

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA

NEGÓCIOS SOCIAIS COMO PRÁTICA CULTURAL COOPERATIVA

Claudinei Pereira Gonçalves

Vitória
2018

CLAUDINEI PEREIRA GONÇALVES

NEGÓCIOS SOCIAIS COMO PRÁTICA CULTURAL COOPERATIVA

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Psicologia da Universidade Federal do Espírito Santo como requisito parcial para obtenção do título de Doutor em Psicologia.

Orientador: Prof. Dr. Elizeu Batista Borloti

UFES
Vitória, 26 de maio de 2018

Dados Internacionais de Catalogação-na-publicação (CIP)
(Biblioteca Central da Universidade Federal do Espírito Santo, ES, Brasil)

G635n Gonçalves, Claudinei Pereira, 1974 -
Negócios sociais como prática cultural cooperativa / Claudinei
Pereira Gonçalves. – 2018.
160 f. : il.

Orientador: Elizeu Batista Borloti.
Tese (Doutorado em Psicologia) – Universidade Federal do Espírito
Santo, Centro de Ciências Humanas e Naturais.

1. Negócios sociais. 2. Contingência. 3. Cooperação. 4. Cultura. 5.
Análise do Comportamento. I. Borloti, Elizeu Batista. II. Universidade
Federal do Espírito Santo. Centro de Ciências Humanas e Naturais. III.
Título.

CDU: 159.9

NEGÓCIOS SOCIAIS COMO PRÁTICA CULTURAL COOPERATIVA

CLAUDINEI PEREIRA GONÇALVES

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Psicologia da Universidade Federal do Espírito Santo, como requisito parcial para obtenção do grau de Doutor em Psicologia.

Aprovada em 28 de junho de 2018, por:

Prof. Dr. Elizeu Borloti, Orientador, Ufes.

Prof. Dr. Diego Zilio Alves, Ufes.

Prof. Dr. Luiz Henrique Farias Lima, Ufes.

Prof^a Dra. Fabiana Pinheiro Ramos, Ufes.

Prof. Dr. Alexandro Luiz de Andrade, Ufes.

Dedico este trabalho aos meus queridos filhos, Lara e Samuel, e à minha doce amada, Renata.

AGRADECIMENTOS

Ao professor Elizeu Borloti, meu orientador, pela dedicação, paciência e compreensão.

Ao professor Kester Carrara, pela disponibilidade, apoio e colaboração.

À Dra. Valéria Valim, por me resgatar do estado moribundo em que a doença me lançou, pelo alívio da minha dor e pelo diagnóstico e o tratamento que me devolveu parte do prazer de viver perdido.

Ao amigo Deroísio Antônio de Souza, o querido “faz tudo” Derô, pelas adaptações que me possibilitaram ter uma estação de trabalho cuja compra e importação eu jamais seria capaz de custear, bem como pela produtividade, ainda que pequena, que ela propiciou resgatar.

Aos professores membros da banca examinadora, pela atenção, dedicação e colaboração na produção deste trabalho.

Aos graduandos em psicologia que auxiliaram neste trabalho, no que se refere ao terceiro artigo, nas pessoas de Gustavo Pfister Pirola e Jade Carvalho da Silva.

Dizem que a dor nos torna sábios.

Alfred Tennyson

SUMÁRIO

1. APRESENTAÇÃO	7
2. ARTIGO 1: Negócios de impacto social: a história da origem cooperativa	14
3. ARTIGO 2: <i>The phenomenon of social enterprises: are we keeping watch on this cultural practice?</i>	59
4. ARTIGO 3: Cooperação em negócios de impacto social: uma análise de contingências da história do fundador do <i>Grameen Bank</i>	100
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	150

Gonçalves, C. P. (2018). ***Negócios sociais como prática cultural cooperativa***. Tese de doutorado, Programa de Pós-Graduação em Psicologia da Universidade Federal do Espírito Santo, Vitória.

RESUMO

O presente trabalho propôs que “o campo dos negócios sociais configura uma prática cultural inexplorada, desenvolvida ao longo da história evolutiva da espécie humana, na qual o repertório cooperativo de alguns indivíduos se destaca para a emergência e a manutenção dessa prática”, tese que foi averiguada com a realização de estudos interconectados, resultando em três artigos. O objetivo principal do primeiro artigo foi propor, a partir de uma perspectiva histórica, que a emergência dos negócios sociais corresponde a uma prática cultural desenvolvida ao longo da história evolutiva da cooperação na espécie humana. Pretendeu-se: (a) apresentar as mais influentes teorias e estudos sobre cooperação já desenvolvidos ou em discussão; (b) descrever a influência da cooperação no processo evolutivo das organizações econômicas sociais; e (c) descrever a linha histórica na qual os negócios sociais se desenvolveram. Embora exista um conjunto de fatores que desencadeou a ascensão dos negócios sociais, a sua emergência deve ser vista como um produto de 2,5 milhões de anos de evolução do comportamento cooperativo no gênero humano. Assim, a história por trás do surgimento dos negócios sociais é a própria história da cooperação humana. Como o ponto de partida para qualquer investigação científica acerca de um tema emergente é saber como está o desenvolvimento científico na área de conhecimento que o circunscreve, os objetivos do segundo estudo foram: (a) analisar a produção científica mundial em negócios sociais nos últimos 10 anos; e

