços pessoais ilustram particularmente bem essas especificidades. As empresas sociais no setor de serviço facilitam a igualdade de acesso e são responsáveis pela demanda do usuário. A primeira tarefa de organizações que oferecem serviços domésticos, por exemplo, é manter o equilíbrio da família. Aqui, a intervenção profissional une-se a certas tensões, ao envolver os mais velhos e suas famílias na definição dos contornos da assistência doméstica. A relação de três pontas que faz a associação, seus usuários e seus trabalhadores assalariados não apenas dão às famílias um papel ativo, mas ainda as capacita a afastar-se e a avaliar a situação coletivamente. Como Ben-Ner e Van Hoomissen observaram,³³ é o papel exercido pelos usuários – ou outros depositários em seu nome – que se mostra decisivo na elaboração de uma proposta para estabelecer uma empresa social, seja por iniciativa própria, seja por associação de empreendedores, seja por meio de intervenção de profissionais que, devido a seu constante envolvimento na prestação de serviços, conhecem a demanda insatisfeita. Além de afiliações institucionais, o envolvimento pessoal é crucial, pois são as conexões feitas entre sistemas geralmente separados e tipos de lógica que mudam o foco do problema, permitindo que sejam abordados diferentemente e que revelem ainda seus potenciais escondidos.

A natureza autônoma da esfera de proximidade pública é decisiva. É ainda mais importante que as parceiras interinstitucionais. O objetivo essencial é transferir a lógica funcional e abordar serviços do ponto de vista da "experiência real" do usuário – para usar novamente o termo de Habermas – com auxílio da mobilização do capital social. Empresas sociais têm uma fundação tripla: a prática diária das pessoas, as trocas e as relações simbólicas, oferecendo o modelo diário da vida da comunidade e as aspirações, os valores e os desejos das pessoas. Ao levar em conta essa realidade multifacetada para a esfera pública, as ofertas e as demandas ajustam-se. A distinção desses serviços, da perspectiva do usuário, é que eles tendem a ser ativamente envolvidos no projeto do serviço. Os serviços não refletem meramente o uso das melhores pesquisas de mercado ou das tecnologias de planejamento público, por isso os projetos podem superar um grande desafio de crescimento em serviços relacionais, o que envolve a entrada na vida privada de um usuário. O obstáculo é a imperfeição das informações dadas – não meramente o fato de que as informações disponíveis são assimétricas –, o que causa insegurança no usuário. A criação de esferas públicas locais auxilia a formação de uma relação de confiança possível. Ao observar a maneira com que elas trans-

32 Anthony Giddens, op. cit., p. 120.

33 Avner Ben-Ner, e Therese Van Hoomissen, op. cit.

mitem informações, os projetos podem ajudar os usuários a superar o medo de ver agentes solidários invadindo sua vida privada. Eles podem, então, formalizar demandas bastante heterogêneas enquanto desenvolvem o fornecimento de serviços.³⁴

A sociedade é afetada na medida em que a mobilização social das empresas sociais, em sua fase de emergência, tem conseqüências tanto externas como internas. Isso foi demonstrado na área de serviços pessoais e em outras áreas. Como mencionado na primeira sessão, a perseguição de benefícios coletivos por empresas sociais é parte de uma iniciativa empreendedora. Uma perspectiva sociológica ajuda a explicar porquê o processo se torna possível: esses benefícios coletivos são socialmente construídos nas esferas de proximidade pública, que consiste de "esferas de socialização e individualização, permitindo aos indivíduos a integração em sociedade".³⁵ Por meio de suas ações, as empresas sociais promovem laços sociais de natureza democrática; expandindo redes sociais baseadas nos princípios do envolvimento voluntário – autonomia legal e igualdade entre membros – atraem grupos que poderiam, em outros casos, ser privados de tais laços.

Empresas sociais mobilizam e reproduzem uma forma específica de capital social

Uma das dificuldades levantadas pela noção de capital social é sua polissemia. A definição de Coleman se refere às habilidades sociais praticadas por famílias e às redes que integram os indivíduos, enquanto a definição de Putnam se refere ao funcionamento das redes e das organizações. Essas duas definições genéricas diferem estatisticamente, mas envolvem limitações idênticas, embora idealizem as comunidades mascarando as relações de dominação e de dependência presentes. Elas também têm outro ponto em comum na medida em que identificam o desenvolvimento social com os interesses coletivos, sem notar que o capital social pode também ser usado para o benefício de interesses privados.³⁶

As características descritas acima permitem-nos definir as especificidades do capital social associado com empresas sociais. Mostrar que as empresas sociais

34 Jean-Louis Laville e Marthe Nyssens, "Solidarity-based third sector organizations in the 'proximity services' field: A european francophone perspective", *Voluntas, International Journal of Voluntary and Non-Profit Organisations*, Vol. 11, 2000, pp. 76-77.

