

EMPREENDEDORISMO E ECONOMIA SOLIDÁRIA: UM ENSAIO DE SUAS CONVERGÊNCIAS E DIVERGÊNCIAS

*ENTREPRENEURSHIP AND SOLIDARITY ECONOMY: AN ESSAY ON THEIR CONVERGENCES
AND DIFFERENCES*

DOI: <http://dx.doi.org/10.13059/racef.v7i1.185>

**Diego César Terra de Andrade^a, Danielle Martins Duarte Costa^b, Vanessa Nunes de
Sousa Alencar Vasconcelos^c e Heidy Rodriguez Ramos^d**

^a **Diego César Terra de Andrade**

Professor no Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais –
IFSULDEMINAS e doutorando em Administração na
Universidade Nove de Julho – UNINOVE
contato@diegoterra.com.br

^b **Danielle Martins Duarte Costa**

Professora no Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais –
IFSULDEMINAS e doutoranda em Engenharia de Produção na
Universidade Federal de Itajubá – UNIFEI
danielle.costa@ifsuldeminas.edu.br

^c **Vanessa Nunes de Sousa Alencar Vasconcelos**

Professora na Universidade Estadual do Piauí – UEPI e no
Centro Universitário UNINOVAFAPI e doutoranda em Administração na
Universidade Nove de Julho – UNINOVE
vanessalencar@hotmail.com

^d **Heidy Rodriguez Ramos**

Professora na Universidade Nove de Julho - UNINOVE
heidyr@gmail.com

Palavras-chave:

Empreendedorismo, empreendedorismo social, economia solidária.

Resumo

Schommer e França Filho (2008) afirmam que “a magia do empreendedorismo” é incapaz de gerar emprego formal para todos e apresentam a economia solidária como uma alternativa a esse cenário. Nesse sentido a pergunta que orienta este trabalho é: economia solidária é diferente de empreendedorismo, ou é mais do mesmo? Diante dessa indagação, o objetivo foi verificar as convergências e divergências entre empreendedorismo e economia solidária. Para tanto, uma revisão bibliográfica sobre as principais características da economia solidária e do empreendedorismo é realizada, passando pelo tema empreendedorismo social. Depois, se discutem as interseções e diferenças entre eles. O que se observou foi que há sobreposições entre os domínios do empreendedorismo tradicional, o empreendedorismo social e a economia solidária. O objetivo da economia solidária e do empreendedorismo estão relacionados ao desenvolvimento, apesar de distinguirem-se quanto ao local de atuação e a forma de distribuição dos dividendos.

Keywords:

Entrepreneurship, social entrepreneurship, solidarity economy.

Abstract

Schommer and França Filho (2008) state that “the magic of entrepreneurship” is unable to generate formal employment for all present and show the solidarity economy as an alternative to this scenario. In this sense the question that guides this work is: is the solidarity economy different from entrepreneurship, or is it more of the same? Faced with this question, the objective was to verify the convergences and divergences between entrepreneurship and solidarity economy. A literature review on the main features of the social economy and entrepreneurship is carried out, including the subject of social entrepreneurship. Then the paper discusses the intersections and differences between the concepts. It was observed that there is an overlap between the domains of traditional entrepreneurship, social entrepreneurship and social economy. The purpose of the solidarity economy and entrepreneurship is related to development, although it is distinguished as the site of action and the form of dividends distribution.

1 INTRODUÇÃO

A partir da década de 1980, com a interrupção do ciclo de industrialização, o Brasil ingressou na mais longa crise de desenvolvimento desde 1840. Com isto, há a ruptura na tendência de estruturação do mercado de trabalho e conseqüentemente, o país registra sinais expressivos de regressão ocupacional, após cinco décadas de avanços consecutivos neste processo (POCHMANN, 2004).

Para contribuir com este cenário socialmente negativo, a promoção de políticas de ajuste econômico, principalmente a partir de 1995 com a adoção do receituário neoliberal conduzidos pelo então Ministério da Administração Federal e da Reforma do Estado – MARE (GRANEMANN, 2006), se ampliou o quadro de estagnação da renda *per capita* acompanhado pela desaceleração na abertura de novas vagas assalariadas formais, a denominada “crise do trabalho” (FRANÇA FILHO, 2014). O resultado desses fatos foi a elevação do desemprego, a constituição de postos de trabalho precários, o

desenvolvimento de atividades de sobrevivência, de produção popular e da ilegalidade (prostituição, tráfico humano, de armas de fogo, de drogas, assaltos, jogos de azar, pirataria) (POCHMANN, 2004).

Como alternativa a esta crise, o movimento de empreendedorismo começou a tomar força, quando entidades como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e a Sociedade Brasileira para Exportação de Software (SOFTEX) foram criados (DORNELAS, 2001). A popularização do microcrédito também corroborou para a institucionalização deste movimento.

De acordo com pesquisa realizada pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos – Dieese (2007), o Brasil tem mais de 6 milhões de micro e pequenas empresas, que totalizam 99% dos negócios do País. Ainda, são responsáveis por quase 60% dos empregos formais do Brasil (SEBRAE, 2008).