(b) buscar a identificação de possíveis estudos que abordaram os negócios sociais como prática cultural. Dentre os resultados apurados, destaca-se a inexistência de iniciativas que explorem a perspectiva comportamental do avanço global dos negócios sociais como prática cultural promotora de um desenvolvimento socioeconômico mais equitativo. O terceiro estudo se propôs a abordar o papel da cooperação humana na iniciativa de fundar um negócio de impacto social. Para isso, buscou-se identificar as contingências controladoras do comportamento cooperativo do Prêmio Nobel da Paz de 2006, professor Muhammad Yunus, que culminou na criação e operação do *Grammen Bank*, um modelo de negócio social mundialmente conhecido. O objetivo desse artigo foi destacar contingências que poderiam ser importantes programar em práticas educacionais voltadas a negócios sociais. Observou-se que as contingências mais relevantes na aquisição e manutenção do comportamento cooperativo de Yunus envolvem autocontrole e contracontrole na convivência com grupos que se relacionam ao alcance do bem-comum. Os três estudos confirmaram os fundamentos da tese, ratificando que: (1) a emergência dos negócios sociais representa um fenômeno social desenvolvido ao longo da história evolutiva da espécie humana; (2) o estudo dos negócios sociais como prática cultural é um campo ainda inexplorado; e (3) que o repertório cooperativo de alguns indivíduos com história de autocontrole e contracontrole se destaca para a emergência e a manutenção dessa prática cultural.

ABSTRACT

This study proposes that the field of social business constitutes an unexplored cultural practice developed throughout the evolutionary history of the human species, in which the cooperative repertoire of some individuals stands out for the emergence and maintenance of this practice ", a thesis that was investigated with the accomplishment of interconnected studies, corresponding three articles, as follows. The objective of the first study was to propose, from a historical perspective, that emergence of social enterprises corresponds to a cultural practice developed throughout the evolutionary history of cooperation in the human specie. The intention was: (a) to present the most influential theories about cooperation already in existence or under discussion; (b) to describe the influence of cooperation on the evolutionary process of social enterprises; and (c) to describe the historical line in which social enterprises were developed. Although there is a set of factors that triggered rise in number of social enterprises, its emergence must be seen as a product of 2.5 million years of evolution of cooperative behavior on human specie. Thus, the history of the emergence of social enterprises is the very history of human cooperation. The starting point on an emerging theme is to know how is the scientific development in the area of knowledge that circumscribes it. The objectives of the study were: (a) to review world research in social enterprises in the last 10 years; and (b) seek an identification of studies that approach social enterprises as a cultural practice. Among the verified results, it was highlight the lack of initiatives that explore a behavioral perspective of social enterprises as a cultural practice that promotes more equitable socioeconomic development. The study proposed to address the

role of human cooperation in the initiative to found a social enterprise. To this end, we sought to identify the cooperative contingencies of the 2006 Nobel Peace Prize, Professor Muhammad Yunus, which culminated in the creation and operation of the Grammen Bank, a globally known social enterprise model. The purpose of this study was to highlight contingencies that could be important to program educational practices focused on social enterprise. It was observed that as the most relevant contingencies in the maintenance of cooperative behaviors of Yunus involve self-control and counter-control in the coexistence with groups that are related to the reach of the common good. The three studies reaffirms the thesis foundations, ratifying (1) that the study of social enterprises as cultural practice is a field still unexplored; (2) that social enterprises represents a social phenomenon developed throughout the history of human cooperation evolution; and (3) that the cooperative repertoire of some individuals stands out for the emergence and maintenance of this cultural practice.

1. APRESENTAÇÃO

Sou professor do Ifes - Instituto Federal do Espírito Santo desde 2008, onde leciono disciplinas do curso de Administração, como Empreendedorismo e Logística. O meu interesse por negócios de impacto social surgiu em 2012, quando, desanimado com ensino tradicional de modelos organizacionais voltados ao lucro, fui procurado por uma instituição filantrópica para desenvolver um plano de negócio que visava à ressocialização de internos de uma unidade do sistema prisional capixaba. Aquela nova e peculiar demanda me fez entrar em contato com a recente literatura relacionada aos negócios de impacto social. Foi amor à primeira vista. Encantado com o assunto, mergulhei na leitura de tudo que eu encontrava relacionado ao tema. No final daquele ano tive meu projeto de tese selecionado para Programa de Pós-Graduação em Psicologia da Ufes.