35 Bernard Eme, op. cit., p. 217.

36 Cf. M. Paci, "Alle origini della imprenditorialità e della fiducia interpersonale nelle aree ad economia diffusa", in Jean-Louis Laville e Enzo Mingione (orgs), "Nuova sociologica-economica. Prospettiva europea", *Sociologia del Lavoro*, n. 73, 1999; Luisa Bianco e Michael Eve, "I due volti del capitale sociale. Il capitale sociale individuale nello studio delle disuguaglianze", Jean-Louis Laville e Enzo Mingione (orgs), "Nuova sociologica-economica. Prospettiva europea", *Sociologia del Lavoro*, n. 73, 1999.

mobilizam capital social concretamente, criando esferas de proximidade pública, significa clarificar que tipo de capital social está envolvido. Não estamos lidando aqui com o capital social centrado na família, ou com o capital social baseado nas relações interpessoais da esfera privada, mas aquele localizado no domínio público. Ele também é diferente do uso do capital social no reforço do particularismo local, poder de clientela, discrição ou opacidade. O capital social que lidamos nas empresas sociais pode ser identificado com o capital cívico.

Se essas empresas têm a capacidade de gerar esse capital social é porque estão fundadas em regras formais envolvendo o compromisso livre e a igualdade entre os membros. O resultado é que, diferentemente das corporações apoiadas em capital, elas não aceitam relações desiguais nas quais o poder é proporcional ao investimento, ou a contribuição de trabalho é subordinada à contribuição financeira.

Outras ambigüidades associadas ao conceito de capital social vêm de sua origem. A maioria das análises leva em conta a existência do capital social como um fato e desenvolvem-se focando a perspectiva da mobilização. Isso explica a visão determinista do desenvolvimento em que áreas com doação de capital social constroem automaticamente suas capacidades socioeconômicas, enquanto as áreas sem capital social estão fechadas, em estado de subdesenvolvimento e anomia social. Esse argumento acaba sendo circular, pois o aumento do capital social seria possível apenas ali onde já existe. Contudo, podemos ir além deste esquema simplificado e mostrar como o capital cívico é mobilizado e estruturado na prática.

Em áreas onde o capital social é denso e já afeta a estrutura da vida pública, a empresa social facilita a proliferação do capital cívico. Mas, mesmo em áreas onde o capital social é subdesenvolvido, a possibilidade de criação de empresas sociais não deve ser impossibilitada. Enquanto os obstáculos encontrados podem ser numerosos, a visão da empresa social de serviço à comunidade pode gerar iniciativa. O melhoramento da vida diária da comunidade torna-se a referência comum para determinar as ações econômicas coletivas e transferir da esfera pública para o capital social previamente confinado à esfera privada. Por esse processo, essas ações podem contribuir para "a construção de capital social em circunstâncias – como aquelas do sul italiano – quando ele tem sido historicamente ausente".³⁷ Uma transposição desse tipo, embora difícil em ambiente desfavorável, pode exercer um papel no desenvolvimento endógeno – contanto que seja reforçado por uma intervenção pública que controle cuidadosamente as forças locais e as provenha com um apoio de longo prazo. A política de apoiar empresas sociais pode, dessa maneira, prover uma estratégia

37 John Harris e Paolo De Renzio, "'Missing link' or analytically missing? – The concept of social capital", *Journal of International Development*, Vol. 9, n. 7, 1997, p. 923.

alternativa para investir em projetos de infra-estrutura e, apesar dos obstáculos, auxilia áreas vistas anteriormente como desprovidas de capital social a tomar um caminho mais democrático para o desenvolvimento.

Em resumo, os aspectos políticos e econômicos das empresas sociais são inseparáveis, dito em termos econômicos, uma das forças motoras por trás do envolvimento coletivo em empresas sociais é o objetivo de benefícios coletivos associados com bons serviços ou mercadorias produzidas. Claramente, análises das empresas sociais não dão destaque apenas ao modelo de propriedade; a única característica que todas compartilham – a respeito da propriedade – é sua administração, realizada por depositários e não investidores. Assim, algumas características estruturais poderiam refletir sua dimensão de serviço comunitário. Essas características incluem, entre outras, o confinamento aos fins não-lucrativos ou, no limite, a distribuições do superávit e o desenvolvimento da propriedade em forma de múltiplos depositários. A busca por benefícios coletivos permite formas específicas de mobilização social, como o envolvimento de voluntários, doações, e o desenvolvimento de parcerias locais. Em termos políticos, a afiliação comum para instigar as pessoas a uma ação coletiva conecta-se com o senso comum de pertencimento a uma comunidade política, explicando o envolvimento em esferas públicas autônomas, em torno de um bem comum.