Para Schumpeter (1982, p. 37), “o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente através da introdução de novos produtos e serviços,

pela criação de novas formas de organização, ou pela exploração de novos recursos ou materiais”. Já Fischborn (2004) define empreendedor como pessoas que perseguem o benefício, o resultado positivo, trabalhando individual ou coletivamente. Esses podem ser indivíduos que inovam, identificam e criam oportunidades de negócios, montam e coordenam novas combinações de recursos, para extrair os melhores benefícios de suas inovações em um meio incerto. São, então, aqueles que possuem uma visão diferenciada, de alcance superior ao da maioria, analisando o ambiente interno e externo de forma distinta, vislumbrando possibilidades não vistas pelos demais.

Entretanto, França Filho e Schommer (2008) afirmam que “a magia do empreendedorismo”, é incapaz de gerar emprego formal para todos. Ou seja, que a ideia de transformar ex-assalariados, em situação de desemprego, em novos detentores de micro e pequenos negócios ou empreendedores, não leva em conta o fato de não haver espaço para todos que empreendem em uma economia de mercado, em razão da própria natureza competitiva de tal iniciativa. Esses autores apontam como evidências empíricas, dados, também do SEBRAE, relativos à longevidade de micro e pequenos negócios, na qual verifica-se que 90% de tais iniciativas não resistem aos primeiros cinco anos de vida. Nesse sentido França Filho (2003) apresenta o conceito de economia solidária, como alternativa a crise do trabalho.

De acordo com a Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES, 2007), economia solidária é o conjunto de atividades econômicas, que engloba produção, distribuição, consumo, prestação de serviços, poupança e crédito, organizados e realizados sob a forma coletiva e autogestionária.

Mas, economia solidária é diferente de empreendedorismo, ou é mais do mesmo? Diante dessa indagação, o objetivo desse trabalho é verificar as convergências e divergências entre empreendedorismo e economia solidária. Neste ensaio, uma revisão bibliográfica sobre as principais características da economia solidária e do empreendedorismo é realizada, passando inclusive pelo tema empreendedorismo social. Depois, se discutem as interseções e diferenças entre eles, findando o trabalho com as considerações finais.

2 EMPREENDEDORISMO

O aumento da investigação sobre empreendedorismo acaba por ser um reconhecimento da importância que o fenômeno assume no desenvolvimento das economias, situação já sublinhada por Schumpeter (1982) a mais de sessenta anos. A importância atribuída pela literatura a este fenômeno abrange três aspectos principais: a criação de emprego, a inovação e a economia (BARROS; MIRANDA, 2008).

Palavra de origem francesa, “*entreprendre*” ou “*entrepreneur*” literalmente significa “o intermediário”, aquele que está no centro ou no meio. Originalmente, estava relacionado com a atividade de um intermediário, aquele que fica “entre” o fornecedor e o mercado e que facilita o processo de troca (BLAIS et al. 1997). Entretanto, Gomes (2011) diz que, empreendedorismo ou empreendedor são substantivos derivados do verbo *emprender* que, por sua vez, tem sua origem na forma verbal latina *imprehendo* ou *impraehendo* que significa “tentar executar uma tarefa”. E, conclui que, a entrada desse termo no léxico português não se deu através do francês *entrepreneur*, mas sim diretamente do latim.

Neste sentido, o empreendedor é a pessoa que “faz acontecer”. A figura do empreendedor pode ser vista como a criadora: aquele que transforma uma troca em potencial em uma troca real, aquele sem o qual a transação poderia nunca ocorrer. No caso onde a demanda por um produto existe, mas o fornecimento não, o empreendedor pode criar o fornecimento e efetuar a troca. Em se tratando de tecnologias novas, o empreendedor pode mesmo ter que criar um mercado que ainda não existe (FERRO; TORKOMIAN, 1988).

Segundo Filion (2000), aqueles que pesquisam sobre o assunto concordam em dizer que este conceito tem suas origens nas obras de Richard Cantillon (1680 – 1734), banqueiro e economista do século XVIII. O interesse de Cantillon pelos empreendedores não era um fenômeno único em sua época, pois corroborava com o ideário dos pensadores liberais que exigiam, entre outras coisas, liberdade plena para que cada um pudesse tirar o melhor proveito dos frutos de seu trabalho.

Nesse período da história, Cantillon chamou de empreendedores àqueles indivíduos que compravam matérias-primas (geralmente um

produto agrícola) por um preço certo e as vendiam a terceiros a preço incerto, depois de processá-las, pois identificava nesta ação uma oportunidade de negócio e assumiam riscos diversos. (PAULA; CERQUEIRA; ALBUQUERQUE, 2000). Já se entendia, portanto, que se houvesse lucro além do esperado, isto ocorreria porque o indivíduo (empreendedor) havia inovado, feito algo de maneira diferente.

Um pouco mais tarde, o industrial, economista e Professor do College de France, Jean-Baptiste Say (1767 - 1832), disse que o desenvolvimento econômico é resultado da criação de novos empreendimentos, e elaborou uma teoria das funções do empresário e lhe atribuiu um papel de especial importância na dinâmica de crescimento da economia. Afirmou ainda que o bem-estar de um país dependia da sua população ativa, do progresso técnico, do dinamismo de seus empresários. O mesmo autor professou que o empresário é um agente econômico racional e dinâmico que age num universo de incertezas, ou ainda, o empresário é representado como aquele que, aproveitando-se dos conhecimentos postos à sua disposição pelos cientistas, reúne e combina os diferentes meios de produção para criar produtos úteis (FILION, 1999; PAULA; CERQUEIRA; ALBUQUERQUE, 2000; FILION, 2000).

