

# INOVAÇÃO NO ENSINO DO EMPREENDEDORISMO SOCIAL E SOLIDÁRIO

Lorena de Sousa Ribeiro Calderon Arrueta – UNISINOS-RS  
arrueta@edu.unisinos.br  
Mestre em Ciências da Educação  
GT 6- Inovações e tecnologias sociais na economia solidária.

## 1 INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como objetivo compreender a polissemia do conceito de empreendedorismo e analisar de que forma (e com quais implicações) este conceito tem sido desenvolvido em escolas de negócios no ensino superior.

Apresenta um desenvolvimento linear que se inicia na abordagem da polissemia do conceito de empreendedorismo, seguida da descrição de um conceito mais amplo e plural, para finalmente desenvolver a temática da Educação Empreendedora e seus desdobramentos. A metodologia deste estudo consiste de revisão bibliográfica, compondo uma etapa preliminar do projeto de tese de doutorado do programa de Pós-graduação em Ciências Sociais.

O tema surgiu da constatação de que escolas de negócio focalizam – quando não restringem – o ensino do conceito de “empreendedorismo” à sua forma canônica e tradicional inspirada no referencial teórico de Schumpeter. Nesta perspectiva, o empreendedorismo é orientado ao capital e à busca de realização de interesses individuais, formando profissionais focados em seus objetivos pessoais e profissionais.

Entretanto, nas últimas décadas houve um alargamento gradativo do conceito, extrapolando o campo econômico para o social, político e institucional, nos quais o empreendedorismo exerce um papel central na implantação de projetos de interesse comum ou na reconfiguração das instituições (Gaiger, 2008).

O empreendedorismo social e solidário é uma dessas vertentes, cujos valores e pilares se voltam à compreensão da complexidade dos fenômenos e à construção de alternativas de transformação social e desenvolvimento sustentável, envolvendo a cooperação mútua de pessoas e organizações (governamentais, empresariais e da sociedade civil).

Esta finalidade é ainda mais relevante no atual contexto marcado por crise sanitária e aumento das desigualdades desemprego e da pobreza, em que o empreendedorismo passa não apenas a ser uma alternativa para a inserção profissional, quanto para a construção de respostas ao crescente aumento das demandas sociais.

A educação empreendedora plural se trata de uma inovação necessária frente às demandas sociais e novos formatos organizacionais que compõem a sociedade e o mundo do trabalho na contemporaneidade.

## **2 CONCEITOS DE EMPREENDEDORISMO**

Define Hisrich (1985) define o empreendedorismo como o “processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessário, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal”. (HISRICH E PETER, 2004, p. 18).

As principais teorias que abordam o empreendedorismo são: a teoria econômica e a teoria comportamentalista. A teoria econômica, também conhecida como schumpeteriana, demonstra que os primeiros a perceberem a importância do empreendedorismo foram os economistas. Estes estavam primordialmente interessados em compreender o papel do empreendedor e o impacto da sua atuação na economia. Três nomes destacam-se nessa teoria: Richard Cantillon, Jean Baptiste Say e Joseph Schumpeter. (Baggio e Baggio 2014).

Na teoria econômica schumpeteriana, fundamentalmente o empreendedorismo, encontra-se no aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios, com o foco sempre de criar uma nova forma de uso dos recursos nacionais, deslocando-os de seu emprego tradicional e sujeitos a novas combinações. (Baggio e Baggio 2014).

Em contraposição, a teoria comportamentalista faz maiores referências aos especialistas do comportamento humano como psicólogos, sociólogos, psicanalistas e outros, por possuir em sua essência e objetivo, a ampliação do conhecimento empreendedor sobre a motivação e o comportamento humano.

Segundo Baggio e Baggio (2014), Max Weber foi um dos primeiros autores de interesse na teoria comportamentalista, conseguindo expressar fundamentalmente, o sistema de valores como um elemento para a explicação do comportamento empreendedor. Seu olhar sobre os empreendedores era de pessoas líderes, inovadores, independentes, que consequentemente inferia como uma fonte de autoridade formal.

Todavia, o autor que realmente deu início à contribuição das ciências do comportamento foi David C. McClelland, sendo um dos primeiros a estudar e destacar as contribuições para o desenvolvimento econômico, provindos dos homens de negócios na sociedade, pelas características citadas por Weber, e acrescidas sua ênfase e atenção sobre o desejo, como força propulsora controlada pela razão. (Baggio e Baggio 2014).

Os autores da teoria comportamentalista ampliaram as características dos empreendedores, não se opondo as teorias economistas, e de acordo com Zarpellon (2010) o referencial teórico da teoria econômica diz que os economistas associaram o empreendedor à inovação e os comportamentalistas que enfatizam aspectos atitudinais, com a criatividade e a intuição.

Zarpellon (2010) afirma que os estudos e publicações sobre o empreendedorismo no Brasil, de forma geral, utilizaram como referencial teórico os autores ligados a essas duas correntes principais de estudo sobre o empreendedorismo, sendo os economistas e os comportamentalistas, e apresenta a Teoria Econômica Institucional<sup>1</sup> de Douglas North, ganhador do Prêmio Nobel de 1993, como marco teórico do empreendedorismo.

Nesta visão, o empreendedorismo é percebido como um fenômeno individual, ligado à criação de empresas, quer através de aproveitamento de uma oportunidade ou simplesmente por necessidade de sobrevivência, do que também um fenômeno social que pode levar o indivíduo ou uma comunidade a desenvolver capacidades de solucionar problemas e de buscar a construção do próprio futuro, isto é, de gerar Capital Social e Capital Humano (Zarpellon, 2010).

O empreendedor apresenta um papel particular, isto é, ele diferencia a função empreendedora e a função capitalista, segundo Zarpellon (2010), o precursor da Teoria Econômica – Richard Cantillon – associou o empreendedor a oportunidades de lucro não exploradas e o risco intrínseco a sua exploração. Destaca-se ainda Adam Smith, considerado o formulador da teoria econômica, na qual vislumbra o empreendedor como aquele que deseja obter um excedente de valor sobre o custo de produção. (Zarpellon, 2010).