As empresas sociais e as relações econômicas

Assim como as empresas sociais são capazes de mobilizar vários recursos econômicos e diferentes formas de propriedade, são também capazes de ativar vários meios de distribuição de bens e serviços. Ao menos essa é a hipótese formulada por teóricos que defendem a abordagem substantiva da economia. Eles propõem a existência de um conceito de economia, no qual todas as ações derivam da dependência das pessoas da natureza e da companhia de outro ser humano. Isso contrasta com a abordagem formal e mais restritiva que enxerga a economia em termos de escolhas racionais de inmaximização aplicadas em condições de escassez. Ao seguir a formulação de Polanyi de uma abordagem substantiva, "a economia pode ser concebida como de modo plural," misturando em diferentes contextos sociopolíticos princípios de reciprocidade, mercado e redistribuição.

O princípio de mercado refere-se à combinação de oferta e demanda de mercadorias e serviços objetivando a troca facilitada pelo mecanismo de estabelecimento de preços. A relação entre o comprador e o vendedor é estabelecida em

38 Karl Polanyi, *The livelihood of man*, Nova York/San Francisco/Londres, Academic Press, 1997.

39 Cf. Organisation de Cooperation et de Développement Economique – OCDE, *Reconciling economy and society. Towards a plural economy*, Paris, OCDE, 1996.

bases contratuais. O princípio de mercado não presume que agentes irão se imergir em relações sociais, já que estas são "vistas atualmente pela cultura ocidental, como sendo separadas das instituições de vocação tradicional ou estritamente econômica".⁴⁰ Assim, em contraste com os dois princípios econômicos citados abaixo, os princípios de mercado não se encaixam necessariamente no sistema social.

Redistribuição é o princípio pelo qual a produção é passada para uma autoridade central cuja responsabilidade é dividi-la. Isso pressupõe o estabelecimento de regras para a taxaço e a redistribuição. Uma relação é, portanto, com o tempo, estabelecido entre uma autoridade central taxadora e outros agentes a ela submetidos. Redistribuição pode tomar forma de benefícios em dinheiro ou em produtos. Redistribuição é privada quando se origina de uma instituição privada, ou seja, de uma entidade corporativa cujos administradores têm a autoridade para usar uma porcentagem do superávit para doações ou patrocínios. Um das maneiras de canalizar esse excesso é por meio de fundações privadas, contudo a redistribuição é primariamente pública. A forma moderna de redistribuição pública – sustentada por deduções compulsórias e fonte de reconhecimentos atestando direitos sociais – foi organizada ao redor do bem-estar estatal.

O princípio de reciprocidade descreve um tipo específico de circulação de bens e serviços entre grupos e indivíduos. Ele faz sentido apenas quando usado para expressar uma ligação social particular entre depositários. A reciprocidade é um autêntico princípio da atividade econômica baseada na idéia de que um presente ou uma doação é um fato social básico. Mas a reciprocidade tem uma dimensão paradoxal, já que grupos ou indivíduos que recebem as doações devem exercitar seu "livre arbítrio" dando contra-doações. Na prática, enquanto aqueles que recebem presentes são encorajados a repetir o gesto, eles não são sujeitos a nenhuma pressão externa para fazê-lo, a decisão pertence apenas a eles. Conseqüentemente, a doação não é sinônimo de altruísmo, mas dar algo em troca de nada é, na verdade, um misto complexo de abnegação e interesse. O ciclo da reciprocidade difere daquele da troca comercial, já que envolve relações humanas nas quais estão envolvidos os desejos pelo reconhecimento e poder, e das trocas redistributivas porque não são impostas por uma autoridade central. Uma forma de reciprocidade é aquela exercida dentro da unidade familiar básica, a qual Polanyi chamou de administração doméstica.

Através da história, várias combinações desses três princípios básicos têm surgido. A combinação específica refletida pela economia contemporânea pode ser dividida em três pólos:

- O *A economia de mercado*. Aqui, o mercado tem a responsabilidade primordial na circulação de bens e serviços. Não se pode achar que isso signifique que a

⁴⁰ Jérôme Maucourant, Jean-Michel Servet e André Tiran, *La modernité de Karl Polanyi, introduction générale*, L'Harmattan, Paris, 1998.

economia de mercado é produto apenas do mercado, ela dá prioridade ao mercado e um papel inferior às relações não-mercantis e não-monetárias.