A concepção que Say tinha do empreendedor, como alguém que inova e é agente de mudanças, permanece até hoje. Drucker (1987) retratou de forma precisa este conceito, elaborado por Say, ao atribuir-lhe o papel de transferir recursos econômicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento, possibilitando, desse modo, uma maior eficiência e eficácia à economia. Mas, foi Schumpeter quem trouxe visibilidade ao tema, associando definitivamente o empreendedor ao conceito de inovação e apontando-o como o elemento que dispara e explica o desenvolvimento econômico (GOMES, 2011).

Para Schumpeter (1982), o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos materiais. Diz ainda que, esse conceito engloba cinco casos:

1. Introdução de um novo bem;
2. Introdução de um novo método de produção;
3. Abertura de um novo mercado;

4. Conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou de bens semimanufaturados;
5. Estabelecimento de uma nova organização de qualquer indústria.

De acordo com a visão Schumpeteriana, o desenvolvimento econômico processa-se auxiliado por três fatores fundamentais: as inovações tecnológicas, o crédito bancário e o empresário inovador.

O empresário inovador é o agente capaz de realizar com eficiência as novas combinações, mobilizar crédito bancário e empreender um novo negócio. Assim, Schumpeter (1982) caracterizou o empreendedor como elemento essencial, senão único, capaz de propor e introduzir inovações que venham a criar prosperidade e riqueza no contexto econômico, principalmente pelo fato do empreendedorismo se destacar como uma das bases fundamentais para que se compreenda o processo da criação de riquezas e ciclos de crescimento econômico.

O empreendedor não é necessariamente o dono do capital (capitalista), mas um agente capaz de mobilizá-lo na inovação que venha a ser implementada. A origem deste investimento pode ser advinda de um investidor de risco na pessoa dos capitalistas, ou do governo como agente fomentador de desenvolvimento, que aposta no poder de inovação e superação de dificuldades, que são características do empreendedor. Na visão de Schumpeter uma resposta criativa pode mudar situações econômicas e sociais para melhor, ou seja, como diz a cultura japonesa que vê na crise uma fonte inesgotável de oportunidades (LEITE, 2011).

Souza e Carvalho Neto (2009), dizem que a natureza e as atividades do empresário são condicionadas pelo ambiente sociocultural em que vive e trabalha, para realizar sua função e impulsionar o desenvolvimento econômico local.

Percebe-se, portanto, que atualmente há um interesse em estudar o empreendedorismo não só do ponto de vista individual, mas, também, do ponto de vista estrutural e de como as estruturas macroeconômicas causam impacto sobre a iniciativa e a capacidade empreendedora de segmentos específicos da população. Cruz et al. (2009) propõem que a base para uma teoria geral do empreendedorismo seja estabelecida sobre fatores tanto psicológicos, quanto não psicológicos. Portanto, torna-se necessário estudar a realidade

social de pessoas envolvidas em diferentes áreas de atuação, de diferentes grupos e em diferentes culturas, a fim de identificar maneiras distintas de lidar com obstáculos específicos, preconceitos, assim como oportunidades (SEELOS; MAIR, 2005).

Na última década do século XX, definiu-se, uma nova modalidade de empreendedorismo, o social, que difere do empreendedorismo propriamente dito em dois aspectos: 1) não produz bens e serviços para vender, mas para solucionar problemas sociais; e 2) não é direcionado para mercados, mas para segmentos populacionais em situação de risco social, como pobreza, miséria, risco de vida e exclusão social (MELO NETO; FROES, 2002). Segundo esta compreensão, empreendedorismo é também o conjunto de iniciativas implementadas por segmentos sociais excluídos, organizações, comunidades e instituições públicas em busca de novas possibilidades para grupos sociais menos favorecidos (NOVAES; GIL, 2009).

Vale (2000, p. 24; 2004), especificamente nesse campo de estudos, chama a atenção para esse novo agente empreendedor, destacando que ele deveria ser capaz de “perseguir interesses comunitários com a mesma capacidade de inovação, comprometimento e obstinação do empreendedor privado, muito embora também dotado de uma visão do tecido social e da habilidade de cooperação e articulação com os vários grupos sociais relevantes”.

Dentre outros autores que, de alguma forma fazem colocações sobre o tema, destaca-se Nasser (2002), que utiliza a designação de “empreendedor cívico” para caracterizar um tipo de agente social envolvido com o processo de desenvolvimento; o que Bornstein (2004) chama de “empreendedor social”.

Alvord et al. (2004) sustentam que o empreendedorismo tradicional é medido e testado pela sua capacidade de criar organizações com fins lucrativos, viáveis e sustentáveis ao longo do tempo. Já o empreendedorismo social deve ser testado pela sua capacidade de provocar mudanças sociais duradouras. É um processo que estimula o aumento da participação em ações empreendedoras locais, o aumento do sentimento de conexão das pessoas com sua cidade, terra e cultura, e o surgimento de novas ideias. Inclusive de alternativas sustentáveis para o desenvolvimento, inclusão social, maior auto suficiência e melhoria da qualidade de vida das pessoas e da comunidade.

Cabe ressaltar que o empreendedorismo social não é responsabilidade social empresarial, pois esta supõe um conjunto organizado e devidamente planejado de ações internas e externas, e uma definição centrada na missão e atividade da empresa, ante as necessidades da comunidade. Melo Neto e Froes (2002) distinguem empreendedorismo social e responsabilidade social empresarial (Quadro 1).