Paralelamente, a Escola Neoclássica de Economia – representada por Alfred Marshall, caracterizava o empreendedor como um indivíduo que assume riscos, portanto Schumpeter foi quem construiu as principais bases econômicas do empreendedorismo. (MACEDO E BOAVA, 2008, p.7). “Schumpeter postulava que o desequilíbrio dinâmico provocado pelo empreendedor inovador, em vez de equilíbrio e otimização, é a ‘norma’ de uma economia sadia e a realidade central para a teoria econômica e a prática econômica”. (DRUCKER, 1998, p. 45).

---

<sup>1</sup> Os desdobramentos da teoria institucionalista de Douglass North provêm de sua inconformidade com a teoria tradicional na explicação dos diferentes caminhos de desenvolvimento percorridos pelos países ao longo do tempo. North (1994) assume que as diferenças entre as economias se devem às particularidades institucionais, fenômenos negligenciados pela teoria neoclássica. Esta, além de não incorporar as instituições à análise econômica, desconsiderava a história. Tais críticas são complementares porque, em sua proposta, as instituições são formadas ao longo do tempo e devem ser compreendidas a partir das especificidades históricas de cada nação (North, 1994).

Portanto, o enfoque predominante desta teoria é construído em torno do marco teórico da teoria econômica institucional. “O empreendedor promove a inovação, sendo essa radical, pois destrói e substitui esquemas de produção vigentes. Baseado nessa premissa nasce o conceito de destruição criativa”. (SCHUMPETER, 1988, p. 48).

“As mais diversas sociedades têm demonstrado grande interesse no processo de geração de emprego e renda, através da criação de empresas e no processo de desenvolvimento econômico e social. Neste cenário, a Teoria Econômica Institucional de North, proporciona um marco teórico adequado para o estudo do empreendedorismo”. (Zarpellon, 2010, p. 52).

North define uma sociedade...

[...] em que as instituições, são limitações idealizadas pelo homem, as quais dão forma e regem a interação humana, surge a expressão por North “as Instituições são as regras do jogo”, que podem ser compreendidas como os direitos de propriedade, direito comercial, trâmites burocráticos para a abertura de empresas, crenças, valores, ideias, atitudes em direção aos empreendedores, entre tantas outras formas, o que afetam diretamente a criação e o desenvolvimento de novas empresas, com novas estruturas, formatos e novos olhares para o futuro. (NORTH, 1990, p. 14).

North (1990) denomina essas limitações de limitações formais e limitações informais. O autor destaca que as instituições formais compreendem as leis, os regulamentos, os procedimentos governamentais. As instituições informais compreendem as ideias, as crenças, as atitudes e os valores das pessoas, e a sua cultura numa determinada sociedade.

Quanto às tipologias existentes em torno do empreendedorismo, é importante destacar as características que, segundo os autores, as diferenciam e que foram sendo destacadas no decorrer da evolução dessa abordagem, assim mesmo, descrever as características desses agentes transformadores nas instituições citadas por North.

Leite e Oliveira (2007), classificam o Empreendedorismo em dois tipos: o Empreendedorismo por Necessidade (criam-se negócios por não haver outra alternativa) e o Empreendedorismo por Oportunidade (descoberta de uma oportunidade de negócio lucrativa).

Assim mesmo, apresenta Pessoa (2005), que existem três principais tipos de empreendedores: O empreendedor corporativo (intraempreendedor ou empreendedor interno), o empreendedor startup (que cria novos negócios/empresas) e o empreendedor social (que cria empreendimento com missão social), são pessoas que se destacam onde quer que trabalhem.

Quanto a estes, destacam Baggio e Baggio (2014), que:

O empreendedorismo corporativo pode ser definido como sendo um processo de identificação, desenvolvimento, captura e implementação de novas oportunidades de negócios, dentro de uma empresa existente. O empreendedor startup tem como objetivo dar origem a um novo negócio. Ele analisa o cenário e diante de uma oportunidade apresenta um novo empreendimento. Os seus desafios são claros: suprir uma demanda existente que não vem sendo dada devida atenção; buscar e apresentar diferenciais competitivos em um mercado já existente; vencer a concorrência; conquistar clientes; e alcançar a lucratividade e a produtividade necessárias à manutenção do empreendimento. O processo de empreendedorismo social exige principalmente o redesenho de relações entre comunidade, governo e setor privado, com base no modelo de parcerias. O resultado final desejado é a promoção da qualidade de vida social, cultural, econômica e ambiental sob a ótica da sustentabilidade. (BAGGIO E BAGGIO, 2014, p. 30).

Para Baggio e Baggio (2014), no epicentro deste cenário, principalmente no tipo empreendedorismo social, surgem novos paradigmas que propõem uma abordagem diferenciada permitindo descortinar elementos contidos na complexidade dos fenômenos socioeconômicos, como é o caso da Teoria da Mudança.

A Teoria da Mudança é uma metodologia, um conjunto de diretrizes, que orientam os empreendedores sociais a concretizarem o seu objetivo último – mudança social. Os empreendedores sociais fazem um mapeamento dos requisitos e condições necessárias para o seu fim, e desenvolvem indicadores para medir os progressos e resultados, avaliando assim o desempenho da sua iniciativa de mudança. (BAGGIO E BAGGIO, 2014, p.30).

Conforme Bennett (1992), existe o tipo ecoempreendedor. Ser ecoempresário abrange uma grande variedade de negócios, tais como, entre outras atividades movimentar os negócios utilizando a logística reversa como sustentabilidade, exemplo: recolhem materiais recicláveis para fábricas que os transformam em novos produtos; vendem para empresas e para o público produtos feitos com materiais reciclados etc.

Por fim, destaca-se um último tipo de empreendedor: o tecnológico. O empreendedor tecnológico tem o seu perfil caracterizado pela familiaridade com o mundo acadêmico, por uma busca de oportunidades de negócios na economia digital e do conhecimento, por uma cultura técnica que o leva a arriscar-se investindo em nichos de mercado em que a taxa de sobrevivência é baixa, e pela falta de visão de negócios e conhecimento das forças de mercado (Instituto Euvaldo Lodi, 2000).

Estes elementos de tipologia empreendedora, quanto ao conceito e a essência, servem de base para a ampliação do conceito e suas derivações, que serão abordadas no capítulo a seguinte.