- *A economia não-mercantil.* Essa é a economia na qual a responsabilidade primordial pela circulação de bens e serviços fica na jurisdição do bem-estar estatal. Aqui, o setor público é sujeito a regras inatas de autoridades públicas que, por sua vez, são sujeitas a controles democráticos e redistribui recursos.
- *A economia não-monetária.* Essa é a economia na qual a circulação de bens e serviços depende primariamente da reciprocidade. Embora seja verdade que um certo número de relações recíprocas adotem formas monetárias – como doações – é, de fato, dentro da economia não-monetária que se observa o principal efeito da reciprocidade – na forma de autoprodução e de economia doméstica.

A empresa social e os três pólos econômicos

Como já mencionado, uma empresa social cristaliza-se em torno de um projeto que fornece serviços para a comunidade graças a sua habilidade de mobilizar capital social. A mobilização de capital social é baseada em relações recíprocas desenvolvidas na esfera pública. Portanto, as origens da empresa social são apoiadas por "normas de reciprocidade e redes de engajamento cívico".⁴¹ Após sua fase inicial, a empresa social é fortalecida por sua capacidade de longo prazo em ligar, de várias maneiras, dependendo de cada organização, os três pólos da economia. De acordo com um conceito plural da economia e com uma metodologia de tipo ideal, é possível argumentar que a capacidade de sustentar uma empresa social, de acordo com sua lógica inicial, pressupõe uma *capacidade de continuamente misturar os três pólos da economia para que sirvam ao projeto*. Embora empresas sociais sejam especializadas em mobilizar doações e voluntários, elas podem utilizar relações de mercado vendendo seus serviços e relações redistribuidoras candidatando-se a financiamentos do governo. Isso não significa que empresas sociais misturam partes iguais de recursos mercantis, não-mercantis e monetários; isso apenas quer dizer que o hibridismo é uma estratégia de consolidação para empresas sociais cuja identidade já esteja formada. A complementaridade entre as relações monetárias e não-monetárias em uma empresa social garante a autonomia de seus serviços – uma autonomia baseada em múltiplas relações – e sua viabilidade econômica. O hibridismo não apenas significa confiar em três tipos de relação econômicas mobilizadas em um longo período, significa também balancear de maneira consistente essas relações econômicas por meio de negociações entre os parceiros com vista aos objetivos do projeto. Dessa

⁴¹ Robert Putnam, *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*, op. cit., p. 171.

forma, contrasta com a abordagem adotada anteriormente, quando era possível financiar o objetivo da utilidade social primariamente por meio de redistribuição.

A hibridização também significa que as três economias estão trabalhando juntas e não isoladas umas das outras. Isso ajuda a explicar a criação de benefícios coletivos. Por exemplo, o papel exercido pelas relações redistributivas e recíprocas podem ser explicados pela dimensão do serviço comunitário. Em outras palavras, a presença de benefícios coletivos torna ineficientes as finanças baseadas no mercado. Os mecanismos de mercado podem nunca *internalizar* externalidades coletivas ou questões de igualdade, a intervenção do estado é então justificável. Mas, a natureza intrinsecamente padronizada das ações do governo e sua dependência do processo politicamente instituído significam que ele é limitado em suas habilidade em identificar demandas em andamento e em responder de maneira nova. Teóricos das organizações sem fins lucrativos destacam que uma vez que essas organizações tiveram um *contato* mais próximo com as novas demandas sociais e que são autônomas, elas exercem um papel especial na inovação social, respondendo rapidamente a tais demandas.⁴²

Os voluntários e doadores de uma empresa social estão, portanto, na posição de introduzir inovações. Ainda assim, as associações têm limitações intrínsecas, tais como ter de mobilizar recursos voluntários, algo que o subsídio do Estado pode ajudar a superar. Salamon chama essa limitação "complemento Mantrópico". Outras limitações incluem a tendência de apoiar grupos ou causas específicas – "pluraismo Mantrópico" – e o fato de que certos indivíduos podem determinar que serviços serão oferecidos já que são a fonte dos recursos – "paternalismo filantrópico". A sustentabilidade e o futuro crescimento da empresa social estão ligados ao reconhecimento por fontes de financiamentos do governo de que a empresa social contribui distintamente para a comunidade em termos de serviço que outras formas de empresas falharam em prover.

A questão aqui é a maneira como a empresa social distingue-se de outras empresas. Não é apenas o desenvolvimento de novas combinações de fundos privados e públicos que a caracteriza; é a mobilização do capital social, por meio de relações recíprocas, em torno de um projeto cujo objetivo integra a dimensão do serviço comunitário, que é o que legitima a empresa social em seu princípio.