Quadro 1 – Características do Empreendedorismo Social, Responsabilidade Social Empresarial e Empreendedorismo Privado

EMPREENDEADORISMO PRIVADO	RESPONSABILIDADE SOCIAL EMPRESARIAL	EMPREENDEADORISMO SOCIAL
É individual	É individual com possíveis parcerias	É coletivo e integrado
Produz bens e serviços para o mercado	Produz bens e serviços para si e para a comunidade	Produz bens e serviços para a comunidade, local e global
Tem o foco no mercado	Tem o foco no mercado e atende à comunidade conforme sua missão	Tem o foco na busca de soluções para os problemas sociais e necessidades da comunidade
Sua medida de desempenho é o lucro	Sua medida de desempenho é o retorno aos envolvidos no processo <i>stakeholders</i>	Sua medida de desempenho são o impacto e a transformação social
Visa a satisfazer necessidades dos clientes e a ampliar as potencialidades do negócio	Visa a agregar valor estratégico ao negócio e a atender expectativas do mercado e da percepção da sociedade / consumidores	Visa a resgatar pessoas da situação de risco social e a promovê-las, e a gerar capital social, inclusão e emancipação social

Fonte: Adaptado de Melo Neto e Froes (2002)

De acordo com Seelos e Mair (2005), o empreendedorismo social combina a habilidade do empreendedor tradicional, com a missão de mudar a sociedade. Oliveira (2004) elabora o perfil do empreendedor social, com base na catalogação

de fontes de pesquisas e na entrevista com empreendedores sociais brasileiros, que vivenciam, e não só teorizam sobre o assunto, como apresentado no Quadro 2.

Quadro 2 – Perfil do Empreendedor Social

CONHECIMENTOS	HABILIDADES	COMPETÊNCIAS	POSTURAS
Saber aproveitar as oportunidades	Ter visão clara	Ser visionário	Ser inconformado e indignado com a injustiça e desigualdade
Ter competência gerencial	Ter iniciativa	Ter senso de responsabilidade	Ser determinado
Ser pragmático e responsável	Ser equilibrado	Ter senso de solidariedade	Ser engajado
Saber trabalhar de modo empresarial para resolver problemas sociais	Ser participativo	Ser sensível aos problemas sociais	Ser comprometido e leal
	Saber trabalhar em equipe	Ser persistente	Ser ético
	Saber negociar	Ser consciente	Ser profissional
	Saber pensar e agir estrategicamente	Ser competente	Ser transparente
	Ser perceptivo e atento aos detalhes	Saber usar forças latentes e regenerar forças pouco usadas	Ser apaixonado pelo que faz (campo social)
	Ser ágil	Saber correr riscos calculados	
	Ser criativo	Saber integrar vários atores em torno dos mesmos objetivos	
	Ser crítico	Saber interagir com diversos segmentos e interesses dos diversos setores da sociedade	
	Ser flexível	Saber improvisar	
	Ser focado	Ser líder	
	Ser habilidoso		
	Ser inovador		
	Ser inteligente		
	Ser objetivo		

Fonte: Oliveira (2004)

Vale, Amâncio e Lima (2006) afirmam que diferentes espaços coletivos pressupõem a presença de distintos perfis empreendedores. Neste sentido, as convergências e divergências entre empreendedorismo e empreendedorismo solidário devem ser analisadas num contexto social local.

3 ECONOMIA SOLIDÁRIA

A maioria dos estudos sobre economia solidária partem de trabalhos teóricos como Singer e Souza (2000); Singer (2002; 2008); Arruda (2003; 2004;

2006); Gaiger (2003; 2004a; 2004b). Neste contexto, França Filho (2002) expõe a necessidade de se aumentar o número de pesquisas empíricas sobre esse assunto. Epistemologicamente a economia solidária encontra-se no quadrante didático Marxista de Burrell e Morgan (1979), e busca provar que esse tipo de organização econômica é uma alternativa ao capitalismo. Ou seja, visualizam uma oportunidade, alternativa a um segmento a que o capitalismo não visualiza ou aproveita.

De acordo com Singer (2002) a economia solidária foi constituída por operários, nos primórdios do capitalismo industrial, como resposta à pobreza e ao desemprego resultantes da difusão

desregulamentada das máquinas-ferramenta e do motor a vapor, no início do século XIX. Tempo em que o homem era “um apêndice da máquina”. Nesse sentido as organizações cooperativas foram utilizadas por parte dos trabalhadores como alternativa de recuperar trabalho e autonomia econômica, aproveitando as novas forças produtivas. Sua estruturação obedecia aos valores básicos do movimento operário de igualdade e democracia, sintetizados na ideologia do socialismo.

França Filho e Laville (2004, p.167-169) refletem sobre os empreendimentos da Economia Solidária destacando cinco grandes traços característicos:

- a) pluralidade de princípios econômicos, visto que essas iniciativas apresentam distintas fontes de recursos: comercialização e prestação de serviços, poder público (governo ou ONGs) e práticas reciprocitárias (trabalho voluntário, doações);
- b) autonomia institucional, a qual se refere à independência desses empreendimentos em relação à possibilidade de controle por outras instituições, obtendo uma autonomia de gestão e ao mesmo tempo não impedindo parcerias ou arranjos institucionais;
- c) democratização dos processos decisórios, que pressupõe formas de organizações coletivas com participação democrática dos seus associados nos processos decisórios, sendo contra qualquer forma heteronômica de gestão;
- d) sociabilidade comunitária pública, em que as empresas solidárias desenvolvam um modo de sociabilização que combine os padrões comunitários de organização e relações sociais com as práticas profissionais, não sendo toleradas relações impessoais no trabalho, e valorizando as relações comunitárias e o princípio da alteridade;
- e) finalidade multidimensional, que indica integralização por parte da organização tanto da dimensão econômica quanto das dimensões: social, cultural, ecológica e política; em que a primeira é só um meio para a realização de um objetivo centrado em alguma das outras dimensões.