### 3 POR UMA AMPLIAÇÃO DO CONCEITO

Ha muitos anos o empreendedorismo vem sendo estudado, e com o tempo se torna um objeto de estudo com o olhar para diversas áreas do conhecimento em grande parte do mundo, mas essa expansão somente aconteceu na década de oitenta. Após esse período, o empreendedorismo passa a assumir uma forma pontual, regular e tradicional, e nesta perspectiva se apresenta orientado ao capital e à busca de interesses individuais, com consequências consideráveis para formação de profissionais nessas diretrizes.

Entretanto nos últimos anos, o conceito vem mudando e se alargando, não apenas extrapolando o campo econômico, mas construindo espaços no campo social, político e institucional, representando um papel importante e central para implementação de projetos de interesse comum ou na reconfiguração das instituições (Gaiger, 2008). Assumindo lugar de destaque nas políticas econômicas dos países desenvolvidos e em vias de desenvolvimento.

O empreendedorismo exerce importância nos projetos e na reconfiguração das instituições, como já mencionado, “são as regras do jogo”, na economia, as organizações e os empreendedores são os jogadores, sendo as organizações grupos unidos por algum objetivo comum e comprometidos em atividades úteis diversas de interesses. (Casero, Urbano & Mogollón. 2005).

Neste contexto, North (1990) explica que, as instituições existem para reduzir as incertezas próprias da interação humana. Para o autor, essas incertezas existem em consequência da complexidade dos problemas que devem ser resolvidos.

Cabe, no entanto, observar, que as diversas restrições e dificuldades apresentadas pelo marco institucional, definem a geração de oportunidades no nascimento dessas organizações, assim como a forma, a sua estrutura, e o tipo de organização que será criada pela sociedade, as quais são determinantes para o desempenho econômico.

Sabe-se ainda, que as instituições, possuem um papel primordial, essencial, positivamente ou negativamente no desempenho econômico das sociedades, mediante as estruturas de incentivos e oportunidades em função de diversos agentes participativos, diretos ou indiretos – organizações e governos, que atuam na sociedade.

Ainda neste panorama das instituições, para Toyoshima (1999), a matriz institucional influencia diretamente o desempenho econômico dos países de duas formas principais: reduzindo os custos de transação e reduzindo os custos de transformação (ou de produção,

que juntos somam os custos totais). A estrutura institucional determina de que maneira ocorre a interação entre os diversos agentes – econômicos, sociais e políticos.

O vínculo entre instituições e desenvolvimento econômico, social e empresarial envolve a interação de atores, pois, por exemplo, para Gala (2003, p. 93), “a grande distância observada ainda hoje entre países pobres e ricos encontra-se muito mais em diferenças entre matrizes institucionais do que problemas de acesso a tecnologias”.

Segundo Zarpellon, (2010), as instituições precisam criar o surgimento de um ambiente que estimule o surgimento de organizações – econômicas, sociais e políticas que levem as sociedades ao desenvolvimento social, econômico e sustentável, considerando em sua criação, a cultura e a subcultura das pessoas, das famílias, dos professores e dos colegas que fazem parte dessa construção.

Essas interações entre diversos atores da economia, com competências compartilhadas, formando rede hierarquizada de instituições, tomadoras de decisões da e para economia, são responsáveis pela situação atual do campo econômico, principalmente no que sugere ao acolhimento, prevenção, proteção, tratamento e recuperação social.

Na visão de Bourdieu, o campo econômico é, como um “campo de lutas”, isto é, um “campo de ação socialmente construído onde se afrontam agentes dotados de recursos diferentes” (2005, p. 33). Neste modelo “hegemônico” econômico, o neoliberalismo, concentrador e excludente, principalmente em países de capitalismo periférico, como por exemplo, o Brasil, não está sendo suficiente para a geração de resultados benéficos ao crescimento econômico sustentável, igualitário e inclusivo para a sociedade.

Assim, compreendendo o desenvolvimento da economia e suas interações, entende-se que a pobreza não é exclusivamente uma questão monetária, mas envolve um conjunto de carências que requerem a presença, a continuidade e a regularidade de serviços e garantias, como acesso à educação, à saúde e a moradia. Ao falar em distribuição de renda, nasce o debate entre vários especialistas, principalmente economistas, quanto às elevadas taxas de desenvolvimento econômico apresentados em alguns países, ainda assim, vários apresentavam baixos níveis de qualidade de vida dos seus habitantes.

Niederle *et al* (2016), citando Amartya Sen, explicam que as mudanças globais do pós-guerra mostraram faces do desenvolvimento que extrapolavam as medidas convencionais relacionadas ao crescimento econômico, tais como os indicadores de renda e o Produto Interno Bruto (PIB). Na visão de Sen, para não cair na armadilha do economicismo, que geralmente recorre a uma ideia de etapas de desenvolvimento, com os países ditos “subdesenvolvidos” tendo que se adequar aos modelos das economias

“avançadas”, emergem diversas abordagens que buscam compreender de modo mais amplo e integrado as transformações sociais e econômicas.

Destacam ainda Niederle *et al* (2016), que nas décadas de 1980 e 1990, os modelos eram fundados estritamente nos critérios econômicos convencionais, e que não eram suficientes para explicar a mudança social, advogando a necessidade de dar maior atenção a outros sujeitos sociais e alterar padrões institucionalizados.

Assim, forças externas promotoras do desenvolvimento, bem como os atores sociais, passaram a merecer a atenção que antes era dada exclusivamente ao Estado ou ao Mercado. O que se percebia, como via de resultados do desenvolvimento dessa economia, era que, não estava se colocando os ganhos da modernidade industrial com a devida repartição igualitária entre as sociedades e os indivíduos.

Para Amartya Sen:

[...] a desigualdade evoluía paralelamente ao crescimento econômico, as promessas de diminuição da pobreza e da miséria material não encontravam respostas frente à crescente vulnerabilidade social e aos riscos aos quais os indivíduos estavam expostos. Precisava-se então esclarecer novos conceitos e abordagens que analisassem privações, bem-estar, qualidade de vida e capacidades para entender o que estava acontecendo em determinados contextos e como estes poderiam ser melhorados. (NIEDERLE, *et al*, 2016, p.51).