Essa dimensão do serviço à comunidade capacita a empresa social a criar um ambiente de relações recíprocas de apoio – na forma de envolvimento – e a controlar certos custos. Com a finalidade de tornar híbrido, de várias formas, os três pólos econômicos, as empresas sociais procuram usar cada um desses tipos relações consistentes com a lógica de seus projetos. Além disso, essa hibridização é desenvolvida nas esferas públicas de importância primária quando se trata de mobilizar ou gerar capital social.

42 Lester Salamon, "Of market failure, voluntary failure, and third party of government relations in the modern welfare State", *Journal of Voluntary Action Research*, Vol. 16, n 2, 1987, pp. 29-49.

Hibridização como resistência ao isomorfismo institucional

Finalmente, a **credibilidade** e a durabilidade das empresas sociais derivam de sua habilidade em estar constantemente enraizada na perspectiva de uma economia solidária e civil. Em outras palavras: para ser relevante para sua economia, a **atividade** deve ser imbuída de solidariedade, nos princípios de justiça e igualdade. Iniciativa e solidariedade estão apaziguadas quando indivíduos se unem voluntariamente para realizar uma ação conjunta que cria atividade econômica e empregos, enquanto forjam simultaneamente uma nova solidariedade social e reforça a coesão social.

Experiências com iniciativas na economia social têm mostrado que se, com o tempo, os traços distintos que caracterizam essa "terceira força" forem diminuídos, as iniciativas tendem a se desviar em direção do isomorfismo **institucional**.⁴³ Algumas cooperativas gradualmente passam a se assemelhar a outras formar de empresa na economia de **mercado**.⁴⁴ De forma semelliante, certas sociedades de benefícios múltiplos, por meio de sua integração no sistema de bem-estar social, têm se tornado cópias virtuais das organizações da administração pública. Com um grau significativo, essa trajetória reflete a reorientação de sua missão original.

Enquanto o papel da empresa social na descoberta de demandas sociais e introdução de práticas inovadoras deve ser reconhecido, um financiamento assumido pelo governo pode sugerir que as relações recíprocas vindas das mobilizações de capital social podem desaparecer com o tempo. Para evitar tal evolução, a produção de externalidades coletivas, associadas com prestação de certos serviços, pode ser levada em conta pela introdução de novas formas de políticas de redistribuição, das quais as empresas podem se beneficiar num contexto mais competitivo. Por meio de políticas ativas, todas as empresas podem ser encorajadas a reintegrar trabalhadores marginalizados pelo mercado de trabalho.

Ainda assim, mesmo que os governos provejam financiamento para a produção de bens coletivos, a experiência mostra que o **engajamento** cívico e a mobilização de

43 Para a noção de isomorfismo institucional, cf. Paul Di Maggio e Walter Powell, "The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American Sociological Review*, Vol. 48, abr 1993; Bernard Enjolras, "Associations et isomorphisme institutionnel", *Revue des Etudes Cooperatives Mutualistes et Associatives*, Vol. 75, n. 261, 1996.

44 Dito isso, deve-se notar que elas geraram discussões dentro do movimento cooperativo produtivo, levando à adoção do seguinte texto em seu Congresso Lille, de outubro de 1997: "o movimento cooperativo trabalhará segundo um *status* específico baseado na imagem das cooperativas sociais italianas, refletindo um novo espírito de parceria entre usuários, voluntários e trabalhadores assalariados".

recursos recíprocos continuam centrais para a criação de certos bens coletivos. Empresas sociais, por meio de mobilização de voluntários e de redes sociais, têm uma habilidade específica de fortalecer o capital social. Da mesma forma, se os depositários – voluntários, usuários e trabalhadores – envolvem-se, isso pode gerar um capital de sólida confiança, o que é fundamental para certos serviços. Essa é a maneira de conter comportamentos oportunistas, que, possivelmente, surgiram em decorrência da administração da empresa social, deixando-a vulnerável às incertezas da economia de mercado, já que sua interação com as políticas públicas a deixa dependente dos fundos de redistribuição.