No mesmo sentido, Andion (2005) com base nas complexas abordagens do fenômeno administrativo e considerando as particularidades das organizações não como acidentes contingenciais, mas como fatores essenciais para compreensão das suas

formas de gestão, destrincha as quatro dimensões interdependentes da Economia Solidária:

- a) a dimensão social refere-se à interação das pessoas dentro da organização.
- b) a dimensão econômica trata das formas de gestão dos recursos, financeiros e não financeiros, utilizadas na organização.
- c) a dimensão ecológica considera as relações da organização com o meio ambiente externo, numa perspectiva de complementaridade entre as noções de autonomia e de dependência.
- d) a dimensão organizacional e técnica aborda os aspectos referentes ao funcionamento interno das organizações e seus impactos sobre os indivíduos.

Segundo Gaiger (2003) as iniciativas da economia solidária representam uma opção efetiva para os segmentos sociais de baixa renda, que podem ser atingidos pelo quadro de desocupação estrutural e pelo empobrecimento. Ainda para esse autor, em diferentes países pesquisas apontam que os empreendimentos solidários estão convertendo-se em considerável mecanismo gerador de trabalho e renda, por vezes alcançando níveis de desempenho que os habilitam a permanecerem no mercado.

Schütz (2008) afirma que a economia solidária vem crescendo, num espaço privilegiado de desenvolvimento, e em uma dinâmica em construção, recém-iniciada e com múltiplas possibilidades enquanto possível referência estratégica.

Buscando conceituar e diferenciar terceiro setor, economia social, economia solidária, economia popular e economia informal França Filho (2002, p.9) expõe que esses vários termos fariam assim “[...] alusão a um espaço de sociedade recentemente percebido também como lugar de produção e distribuição de riqueza, portanto, como mais um espaço econômico, isto é, lugar de geração de emprego e renda”. Lechat (2002, p. 3) corroboram com essa ideia ao afirmarem que a economia solidária é uma forma de enfrentar os projetos das classes hegemônicas nos espaços democráticos, ampliados e radicalizados e que essa é “um nicho dentro do capitalismo”.

De acordo com Kraychete (2008), no Brasil, a economia solidária encontrava-se da seguinte forma, na época do estudo:

- a) A maior parte dos empreendimentos estava organizada sob a forma de associação (54 %), seguida dos grupos informais (33 %) e cooperativas (11 %);

- b) A principal motivação para a formação dos grupos era a busca de uma alternativa de trabalho face ao desemprego;
- c) O trabalho associativo era majoritariamente decorrente do esforço e dos recursos exclusivos dos próprios trabalhadores;
- d) Predominavam os empreendimentos que atuam exclusivamente na área rural;
- e) Os empreendimentos apresentavam uma escala de produção reduzida e concentrada em poucas atividades: agropecuária, extrativismo e pesca (mais de 40 %), alimentos e bebidas e produção de artesanatos;
- f) Apenas 6 % dos empreendimentos produziam exclusivamente para o autoconsumo. Ou seja, os empreendimentos associativos estavam inseridos em pleno mundo do mercado e do cálculo econômico, por mais simples e modestos que sejam estes cálculos;
- g) Os produtos e serviços dos empreendimentos destinavam-se, predominantemente, aos espaços locais;
- h) Em 64 % dos empreendimentos a matéria-prima provinham de empresas privadas e, em 30 %, era adquirida dos próprios associados. Apenas 6 % adquiriram a matéria-prima de outros empreendimentos solidários;
- i) Apenas 38 % dos empreendimentos conseguiam pagar as despesas e ter alguma sobra. Embora a obtenção de uma fonte complementar de renda apareça como um dos principais motivos para a organização dos empreendimentos é plausível supor que esta renda seja a complementação de outra igualmente precária.

Esse contexto traz informações relativas ao setor de atividade, processos e recursos subjacentes a economia solidária naquele momento. No entanto, pode se concluir que, conforme Singer (2008) observa, é reflexo, sobretudo, de uma falta de recurso econômico / financeiro.

4 CONVERGÊNCIAS E DIVERGÊNCIAS

A partir da revisão bibliográfica exposta, pode se buscar intersecções entre o empreendedorismo tradicional e a economia solidária. Do ponto de vista da propriedade, enquanto o empresário é representado como aquele que, aproveitando-se

dos conhecimentos postos à sua disposição pelos cientistas, reúne e combina os diferentes meios de produção para criar produtos e serviços úteis, na economia solidária essa é compartilhada, não há um dono. No entanto, é recorrente no mercado empresas com múltiplos proprietários.

Quanto à questão da inovação (KANAN; ARRUDA, 2013), muitas vezes implícitas ao empreendedorismo tradicional, não se observa uma negação a esse fato no ambiente da economia solidária. Contudo, essas devem ser de menor intensidade, uma vez que produtos muito inovadores demandam, normalmente, a utilização de grandes quantias de recursos financeiros destinados a pesquisa e desenvolvimento. Portanto, o que interfere nesse sentido é, conforme exposto por Singer (2008), a falta de recurso econômico/financeiro para financiar projetos maiores ligados a economia solidária.