De acordo com Sen (2001, p. 30), “as exigências de igualdade substantivas podem ser especialmente rigorosas e complexas quando existe uma boa dose anterior de desigualdade a ser enfrentada”. Sen (1999), também estima ser relevante entender a pobreza como privação *relativa* ou *absoluta*. A pobreza relativa envolve condições de privações e sentimentos de privações, e à privação absoluta, que se relaciona com padrões mínimos de existência humana, tais como as necessidades básicas.

Observa-se neste contexto, que o conhecimento sobre alternativas econômicas de desenvolvimento, como vertentes à compreensão da complexidade dos fenômenos e à construção dessas para a transformação social e o desenvolvimento sustentável, envolvendo a cooperação mútua de pessoas e organizações. Daí a importância por uma ampliação do conceito, um olhar mais abrangente, com modelos alternativos, para uma construção da economia mais plural e solidária.

Encontra-se no empreendedorismo social e solidário base, valores e pilares que se apresentam como fonte de possibilidades emancipatórias, pois espera-se compreender melhor a complexidade do fenômeno social e as suas contribuições para a transformação e o desenvolvimento social sustentável, que depende não só de fatores econômicos e



financeiros, mas também, e principalmente da cooperação mútua dos governamentais, dos empresariais e da sociedade civil.

Princípios estes, que, podem ser fundamentados nos conceitos da reciprocidade, e nos coletivos de auto-organização da vida comum dos estudos de Mauss (2003) e Polanyi (2000). Para Gaiger (2008), falar de empreendedor significa possuir a capacidade de conduzir a organização e a gestão dos fatores produtivos, humanos e materiais dessas organizações, com vistas à realização das suas metas, no caso dos empreendimentos associativos isso equivale, primordialmente, a saber, respeitar as características e com isso explorar as virtudes da comunidade de trabalho. Observa assim Gaiger (2008) que

A dimensão empreendedora é indissociável da dimensão solidária dos empreendimentos. Isto significa que a união e a inteligência coletiva dos trabalhadores são mobilizadas como recursos fundamentais para que os empreendimentos lidem com a realidade contingente e logrem sua sobrevivência, gerando benefícios às pessoas neles implicadas. (GAIGER, 2008, p. 62).

O princípio da “reciprocidade, provém da obra de autores como Marcel Mauss e Karl Polanyi, e da escola antiutilitarista de ciências sociais, com destaque a pensadores contemporâneos como Alain Caillé e Jacques Godbout”. (Gaiger, 2020, p. 5).

Para Gaiger (2020), esse princípio desenvolve-se com base no reconhecimento mútuo, em um espírito de aliança e de prática de retribuições consecutivas entre indivíduos e grupos, latente em um princípio de ação e organização, cujo modo de funcionamento passa a englobar e sobre determinar o que se constituiu modernamente e se convencionou chamar de esfera econômica.

Gaiger (2020) considera a reciprocidade no âmbito dos coletivos de auto-organização da vida comum, que aporta elementos demonstrativos das suas possibilidades de orientar e sustentar formas alternativas que escapam - até certo ponto, se contrapõem - ao domínio da sociedade de mercado e à falácia de nossos tempos que aparta a economia da vida comum (Gibson *et al.*, 2013).

Na experiência histórica dos coletivos, e diante dos impasses incontornáveis de nossa civilização reside o papel propulsor assumido pela reciprocidade, em sua capacidade de instaurar alternativas sociais de natureza metautilitarista, para além da sociedade de mercado e da economia. (Gaiger, 2020).

Para o olhar da economia, Gaiger (2020) aponta:

O quadro de desarticulação social engendrado pelo livre comércio – ponta visível de um sistema em que a economia se desvincilha da própria sociedade - se manteve e se agravou, embargando a própria tese polanyiana da transformação rumo a uma sociedade livre da mentalidade mercantil, das obsessões pelo

econômico e da crença nas propriedades curativas de um crescimento perpétuo. (Gaiger, 2020, p.6)

É indiscutível que, desde então, tivemos melhoras gerais nas condições de vida (Bregman, 2018) e que os avanços tecnológicos e materiais hoje concedem ao ser humano um domínio ímpar sobre o mundo (Harari, 2016 *apud* Gaiger, 2020), em tese para o benefício da maioria, ou idealmente de todos.

Contudo, para Gaiger (2020), a efetiva distribuição equitativa desses benefícios segue se colocando no terreno da utopia, de “horizontes alternativos que ativem a imaginação”, o que em primeiro lugar implica, por parte dos poucos aquinhoados com os frutos do progresso, agir com “sabedoria sobre o que significa viver bem” (Bregman, 2018: 24-25).

Quanto ao enigma da dádiva decifrado por Mauss, ou a tríplice obrigação de dar, receber e retribuir: o sistema da dádiva tinha por objetivo estabelecer ou manter a confiança e a aliança entre povos e nações. Para funcionar, o ato de dar precisava ser gratuito, o ato de receber precisava selar um compromisso e o ato de retribuir deveria ser magnífico. (Gaiger, 2014, p.14).

Do contrário, segundo Gaiger (2020), iria surgir a desconfiança, a rivalidade, a beligerância e a dominação, assim tratava-se de fazer uma aposta decisiva e de empenhar-se em ganhá-la, com efeito, entre pessoas, aldeias e agrupamentos que transitam pelo mesmo espaço e compartilham seus recursos não há lugar para indiferença mútua.

Se a coletividade não precisasse do outro, no presente e futuro talvez essa proposta daria certo, no entanto se nunca fosse necessário entrar em acordos, então na ausência da confiança, da aliança e da paz, contudo, não se fazem acordos, mas declarações de guerra. (Gaiger, 2020).

Marcel Mauss, demonstra uma proposição teórica da realidade social e dos vínculos sociais, ou seja, que todos somos interdependentes, e que o grande desafio não é emanciparmo-nos uns dos outros rumo à autossuficiência; essa via apenas se realiza ao preço da dominação, pois nesse caso o controle da dependência mútua é exercido por apenas um dos lados. (Gaiger, 2020). Sendo que para Gaiger, o grande e real “problema dos seres humanos é lidar com a interdependência, gerir os inevitáveis vínculos sociais entre indivíduos, grupos sociais, povos e civilizações”. (Gaiger, 2020, p. 14).