Conclusão

A abordagem teórica que propusemos aqui, como aquela apresentada pela economia neo-institucional,⁴⁵ analisa, a princípio, as instituições econômicas existentes. Ao mesmo tempo, vai além do funcionalismo, o qual, baseado no critério de eficiência relacionado à redução de custos de transações, observa instituições existentes como as únicas possíveis. Para evitar naturalização ou a “absolutização” das instituições existentes e em tais análises é preciso entender sua origem, o que demanda uma análise sociológica, histórica e legal.⁴⁷

Claramente, as análises das empresas sociais não levantam apenas um modelo de propriedade, mas destacam o fato de que elas são administradas por depositários e não por investidores. As empresas sociais tomam como seu ponto inicial a mobilização de capital social em torno de um projeto cujo objetivo inclui a dimensão do serviço comunitário. Algumas características estruturais podem refletir essa dimensão de serviço comunitário como o confinamento aos fins não lucrativos ou o limite a distribuições do superávit e o desenvolvimento da propriedade em forma de múltiplos depositários.

A busca por benefícios coletivos permite formas específicas de mobilização social como o envolvimento de voluntários, doações e o desenvolvimento de parcerias locais. Em outras palavras, projetos econômicos emergem das relações de reciprocidade na esfera pública. Os depositários dos projetos envolvem-se por acreditarem que, ao criar benefícios coletivos para outros atores ou para a sociedade como um todo, estarão ajudando a democratizar as relações econômicas. Uma das forças

⁴⁵ Como tipificado por Oliver Williamson, *Markets and hierarchies*, Nova York, Free Press, 1975..

⁴⁶ De acordo com o termo empregado por Bernard Barber, “All Economies Are Embedded: The Career of a Concept, and Beyond”, *Social Research*, Vol. 62, n. 2, summer 1995.

⁴⁷ Para uma visão crítica da economia neo-institucional desenvolvida neste argumento, cf. Mark Granovetter, “Economic action and social structure: The problem of embeddedness”, *American Journal of Sociology*, Vol. 91, n. 3, 1985.

motoras por trás de seu compromisso deriva de seu desejo por benefícios coletivos. O empreendimento cívico e social intrínseco às empresas sociais é caracterizado tanto por esse traço como pelo clamor por liberdade administrativa que pode distanciá-las da propriedade do governo ou dos depositários.

Além dos subsídios dos consumidores e do quase-mercado por meio do qual uma parte delas e outros tipos de empresas obtêm fundos, o destino das empresas sociais depende de sua capacidade de segurar seu financiamento de redistribuição para garantir a produção de bens coletivos. Sua trajetória é independente das políticas públicas. Por essa razão, a questão do futuro das empresas sociais continua em aberto.

O processo pelo qual elas são institucionalizadas procura fazê-las cada vez mais autônomas evitando dependência de apenas uma fonte e permitindo que elas dediquem-se aos objetivos dos projetos iniciais. Mas para fazer isso, elas devem confrontar a questão do capital social sustentável e conseguir isso com a mobilização de fundos obtidos via receitas vindas da redistribuição e da conquista de financiamento de mercado financeiro consistente! Em resumo, a tensão entre isomorfismo institucional e autonomia baseada em hibridização econômica tripolar é uma característica da empresa social.

Referências Bibliográficas

- AGLIETTA, Michel. *Régulation et crises du capitalisme – L'expérience de Etats-Unis*, Paris, Calmann-Lévy, 1976.
- BARBER, Bernard. "All economies are embedded: The career of a concept, and beyond", *Social Research*, Vol. 62, n. 2, verão 1995.
- BEN-NER, Avner & VAN HOOMISSEN, Theresa. "Non profit organisations in the mixed economy", *Annals of Political and Cooperative Economy*, Vol. 4, 1991.
- BIANCO, Luisa & EVE, Michael. "I due volti del capitale sociale. Il capitale sociale individuale nello studio delle diseguaglianze", in LAVILLE, Jean-Louis & MINGIONE, Enzo (orgs), "Nuova sociologia-economica. Prospettiva europea", *Sociologia del Lavoro*, n. 73, 1999.
- BORZAGA, Carlo & MITTONE, Luigi. "The multistakeholders versus the nonprofit organisation", *Università degli Studi di Trento, Paper n. 7*, 1997.
- BOYER, Robert. "Vers une théorie originale des institutions économiques", in BOYER, Robert & SAYLLARD, Yves (eds), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, 1995.
- CALLON, Michel. "La sociologie peut-elle enrichir l'analyse économique des externalités? Essai sur la notion de débordement", in FORAY, Dominique & MAIRESSE, Jacques, *Innovations et performances. Approches interdisciplinaires*, Paris, Edições da Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales – EHESS, 1999.
- CAILLÉ, Alain. *Lu démission da clerics*, Paris, La Découverte, 1993.
- COLEMAN, James. *Foundations of social theory*, Cambridge, Harvard University Press, 1990.
- DEFOURNY, Jacques; FAVREAU, Louis & LAVILLE, Jean-Louis. *Insertion et nouvelle économie sociale*, Paris, Desclée de Brouwer, 1988.