Segundo Filion (2000), Say já afirmava que o bem-estar de um país dependia da sua população ativa, do progresso técnico, do dinamismo de seus empresários. Gaiger (2003) confirma essa possibilidade, uma vez que as iniciativas de economia solidária representam uma opção efetiva para os segmentos sociais de baixa renda, que podem ser atingidos pelo quadro de desocupação estrutural e pelo empobrecimento. Portanto, o que se observa é que ambas as iniciativas são responsáveis por alteração no quadro sócio / econômico local, com possível impacto nacional.

Quanto ao fato de ser uma alternativa aos atingidos pelo quadro de desocupação (desemprego), encontram-se dentre as correntes empreendedoras o chamado “empreendedorismo por oportunidade” e “empreendedorismo por necessidade”. No primeiro, observa-se uma lacuna no mercado, com possibilidade de exploração comercial. Enquanto no segundo, essa oportunidade não é observada, mas um novo empreendimento é iniciado, normalmente uma cópia de algum outro já existente, sendo uma alternativa fonte de renda ao (s) seu (s) proprietário (s).

Schumpeter (1982) afirmou que, dentre as cinco características do empreendedorismo, a abertura de um novo mercado está implícita a essa forma de geração de renda. No mesmo sentido, encontra-se a economia solidária, que conforme Kraychete (2008), está concentrada em espaços locais. Esses espaços, onde se verifica baixo poder aquisitivo, muitas vezes não são economicamente viáveis a sua exploração comercial. É nessa lacuna que a economia solidária

se desenvolve, aproveita, portanto, um espaço ainda não ocupado, com a inserção de novos produtos e, muitas vezes, produzidos sobre novo método / conceito.

Guimarães(2002)afirmaqueoempreendedorismo é uma resposta criativa para mudar situações econômicas e sociais para melhor. A natureza e as atividades do empresário são condicionadas pelo ambiente sociocultural em que vive e trabalha, para realizar sua função e impulsionar o desenvolvimento econômico local. Essas ideias coadunam com os pressupostos da economia solidária, em que se encontra focada na alternativa local. Seelos e Mair (2005) também corroboram com essas perspectivas ao afirmarem que o empreendedorismo depende

da realidade social de pessoas envolvidas em diferentes áreas de atuação, de diferentes grupos e em diferentes culturas, a fim de identificar maneiras distintas de lidar com obstáculos específicos, preconceitos, assim como oportunidades.

A economia solidária para Gaiger (2003) é destinada a segmentos sociais de baixa renda, onde se desenvolve num espaço privilegiado com múltiplas possibilidades enquanto possível referência estratégica capaz de gerar produção e distribuição de riqueza. E isso não é empreendedorismo? De forma didática, o Quadro 3 apresenta as principais características dos ditos empreendedorismo tradicional, empreendedorismo social e economia solidária.

Quadro 3: Empreendedorismo Tradicional, Empreendedorismo Social e Economia Solidária.

Tipo de Empreendedorismo	Convencional	Social	Economia Solidária
Base Epistemológica (BURREL; MORGAN, 1979)	Funcionalista	Interpretacionista	Humanista Radical
Definição	Um agente que permite ou aprova uma visão baseada em novas ideias para a criação de inovações de sucesso (SCHUMPETER, 1950)	Um ator que aplica princípios de negócios para resolver problemas sociais (DACIN et al., 2012).	Conjunto de atividades econômicas organizadas e realizadas sob a forma coletiva e autogestionárias (SENAES, 2007).
Distribuição da Riqueza	Proprietário ou acionistas	Acionistas ou partes interessadas	Associação, grupos informais ou cooperativas.
Forma Organizacional Predominante	Com fins lucrativos	Com fins lucrativos ou sem fins lucrativos	Com fins lucrativos ou sem fins lucrativos
Objetivos primários (Motivações)	Econômico	Mudança social / bem-estar	Mudança social / bem-estar
Produto	Criar e / ou distribuir o produto ou serviço ao consumidor	Promover a ideologia / mudança social	Criar e / ou distribuir o produto ou serviço à comunidade local
Tensões	Crescimento versus sobrevivência	Sustentabilidade econômica versus missão social	Expansão a outros territórios.
Exemplos	Provedores de serviços, desenvolvimento de software e companhias de turismo.	Gerando Falcões, Instituto Chapada, Graacc, Asid, Adaptsurf.	Banco de Palmas, Anteag, Unisol, Conforja, Abapan, Ecobloco, Coonarte, Astemarp.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Concluindo essa discussão, pode-se perceber que as três modalidades de desenvolvimento (Empreendedorismo Convencional, Empreendedorismo Social e Economia Solidária) possuem similaridades. Quando não se observam convergências entre as três, constata-se que isso está mais associado ao posicionamento epistemológico de seus teóricos do que no “como”, “onde” e “porque” se desenvolveram.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse trabalho verificou as convergências e divergências entre Empreendedorismo e Economia Solidária, buscando responder a seguinte pergunta de pesquisa: economia solidária é diferente de empreendedorismo, ou é mais do mesmo? A estratégia de pesquisa adotada foi a revisão bibliográfica.