Assim, para que o princípio da dádiva funcione, segundo Gaiger (2020), como alternativa, tem que ter a intenção de criar vínculos sociais, consistentes, que se sustentam em valores, identidades e visões de mundo compartilhadas.

E, o que se percebe, nos últimos anos, é que, neste modelo estrutural econômico capitalista, em todo o seu processo de construção e evolução, não apresentou, essa intenção de criar vínculos sociais consistentes colocados por Gaiger, principalmente ao que se refere ao bem estar social, observando que, para os países mais ricos, as taxas de crescimento foram menores, aumentou a instabilidade econômico-financeira e a renda concentrou-se nos 2% mais ricos da população.

Pelo contrário, são, muitos anos, em que as pessoas ouvem e vivenciam falar-se em crise, e para Gaiger (2020) crises da economia, em que o sistema capitalista segue célere, reciclando seus processos de concentração e acumulação. Crises consideradas por Gaiger (2020), não capitalistas, mas sim engendradas pelos movimentos do capital, atingindo algumas frangas de seus detentores.

Crises essas, sofridas e pagas pela sociedade, e “isto é estrutural, não algo momentâneo, causado pelo neoliberalismo (uma espécie de capitalismo desalmado, contra outro, supostamente decente), pois ditas crises refletem a lógica intrínseca do capitalismo”. (Gaiger, 2020, p. 6).

Crises, que muitas vezes deixam as pessoas inertes à realidade, afirmando Dowbor que, “gradualmente, aquela atitude de lermos no jornal as desgraças do mundo, e suspirar sobre coisas tristes mas distantes, vai sendo substituída pela compreensão de que se trata de nós mesmos, dos nossos filhos, e que a responsabilidade é de cada um de nós”. (Dowbor, 2009, p. 110).

Ainda para Dowbor (2009), os mecanismos de mercado são simplesmente insuficientes, e que os dois principais prejudicados do processo, a natureza e as próximas gerações, são interlocutores silenciosos. A visão sistêmica e de longo prazo se impõe, e isto implica mecanismos de decisão e de gestão que vão além do interesse microeconômico imediato.

Neste sentido Dowbor (2009), apresenta uma pesquisa do WIDER (*World Institute for Development Economics Research*), da Universidade das Nações Unidas, apontando o drama da concentração da riqueza acumulada. Observando que, “a renda maior dos mais ricos permite que acumulem mais propriedades, mais aplicações financeiras, enquanto os pobres estagnam” (Dowbor, 2009, p. 112).

Dowbor (2009), diz que, a riqueza acumulada<sup>2</sup>, ou patrimônio familiar acumulado, tende a polarizar ainda mais a sociedade. Levando a formação de gigantescas fortunas, que

---

<sup>2</sup> Riqueza acumulada: “*net worth: the value of physical and financial assets less debts*”, equivale ao que o relatório define como “*a comprehensive concept of household wealth*” (DAVIES, 2006, p. 4).

pouco têm a ver com a contribuição que estas pessoas ou famílias deram para a produção da riqueza social. A desigualdade constitui o principal problema hoje, ao lado da destruição do meio ambiente, e que temos de concentrar esforços muito mais amplos na compreensão das políticas ativas de combate à pobreza e de resgate da sustentabilidade. (Dowbor, 2009).

Desde o início dos anos 1980, as teorias do neoliberalismo tornaram-se dominantes, o Estado passou a ser visto como um obstáculo, a política foi identificada com a corrupção, ou a busca desonesta de rendas, ou então com o populismo econômico. O caráter ideológico do neoliberalismo, e suas teorias macroeconômicas e de crescimento econômico, não apresentam utilidade para a vida prática dos países, pelo contrário, gera a desregulação, e a não orientação do desenvolvimento econômico, proporcionando crises atrás de crises, de acordo com Pereira (2009).

Assim, compreende-se que, diante de tantas dificuldades econômicas, o empreendedorismo se apresenta neste cenário, como “um domínio específico”, que, não se trata de uma disciplina acadêmica com o sentido que se atribui habitualmente a Sociologia, a Psicologia, a Física ou a qualquer outra disciplina já bem consolidada. Antes de tudo, o empreendedorismo é um campo de estudo, isto porque não existe um paradigma absoluto, ou um consenso científico sobre o tema. (Baggio e Baggio, 2014).

O empreendedorismo pode contribuir muito para a construção de uma economia melhor para todos, e neste aspecto destaca-se, “o papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico envolve mais do que apenas o aumento de produção e renda per capita; envolve iniciar e constituir mudanças na estrutura do negócio e da sociedade” (Hisrich & Peter, 2004, p. 33).

É neste cenário, que a apresentação de outras formas alternativas econômicas tem relevante compreensão, e explicação, para o cenário econômico e social da atualidade numa proposta de possibilidades e, principalmente para a reativação da economia pós Covid19, mais solidária e sustentável, das quais instituições, governos e sociedade deverão dar conta para os próximos anos.

#### **4 A EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA PLURAL**

A educação empreendedora plural trata de uma inovação necessária frente às demandas sociais e novos formatos organizacionais que compõem a sociedade e o mundo do trabalho na contemporaneidade. O empreendedorismo social e solidário é uma dessas vertentes, cujos valores e pilares se voltam à compreensão da complexidade dos fenômenos

e à construção de alternativas de transformação social e desenvolvimento sustentável, envolvendo a cooperação mútua de pessoas e organizações (governamentais, empresariais e da sociedade civil).

Esta finalidade é ainda mais relevante no atual contexto marcado por crise sanitária e aumento das desigualdades, do desemprego e da pobreza, em que o empreendedorismo passa não apenas a ser uma alternativa para a inserção profissional, quanto para a construção de respostas ao crescente aumento das demandas sociais.

A negação da polissemia na educação empreendedora em escolas de negócios, além de significar uma lacuna teórica que desconsidera a pluralidade econômica presente na sociedade, alija a formação de um conjunto de competências que vão para além das demandas do mercado.