- DI MAGGIO, Paul & POWELL, Walter. "The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American Sociological Review*, Vol. 48, abr 1993.
- EME, Bernard. "Lecture d'Habermas et éléments provisoires d'une problématique du social solidariste d'intervention", Paris, Crida/LSCI, Iresco-CNRS, 1993, mimeo.
- . "Insertion et économie solidaire", in EME, Bernard & LAVILLE, Jean-Louis, *Cobésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer, 1994.
- ENJOLRAS, Bernard. "Associations et isomorphisme institutionnel", *Revue des Etudes Cooperatives Mutualistes et Associatives*, Vol. 75, n. 261, 1996.
- EVERS, Adalbert. "Part of the welfare mix: The third sector as an intermediate area", *Voluntas, International Journal of Voluntary and Non-Profit Organisations*, Vol. 6, n. 2, 1995.
- . *Le tiers secteur au regard d'une conception pluraliste de la protection sociale*, Paris, Mire – Rencontres et recherches – Produire les solidarités – La part des associations, 1997.
- EVERS, Adalbert & SCHULZE-BAING, M. *Mobilising social capital – fi e contribution of social enterprises to strategies against unemployment and social exclusion*, Bruxelles, Emes, 1998.
- FOURASTIE, J., *Les services contre le chômage*, Paris, Syros, 1998.
- GIDDENS, Anthony. *Beyond left and right – fi e future of radical politics*, Cambridge, Polity Press, 1994.
- GODBOUT, Jacques & GAILLÉ, Alain. *L'esprit du don*, Paris, La Découverte, 1992.
- GRANOVETTER, Mark. "Economic institutions as social constructions: A framework for analysis", *Acta Sociologica*, n. 35, 1995.
- . "Economic action and social structure: The problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, n. 3, 1985.
- GUI, Benedetto. "The economic rationale for the third sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 4, 1991.
- . "On 'relational goods': Strategic implications of investment in relationships", Veneza, Dipartimento di Scienze Economiche, Universidade de Veneza, 1995.
- HABERMAS, Jurgen. *L'espace public*, Paris, Payot, 1986 [1974].
- . "Vingt ans après: La culture politique et les institutions en RFA», *Le Débat*, Paris, Gallimard, set-out 1988.
- . "L'espace public, 30 ans après", *Quaderni*, n. 18, outono 1992.
- HANSMANN, Henri. *The ownership of enterprise*, Cambridge, Harvard University Press, 1996.
- . "Economic theories of nonprofit organisations", in POWELL, Walter (ed), *The nonprofit sector*, New Haven, Yale University Press, 1987.
- HARRIS, John & DE RENZIO, Paolo. "'Missing link' or analytically missing? – The concept of social capital", *Journal of International Development*, Vol. 9, n. 7, 1997.
- KRAMER, R.-M. "A third sector in the third millennium?", *Voluntas, International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 11, n. 1, mar 2000.
- LAVILLE, Jean-Louis. *Les services de proximité en Europe*, Paris, Syros Alternatives, 1992.
- . *L'économie solidaire*, Paris, Desclée de Brouwer, 1994.