O que se observou foi que há a presença de sobreposições entre os domínios do empreendedorismo tradicional, o empreendedorismo social e a economia solidária. O objetivo de ambos está relacionado ao desenvolvimento, apesar de distinguirem-se quanto ao local de atuação e a forma de distribuição dos dividendos. O que fica evidente é que há uma referência a um espaço de vida social e de trabalho intermediário entre as esferas do Estado e do mercado, e que isso não seria suficiente para (des) categorizar uma frente a outra.

No entanto, acredita-se que empiricamente tais definições não sejam situação *sine qua non* para o sucesso ou insucesso de um empreendimento desses. Muito pelo contrário, essa divisão foi uma criação acadêmica, sobretudo baseada em diferentes posicionamentos epistemológicos, baseado nas ideias de incomensurabilidade paradigmática. Essa afirmação certamente causará “arrepios” nos puristas e defensores da economia solidária, mas acredita-se que enxergá-la sob essas as lentes marxistas apenas enfraquece o movimento que não possui/possuirá força para remar contra a corrente econômica vigente.

Assumir que a economia solidária é uma forma de empreendedorismo, bem como seus princípios norteadores, distintos apenas por se tratar de um movimento que se desenvolve em local e contexto diferente amplia uma série de oportunidades de

pesquisas nesse contexto. A mais significativa reside em uma melhor compreensão da natureza distinta em relação à missão, processos e recursos em um contexto que se observa a dita economia solidária.

Ainda, as lições do empreendedorismo tradicional, tais como o fracasso empresarial e a compreensão dos processos de mobilização de recursos poderão ser estudados e mais bem aplicados no ambiente das tais economias solidárias. Isso poderá resultar em um aprofundamento de um campo emergente, criando novas oportunidades de pesquisa e como reflexo mais desenvolvimento empírico.

REFERÊNCIAS

ALVORD, S. A.; BROWN, L. D.; LETTS, C. W. Social entrepreneurship and societal transformation: an exploratory study. **The Journal of Applied Behavioral Science**, v. 40, n. 3, p. 260-282, 2004.

ARRUDA, M. ¿Qué es la economía solidaria? el renacimiento de una sociedad humana matrística. **Ecología política: cuadernos de debate internacional**, n. 27, p. 71-75, 2004.

ARRUDA, M. **Sócio economia solidária**. A outra economia. Porto Alegre: Veraz editores, p. 232-241, 2003.

ARRUDA, M. **Tornar real o possível, a formação do ser humano integral**: economia solidária, desenvolvimento e o futuro do trabalho. Vozes, 2006.

BARROS, A.; MIRANDA, C. M. Empreendedorismo e crescimento econômico: uma análise empírica. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 12, n. 4, p. 975-993, 2008.

BLAIS, R. A.; DOYLE, D. J.; GILSIG, T.; HEFFERNAN, G. D.; LAMARRE, B.; LYRETTE, B.; MAHER, P. M.; PARADI, J. C.; **Technological Entrepreneurship in Canada**, The Canadian Academy of Engineering Press: Ottawa, 1997.

BORNSTEIN, D. **How to change the world**: social entrepreneurs and the power of new ideas. New York: Oxford University Press, 2004.

BURRELL, G.; MORGAN, G.. **Sociological paradigms and organisational analysis**. London: Heinemann, 1979.

CRUZ, N. M.; ESCUDERO, A. I. R.; BARAHONA, J. H.; LEITAO, F. S.. The effect of entrepreneurship education programmes on satisfaction with innovation behaviour and performance. **Journal of**

European Industrial Training, v. 33, n. 3, p. 198-214, 2009.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS. Reduzir a jornada de trabalho é gerar empregos de qualidade. Nota Técnica, n.57, Novembro de 2007. Disponível em <<http://www.dieese.org.br/notatecnica/notatec57JornadaTrabalho.pdf>>. Acesso em 10 de julho de 2015.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

DRUCKER, P. F. Management: The Problems of Success (Keynote Address at 50th Anniversary Meeting of the Academy of Management, Chicago, Illinois, August 14, 1986). **The Academy of Management Executive**, v. 1, n. 1, p. 13-19, 1987.

FILION, L.J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração da Universidade de São Paulo**, v. 34, n. 2, 1999.

FILION, L. J. **O empreendedorismo como tema de estudos superiores**. Empreendedorismo, Ciência, Técnica e Arte. 1ª ed. Brasília: CNI. IEL Nacional, 2000.

FISCHBORN, M. L. N. **Empreendedorismo nas Instituições de Ensino Superior do Estado de Santa Catarina, Brasil**. 2004. 162 f. 2004. Tese de Doutorado. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Regional de Blumenau, Blumenau.

FRANÇA FILHO, G. C. de. Gestão Social: um conceito em construção. In Colóquio Internacional sobre Poder Local, 9, 2003, Salvador. **Anais...**, Salvador: CIAGS/UFBA, 2003. 1 CD ROM.

FRANÇA FILHO, G. C. **Definido Gestão Social**. In: SILVA JR, J. T.; MÂISH, R. T.; CANÇADO, A. C. Gestão Social: Práticas em debate, teorias em construção. Fortaleza: Imprensa Universitária, 2008.

FRANÇA FILHO, G. C. A via sustentável-solidária no desenvolvimento local. **Revista Organizações & Sociedade**, v. 15, n. 45, p. 219-232, 2014.