O empreendimento social, apresenta um objetivo diferente quando comparado com o objetivo de um empreendimento tradicional, em razão de estar voltado para o desenvolvimento e aprimoramento de uma comunidade, a qual, via de regra, apresenta condições econômicas precárias como: baixa renda dos integrantes e pouca oferta de empregos (Mort *et al*, 2003).

Assim, o empreendedorismo social foi se desenvolvendo com o objetivo de prover meios de melhoria de comunidades, as quais são viabilizadas por ações voltadas para o desenvolvimento humano, social e sustentável. Neste sentido, a figura do empreendedor social é apresentada como um ator social de vital importância para o êxito do empreendimento, apresentando como qualidade básica o foco de preocupação sobre as questões sociais e coletivas (Melo, Neto e Froes, 2002).

Existe uma preocupação bastante relevante a este cenário, de como as novas gerações, sendo os atores sociais de transformações, os futuros gestores, líderes e tomadores de decisões, seja trabalhando ou pesquisando, e sendo cidadãos participativo nas questões sociais, econômicas, políticas e ambientais, o pretende dar conta dessa situação, cheia de desafios.

No âmbito acadêmico, quando fala-se da educação empreendedora desses jovens, sendo específico aos cursos relacionados a escolas de negócios, como Administração, Ciências Contábeis, Marketing, Recursos Humanos, Gestão Financeira, Gestão Pública, entre outros, as Instituições de Ensino Superior, focalizam – quando não restringem – o ensino do conceito de “empreendedorismo” à sua forma canônica e tradicional, inspirada no referencial teórico de Schumpeter, excluindo a abordagem e conseqüentemente, o ensino do

empreendedorismo social e solidário das matrizes curriculares, e das atividades extracurriculares de seus cursos.

No entanto, não se pode deixar de relatar, que existem projetos em universidades e faculdades, que já se despertaram quanto a essa realidade alternativa, e sua importância, algumas estão em processo de amadurecimento e outras em processo de implementação da abordagem da temática nos cursos superiores.

Como exemplo, é a tese apresentada à Universidade Nove de Julho (São Paulo), em doutoramento do curso de Educação por Lucimar Itelvino (2015), na qual relata como principal motivo de investigação em seu estudo a identificação do desenvolvimento no processo de formação do empreendedor social. Para tal a autora desenvolveu a pesquisa com base a avaliação do processo de desenvolvimento de formação do empreendedor social.

Reconhecendo os espaços (formal, informal e não formal) e contextos da formação dos empreendedores, suas motivações sociais e suas trajetórias de liderança social, incluindo os elementos presentes no desenvolvimento profissional e social dos indivíduos geradores de transformações sócio ambientais.

Sua abordagem empírica consiste na análise de 59 histórias de vida de empreendedores sociais, publicadas no período de 2005 a 2013 pelo jornal Folha de São Paulo, responsável pelo concurso: Prêmio Empreendedor Social no Brasil, em parceria com a Fundação Schwab. Chama a atenção esta pesquisa pelo seu caráter mais voltado para o empreendedorismo social.

Para Gabriela Pelegrini Tiscoski (2016), em tese defendida na Universidade de São Paulo (USP), afirma que, em se tratando de aprendizagem organizacional, que a linguagem técnica da academia e da gestão podem distanciar alguns grupos como os empreendimentos populares. Sendo assim necessária a construção de novas estratégias de formação para capacitação com aplicação de metodologias de educação e aprendizagem para, por exemplos, membros de incubadoras sociais.

Sua pesquisa tem como interesse identificar se os conhecimentos transmitidos nos programas de capacitação oferecidos pela incubadora tecnológica de cooperativas populares da Universidade do Vale do Itajaí ITCP/UNIVALI, aos empreendimentos solidários são institucionalizados e aplicados em práticas de gestão.

Neste sentido, a análise da pesquisa de Tiscoski (2016), tem como base os conceitos e discussões sobre aprendizagem organizacional, aprendizagem na perspectiva da educação popular, incubadoras de empresas, incubadoras sociais, empreendimentos econômicos solidários e economia solidária.

Outra forma em que se apresenta o empreendedorismo social no ensino superior, nos bancos de dados, é a utilização do conceito vinculado à prática através de incubadoras em Universidades com o objetivo de concentrar os esforços e em criar condições favoráveis de transformação, vinculados ao ensino e a pesquisa com a troca de experiências e de conhecimento com a comunidade local e o poder público. Assim como evidenciam Prim, Kracik, Dandolini e Franzoni (2018); Borges, Souza e Scholz (2019) e Fagali e Olveira (2014).

A Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da Universidade Regional de Blumenau (ITCP/FURB) compreende um programa de extensão, com ações diferenciadas, criado em 1999, com o objetivo de geração de trabalho e renda, em sua base predomina a economia solidaria e o público específico são os de situação de exclusão social. A incubadora atua na busca para assessorar os processos, atendendo a população não assistida e marginalizada, integrando os diversos agentes envolvidos. Prim, Kracik, Dandolini e Franzoni (2018).

Outro exemplo de Incubadora de Empreendimentos Solidários é a da Universidade La Salle, Incubadora de Empreendimentos Econômicos Solidários da Universidade La Salle (IEES), que atua desde 2009 e contribui muito no município de Canoas (RS) e região, na prospecção e construção de tecnologias sociais para fortalecer a capacidade empreendedora da comunidade vinculada à dinâmica solidária, ensinando, potencializando, contribuindo para atuação sustentável e auto gestonária onde atuam.

Ainda apresenta em tese de doutorado Monica Bose (2013), um panorama quanto à produção científica do empreendedorismo social, ao afirmar que este fenômeno tem adquirido visibilidade e relevância no âmbito da produção acadêmica e principalmente das práticas organizacionais contemporâneas, por se constituir em mais uma alternativa de combate à pobreza e a exclusão social, e de promoção do desenvolvimento sustentável.

Aa sua proposta empírica, apoia-se na concepção e nos vetores de desigualdade propostos por Amartya Sen (2000), para o desenvolvimento social, buscando identificar os resultados obtidos por empreendimento sociais em três iniciativas na região metropolitana de São Paulo.