- LAVILLE, Jean-Louis & GARDIN, L. (ed). *Les initiatives locales en Europe. Bilan économique et social*, Paris, Commission Européenne, Crida/LSCI/CNRS, 1996.
- LAVILLE, Jean-Louis & SAINSAULIEU, Renaud (eds). *Sociologie de l'association*, Paris, Desclée de Brouwer, 1998.
- LAVILLE, Jean-Louis *et alii*. "Tiers système: Une définition européenne", in *Les entreprises et organisations du troisième système. Un enjeu stratégique pour l'emploi*, Action pilote, "Troisième système et emploi" de la Commission Européenne, Bruxelles, Centre International de Recherches et Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative – Ciriec, 2000.
- LAVILLE, Jean-Louis & NYSENS, Marthe. "Solidarity-based third sector organizations in the «proximity services» field: A european francophone perspective", *Voluntas, International Journal of Voluntary and Non-Profit Organisations*, Vol. 11, 2000.
- LEVESQUE, Benoit. "Démocratisation de l'économie et économie sociale" in LAFLAMME, G., LAPOINTE, P. A. *et alii* (eds), *La crise de l'emploi. De nouveaux partages s'imposent*, Quebec, Presses de l'Université Laval, 1997.
- LEVESQUE, Benoit & VAILLANCOURT, Yves. *L'institutionnalisation de la nouvelle économie sociale au Québec. Une diversité de scénarios dans un contexte institutionnel relativement favorable*, Quebec, Université du Québec et Montreal, 1998.
- LPIETZ, Alain. *La société en sablier*, Paris, La Découverte, 1996.
- MAHEU, L. "Identité et enjeu du politique", in MAHEU, L. & SALES, A. (eds), *La recomposition du politique*, Paris/Montreal, L'Harmattan/Les Presses Universitaires de Montréal, 1991.
- MAPPA, Sophia (ed). *Développer par la démocratie*, Paris, Karthala, 1995.
- MAUCOURANT, Jérôme; SERVET, Jean-Michel & TIRAN, André. *La modernité de Karl Polanyi, introduction générale*, Paris, L'Harmattan, 1998.
- MAURICE, M.; SELIER, F. & SILVESTRE, J. J. *Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne*, Paris, Presses Universitaires de France, 1982.
- MAUSS, Marcel. "Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques", *L'Année Sociologique*, Paris, 1923.
- MERRIEN, François Xavier. "Etat et politiques sociales: Contribution à une théorie néo-institutionnaliste", *Sociologie du Travail*, Vol. XXXII n. 3, 1990.
- MILGROME, P. & ROBERTS, L. *Economics, organisation and management*, Nova York, Prentice Hall, 1992.
- MINCIONE, Enzo. *Fragmented societies, a sociology of economic life beyond the market paradigm*, Oxford, Basil Blackwell, 1991.
- ORGANISATION DE COOPERATION ET DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE – OCDE, *Reconciling economy and society. Towards a plural economy*, Paris, OCDE, 1996.
- ORTMANN, Andreas & Schlesinger, Mark. "Trust, repute and the role of non-profit Enterprise", *Voluntas, International Journal of Voluntary and Non-Profit Organisations*, Vol. 8, 1997.
- PACI, M. "Alle origini della imprenditorialità e della fiducia interpersonale nelle aree ad economia diffusa", in LAVILLE, Jean-Louis & MINGIONE, Enzo (orgs), "Nuova sociologia economica. Prospettiva europea", *Sociologia del Lavoro*, n. 73, 1999.

- PERRoux, François. *Economie et société, contrainte – échange – don*, Paris, Presses Universitaires de France, 1960.
- PESTOFF, Victor. *Beyond market and State, social enterprises and civil democracy in a welfare society*, Ashgate, Aldershot-Bookfield, 1998.
- POLANYI, Karl. *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 1983.
- . *The livelihood of man*, Nova York/San Francisco/Londres, Academic Press, 1997.
- PUTNAM, Robert. "The prosperous community: Social capital and public life", *The American Prospect*, n. 13, 1993.
- . *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*, New Jersey, Princeton University Press, 1993.
- RAZETO, Luis. "Economía de solidaridad y mercado democrático", *Fundamentos de una teoría económica comprensiva*, Santiago, PET, 1988.
- ROSE-ACKERMANN, Susan (ed). "The economics of non-profit institutions": *Structure and Policy*, 1986.
- ROSE-ACKERMANN, Estelle James & ROSE-ACKERMANN, Susan. *The non profit enterprise in market economies: Fundamentals of pure and applied economics*, Londres, Harwood Academic Publishers, 1986.
- SABEL, Charles. "Partenariats locaux et innovation sociale", Paris, Organisation de Cooperation et de Développement Economique – OCDE, 1996.
- SALAMON, Lester. "Of market failure, voluntary failure, and third party of government relations in the modern welfare State", *Journal of Voluntary Action Research*, Vol. 16, n. 2, 1987.
- STROBEL, Pierre. "Service public en fin de siècle", in GREMION, Catherine (ed), *Modernisation des services publics*, Paris, Commissariat Général du Plan, Ministère de la Recherche, La Documentation Française, 1995.
- TOCQUEVILLE, Alexis de. *De la démocratie en Amérique*, Paris, Gallimard, 1991.
- TOURNAINE, Alain. *Production de la société*, Paris, Seuil, 1973.
- VIVIANI, M. *Tools of co-operative identity – Fixing values in turbulent conditions: The case of legal della co-operative*, Manchester, ICA Conference paper, 1995.
- WEBER, Max. *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard, 1991.
- . *Essai sur la théorie de la science*, Paris, Plon, 1959 [1918].
- WILLIAMSON, Oliver. *Markets and hierarchies*, Nova York, Free Press, 1975.
- WORLD BANK. *Annual Report*, Oxford, Oxford University Press, 1997.
- ZUKIN, Sharon & DI MAGGIO, Paul. *Structures of capital: The social organisation of the economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