FRANÇA FILHO, G. C. Terceiro setor, economia social, economia solidária e economia popular: traçando fronteiras conceituais. **Revista Bahia Análise & Dados**, v. 12, n. 1, p. 9-19, 2002.

GAIGER, L. I. G. A economia solidária diante do modo de produção capitalista. **Caderno CRH**, Salvador, n. 39, 2003.

GAIGER, L. I. G. **Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil**. Editora da UFRGS, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2004.

GAIGER, L. I. A economia solidária e o projeto de outra mundialização. **Revista Dados**, v. 47, n. 4, p. 799-834, 2004.

GOMES, A. F. O empreendedorismo como uma alavanca para o desenvolvimento local. **REA - Revista Eletrônica de Administração**, v. 4, n. 2, p. 1-14, 2011.

GRANEMANN, S. **Políticas sociais e serviço social**. In: REZENDE, I. ; CAVALCANTI, L. F. (Org.). Serviço social e políticas sociais. Rio de Janeiro: Editora da UFRJ, 2006. (Série Didáticos).

KANAN, L. A.; ARRUDA, M. P. The work organization in the digital era. **Revista Estudos de Psicologia (Campinas)**, v. 30, n. 4, p. 583-591, 2013.

KRAYCHETE, G. **Políticas de apoio aos empreendimentos da economia solidária**. Exposição realizada no II Congresso das ITCP's – USP, 14/dezembro/2008.

LECHAT, N. M. P. Economia social, economia solidária, terceiro setor: do que se trata?. **Civitas - Revista de Ciências Sociais**, v. 2, n. 1, p. 123-140, 2002.

LEITE, A. F. M. **Empreendedorismo feminino: uma análise a partir das perspectivas da educação e das relações de gênero**. 2011. Tese de Doutorado. Dissertação (Mestrado em Educação) Programa de Pós - Graduação em Educação da Universidade Federal da Paraíba. João Pessoa – Paraíba.

MELO NETO, F.; FROES, C. **Empreendedorismo social: a transição para a sociedade sustentável**. Qualitymark Editora Ltda, 2002.

NASSER, J. M. **Comunidades de desenvolvimento**. Curitiba: Avia Internacional, 2002.

NOVAES, M. B. C.; GIL, A. C. A pesquisa-ação participante como estratégia metodológica para o estudo do empreendedorismo social em administração de empresas. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 10, n. 1, p. 134-160, 2009.

OLIVEIRA, E. M. Empreendedorismo social no Brasil: atual configuração, perspectivas e desafios – notas introdutórias. **Rev. FAE – Revista Faculdade de Administração e Economia**, v. 7, n. 2, p. 9-18, 2004.

PAULA, J. A.; CERQUEIRA, H. E. G.; ALBUQUERQUE, E. M. Trabalho e conhecimento: lições de clássicos para a análise do capitalismo contemporâneo. **Revista Estudos econômicos**, v. 30, n. 3, p. 419-445, 2000.

POCHMANN, M. Educação e trabalho: como desenvolver uma relação virtuosa. **Revista Educação e Sociedade**, v. 87, n. 25, p. 383-399, 2004.

SCHOMMER, P. C.; FRANÇA FILHO, G. C. Gestão social e aprendizagem em comunidades de prática: interações conceituais e possíveis decorrências em processos de formação. **Gestão social: práticas em debate, teorias em construção**. Fortaleza: UFC, p. 61-86, 2008.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. São Paulo: Abril Cultural, p. 125-132, 1982.

SCHÜTZ, R. **Economia Popular Solidária**: novos desafios para a educação popular. In: Série Le Monde Diplomatique Brasil. (Org.). Desafios da economia solidária. São Paulo: Editora e Livraria Instituto Paulo Freire, 2008, v. 04, p. 19-52.

SECRETARIA NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA – SENAES; **Atlas da Economia Solidária no Brasil**. Brasília: MTE. 2006. Disponível em <<http://portal.mte.gov.br/ecosolidaria/atlas-da-economia-solidaria-no-brasil.htm>>. Acesso em 10 de julho de 2015.

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

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Anuário do trabalho 2008**. Brasília. Disponível em <<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/>

[Anuario%20do%20Trabalho%20Na%20Micro%20e%20Pequena%20Empresa_2008.pdf](#)>. Acesso em 10 de julho de 2015.

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

SINGER, P. Economia solidária. **Revista Estudos avançados**, v. 22, n. 62, p. 289-314, 2008.

SINGER, P. **Introdução à economia solidária**. Fundação Perseu Abramo, 2002.

SOUZA, S.; CARVALHO NETO, A. Productive restructuring, labour and local development strategies based on the New Regionalism Theory. **Cadernos EBAPE. BR**, v. 7, n. 2, p. 270-293, 2009.

VALE, G. M. V. Novos agentes em ação. **Revista Rumos do Desenvolvimento**, p.34, out. 2000.

VALE, G. M. V. **Reinventando o espaço para a construção de territórios competitivos**. In: LAGES, V.; BRAGA, C.; MORELLI, G. Territórios em movimento: cultura e identidade como estratégia de inserção competitiva. Brasília: Relume Dumará, 2004. p.301-323.

VALE, G. M. V.; AMÂNCIO, R.; LIMA, J. B. Criação e gestão de redes: uma estratégia competitiva para empresas e regiões. **Revista de Administração da Universidade de São Paulo**, v. 41, n. 2, p. 136-146, 2006.