Para Bose (2013), os resultados apontaram a existência de indícios de melhoria na qualidade de vida pessoal e familiar dos atores que participaram das iniciativas realizadas pelos empreendimento sociais, fortalecendo assim o capital social e político das comunidades envolvidas, bem como para alavancar o desenvolvimento econômico social do território no qual estão inseridas.

Assim, para a questão pedagógica e seus desafios inerentes ao campo do ensino e formação sobre e para empreendedorismo social e solidário residem em diversos elementos públicos e privados, com diferentes olhares, modelos e especificidades.

De acordo com Santos e Galleli (2013), considerando o âmbito da organização e mobilização universitária que, enquanto geradora de conhecimento e centro de investigação, apresenta-se como importante núcleo para a educação e formação do empreendedorismo social, principalmente no diálogo dos saberes com o intuito de aproximar-se dos problemas sociais da sociedade, bem como na reorganização desses.

Indicando, que neste contexto, o curso de Administração aparece como o mais adequado para incorporar a temática, em termos de uma disciplina acadêmica. (Santos e Galleli, 2013). Em sua pesquisa sobre a temática de investigar a incidência da disciplina de empreendedorismo social, realizada nos cursos de Administração em 58 universidades federais e 38 estaduais do país, Santos e Galleli irão considerar diversos atores sociais, descritos a seguir.

Os atores sociais inseridos na pesquisa foram, estudantes, docentes, agentes do governo e demais cidadãos que se interessam pela temática, incluindo agentes do governo, a fim de que possam orientar programas e ações voltadas ao empreendimento social no país, também as próprias universidades – fundamentais neste processo, e os próprios empreendedores sociais, para que possam cada vez mais consolidar-se formalmente no país. (Santos e Galleli, 2013).

Verificaram com a pesquisa, Santos e Galleli, (2013), que, entre tantas variáveis apresentadas, a incidência do ensino de empreendedorismo social nas universidades públicas do Brasil, o “não ensino” de qualquer disciplina que ao menos contenha algum aspecto relacionado a temática. Apresentou ainda a pesquisa que, entre universidades federais e estaduais, em relação às suas localizações, basicamente, todas as universidades que não possuem nenhuma disciplina relacionada ao empreendedorismo social estão situadas nas regiões do Brasil que possuem as maiores concentrações de empreendimentos solidários, sendo Nordeste e Sudeste.

No Brasil, o empreendedorismo social recebe destaque via economia solidária (ES), institucionalizada a partir da criação da Secretaria Nacional da Economia Solidária (Senaes), no interior do Ministério do Trabalho e do Emprego.

Dentre as possíveis lacunas existentes, estão diversos desafios para esta temática, com foco em compreender os limites e possibilidades de inserção do empreendedorismo social e solidário na Área de Conhecimento das Ciências Sociais Aplicadas.



Esta inserção se ocorreria mediante elementos estruturais da educação superior, a exemplo do Projeto Pedagógico de Curso (PPC), Projeto Pedagógico Institucional (PPI), Plano de Estudo (PE) e as Diretrizes Curriculares Nacionais do Curso de Graduação em Administração, bacharelado (DCNs), e áreas afins, com a participação de atores fundamentais como Professores do Núcleo Docente Estruturante (NDE), alunos, egressos, Conselhos Federais e Regionais de Administração (CFA e CRA), e conseqüente o Ministério da Educação (MEC).

Para concluir pode-se observar e destacar a grande importância que as universidades tem em formar lideranças, com ênfase no conhecimento da gestão, em formar ainda profissionais que poderão disseminar as boas práticas do universo do Empreendedorismo Social e Solidário, no sentido de contribuírem com o papel e o compromisso social das universidades. Ainda na construção destes profissionais de uma forma mais plural, voltados para o desenvolvimento mais coletivo e com um olhar mais sustentável.

Em contrapartida, a economia solidaria participa deste constructo, se valendo do acúmulo de conhecimento, fazendo parte como ator disruptivo da vertente da teoria “schumpeteriana”, diante de um mercado que se mostra com desenvolvimento insustentável, propondo entre seus valores a luta para uma sociedade mais justa.

Por fim, o estudo conclui que a negação da polissemia na educação empreendedora em escolas de negócios, além de significar uma lacuna teórica que desconsidera a pluralidade econômica presente na sociedade, alija a formação de um conjunto de competências que vão para além das demandas do mercado.

## **REFERÊNCIAS**

BARRETO, L. P. (1998). Educação para o empreendedorismo. *Educação Brasileira*, 20(41), pp.189-197.

BENNETT, S. J. (1992). *Ecoempreendedor: oportunidades de negócios decorrentes da revolução ambiental*. São Paulo: Makron Books.

BAGGIO, A. F. e BAGGIO, D. K (2014). *Revista de empreendedorismo, inovação e tecnologia*, 1(1): 25-38.

BORGES, M. de L., SOUZA, R. V. de & SCHOLZ, R. H. (2019). *Memórias e etnometodologia na incubação de empreendimentos solidários*. Canoas, RS: Ed. Unilasalle.

BOURDIEU, Pierre. (1963), “La société traditionnelle: attitude à l’égard du temps et conduite économique”. *Sociologie du Travail*, 5(1): 24-44.

\_\_\_\_\_. (2005), “O campo econômico”. *Política & Sociedade*, 6: 15-58 (tradução de “Le champ économique”. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 119: 48-66.

BREGMAN, R. (2018). *Utopia para realistas. Como construir um mundo melhor*. Rio de Janeiro, Brasil: Sextante.

CASERO, J. C. D., URBANO, D., & MOGOLLÓN, R. H.(2005). Teoría económica institucional y creación de empresas. *Revista Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 11(3), pp.209-230.

COSTA, S. (2009). Governamentalidade neoliberal, teoria do capital humano e empreendedorismo. *Educação e realidade*. v. 34, n.2, maio-ago de 2009. p. 171-186.

DAVIES, J. *et al.* (2006). *The global distribution of household wealth*. Ottawa: IARIW.

DICIONÁRIO Etimológico nova fronteira da língua portuguesa (1986). 2 ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira.

DOWBOR, L. (2009). Inovação social e sustentabilidade. *Revista brasileira de gestão urbana*, Curitiba, v. 1, n. 1, p. 109-125, jan/jun de 2009.

DRUCKER, P. F. (1998). *Inovação e espírito empreendedor: práticas e princípios*. São Paulo: Pioneira.

FERRARINI, A. V. (2011). Política pública brasileira de formação de formadores de trabalhadores em economia solidária: fundamentos, avanços e desafios. *Otra Economía*, v.5, nº 9.

\_\_\_\_\_. (2015). E educação popular na formação de trabalhadores da economia solidária: avanços políticos e desafios pedagógicos. *Ciências Sociais Unisinos*, v. 51, nº 2, maio/agosto de 2015.

FILHO, M., VIEIRA, S., DA SILVA, T., CRVALHO, L. e VENÂNCIO, W. (2020). *Caderno de Administração – CAD*. v. 14, n.2. Jul - Dez. 2020. p. 123-146.

FILION, L. J. (2000). Empreendedorismo e gerenciamento: processos distintos, porém complementares. *Revista de Administração de Empresas*, 7(3) 2-7.

FOUCAULT, Michel. *Nascimento da Biopolítica*. Curso dado no Collège de France (1978 - 1979). São Paulo: Martins Fontes, 2008.

GAIGER, L. I. A dimensão empreendedora da economia solidária: Notas para um debate necessário. *Otra Economía – v. II, nº 3*, 2008.

\_\_\_\_\_. (2020). A reciprocidade e os coletivos de auto-organização da vida comum: uma resposta ao capitalismo de crise. *Otra Economía – v. 13, N. 24: 3-24*, jul-dez de 2020.

GIBSON, K., GRAHAM, J., CAMERON, J. e STEPHEN, H. (2013). *Take Back the Economy: An Ethical Guide to Transforming Our Communities*. Minneapolis, USA:

University of Minnesota Press.

HARARI, Y. (2016). *Homo Deus. Uma breve história do amanhã*. São Paulo, Brasil: Cia. das Letras.

HISRICH, R. D., & PETER, M. P. (2004). *Empreendedorismo*. Porto Alegre: Bookman.

INSTITUTO EUVALDO LODI. (2010). *Empreendedorismo: ciência, técnica e arte*. Brasília: CNI. IEL Nacional.

ITELVINO, L. da S. (2015). *Empreendedor Social: Entre a Educação Formal, Informal e Não Formal*. Tese (doutorado) – Universidade Nove de Julho Biblioteca Digital de Teses e Dissertações. Disponível em: < <https://bibliotecatede.uninove.br/handle/tede/994>>. Acesso em: 24/05/2021.

LEITE, A., & OLIVEIRA, F. (2007). *Empreendedorismo e Novas Tendências*. Estudo EDIT VALUE Empresa Junior, 5, 1-35. Disponível em: < <https://dicas.sas.uminho.pt/noticias/academia/2007/04/edit-value-apresenta-estudo-sobre-empreendedorismo>> Acesso em: 23 maio. 2021.

LÓPEZ-RUIZ, Oswaldo (2007). *Os executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo: capital humano e empreendedorismo como valores sociais*. Rio de Janeiro: Azougue Editorial.

MACEDO, F. M. F., & BOAVA, L.T. (2008). *Dimensões epistemológicas da pesquisa em empreendedorismo*. In: XXXII ENCONTRO DA ANPAD. Anais. Rio de Janeiro.

MAUSS, M. (2003). *Sociologia e antropologia*. São Paulo: Cosac Naify.

MELO NETO, F.; FROES, C. (2002). *Empreendedorismo social: A transição para a sociedade sustentável*. Rio de Janeiro: Qualitymark.

MORT, G. S.; WEERAWARDENA, J. CARNEGIE, K. (2003). *Social entrepreneurship: towards conceptualization*. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, v. 8, n. 3, p. 76–88.

NIEDERLE, P. A., PIVOTO D., DE SOUZA, D. B. (2016). *Desenvolvimento, teoria evolucionária e mudança institucional*. In NIEDERLE, P. A. e RADOMSKY, G. F. W. *Introdução às teorias do desenvolvimento*. UFRGS – Porto Alegre: Editora UFRGS.

NORTH, D. (1990). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

\_\_\_\_\_. (1994). *Custos de transação, instituições e desempenho econômico*. Rio de Janeiro: Instituto Liberal.

PEREIRA, L. C. B (2009). *Assalto ao Estado e ao mercado, neoliberalismo e teoria econômica*. *Estudos avançados* 23(66): 7-23.

PESSOA, E. (2005). Tipos de empreendedorismo: semelhanças e diferenças. Disponível em: <[http:// https://proceeding.ciki.ufsc.br/index.php/ciki/article/view/710](http://https://proceeding.ciki.ufsc.br/index.php/ciki/article/view/710)>. Acesso em: 23 maio. 2021.

POLANYI, K. (2000). A grande transformação. As origens da nossa época. 2 ed. Rio de Janeiro: Campus.

PRIM, M. A., KRACIK, M. S. K., DANDOLINI, G. A., & FRANZONI, A. M. B. (2018). Inovação e empreendedorismo social: o poder transformador. Anais do Congresso Internacional de Conhecimento e Inovação – Ciki, V. 1, n. 1. Disponível em: <<https://proceeding.ciki.ufsc.br/index.php/ciki/article/view/465>>. Acesso em: 25/05/2021.

SANTOS, L. M. e GALLELI, B. (2013). O ensino de empreendedorismo social nos cursos de administração das universidades públicas brasileiras. Administração pública e gestão social, 5(2), abr-jun de 2013, 71-79.

SCHUMPETER, J. A. (1988). A teoria do desenvolvimento econômico. São Paulo, Nova Cultura.

TISCOSKI, G. P. (2016). O processo de aprendizagem organizacional em uma incubadora social. Tese de doutorado – Universidade de São Paulo – USP. Repositório de teses e dissertações. Disponível em: < <https://teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-11072016-121207/pt-br.php>>. Acesso em 24/05/2021.

TOYOSHIMA, S. (1999). Instituições e desenvolvimento econômico: uma análise crítica das ideias de Douglass North. Estudos Econômicos, 29(1).

ZARPELLON, S. C. (2010). O empreendedorismo e a teoria econômica institucional. Revista Iberoamericana de Ciências Empresariais y Economía, 1(1), p. 47-55.