O primeiro ano do doutorado foi maravilhoso. Sempre tive um grande interesse em conhecer sobre assuntos novos, e uma pós-graduação em Psicologia era uma oportunidade fantástica para novas descobertas e aprendizados. Apesar de ser de outra área, fui muito bem acolhido pelos professores e colegas de turma. Em 2014, iniciei uma revisão da literatura sobre negócios sociais e passei a me dedicar dia e noite àquele levantamento. Era uma jornada diária de cerca de 12 horas com poucas paradas para descanso, ou mesmo para me alimentar. Então vieram as primeiras dores. Sentado se tornou uma posição na qual era muito difícil me manter. Logo todo o compartimento glúteo, lombar e quadris estavam inflamados. Então, além de não conseguir

sentar também não conseguia deitar nem dormir. Naquele ano terminei os créditos de disciplinas assistindo as aulas de pé.

Por dois anos peregrinei em busca de um diagnóstico e tratamento. Somente no final de 2016, já sofrendo de problemas adjacentes como hipoglicemia reativa, síndrome seca, dor miofascial e ansiedade generalizada, um novo sinal clínico indicou o diagnóstico. Finalmente pude tratar a causa das inflamações e lesões degenerativas que me acometiam. O uso de imunobiológicos associados ao tratamento médico convencional, envolvendo outros medicamentos, fisio e psicoterapia, contiveram o progresso da doença. Entretanto, as sequelas da doença e os efeitos colaterais dos medicamentos usados para dor crônica e para ansiedade afetam diretamente a minha produtividade, fazendo com que eu tenha um desempenho muito aquém daquele que eu tinha antes da doença, e este foi o maior obstáculo para a conclusão do doutorado. Ainda assim consegui algumas vitórias das quais me orgulho: uma publicação com Qualis A2; um capítulo aceito para um livro britânico; a organização de um livro coletivo contendo três capítulos de minha autoria; e um capítulo, escrito com o meu orientador, aceito para um outro livro.

Além das publicações, descobri um novo campo de trabalho para atuar, no qual fiz novos contatos e, também, novos aprendizados. Hoje faço parte de um grupo de pessoas e instituições que está empenhado em fazer o setor de negócios de impacto social se desenvolver no Brasil. O Programa Academia é uma rede de professores e pesquisadores dedicados a produzir em prol desse novo campo, fazendo com que teorias, estudos e experimentos contribuam para a evolução dos negócios sociais. Estamos ligados ao ICE – Inovação em Cidadania

Empresarial, uma ONG empenhada em articular pessoas e fomentar soluções inovadoras que geram impacto social positivo, duradouro e de grande alcance, contribuindo para a redução da pobreza e da desigualdade social. O ICE, por sua vez, integra a Força Tarefa de Finanças Sociais e Negócios de Impacto, um grupo dedicado a articular sua rede de relações para atrair investidores, empreendedores, governos e parceiros para que desenvolvam e fomentem modelos de negócios rentáveis, que resolvam problemas sociais ou ambientais e, com isso, mudem a mentalidade sobre como gerenciar recursos e necessidades da sociedade.

Apesar de todas as dificuldades, tem sido gratificante navegar nesses novos mares. Pretendo continuar atuando nessa área e contribuindo para que ela cresça de modo a ampliar o número de pessoas que se beneficiam com os negócios de impacto social. Espero que o texto que segue dessa tese também cause esse efeito em você. Que não apenas se faça conhecer, mas que lhe faça apaixonar-se pelo setor dois e meio. Quem sabe você não seja mais um a contribuir com o avanço dessa nova forma de Capitalismo? Falemos então sobre eles, os negócios sociais...

Nas últimas décadas a disseminação de uma forma inovadora de alinhar a mecânica capitalista a interesses socioambientais tem provocado uma mobilização global em torno de um tipo específico de organização empresarial, um fenômeno social que tem chamado à atenção de pesquisadores em todo o mundo. Empresa comunitária, negócio inclusivo, empresa híbrida são algumas das terminologias atribuídas a esse tipo peculiar de empreendimento ao qual me

refiro nesta tese sob a simples, mas abrangente denominação de negócio social (Comini, Barki, & Aguiar, 2012; Nwankwo, Phillips, & Tracey, 2007).

Na tentativa de fomentar um desenvolvimento mais sustentável, justo e inclusivo, todo um ecossistema que envolve atores diversos, como incubadoras, aceleradoras, investidores, veículos de comunicação, entidades de governo e instituições de ensino, tem se estruturado para propiciar um ambiente favorável aos negócios sociais, possibilitando acessos a redes de contatos, investimentos financeiros e apoio técnico a um número crescente de empreendimentos. Nesse contexto, o comportamento cooperativo se destaca por sua capacidade de unir diferentes indivíduos em torno de objetivos comuns, oportunizando o surgimento desse novo setor, bem como condições favoráveis ao seu crescimento e sustentação como alternativa para um desenvolvimento socioeconômico mais equitativo.

A cooperação parece estar no centro deste fenômeno social que tem se disseminado pelo mundo através de comportamentos replicados ao longo de gerações de empreendedores que puzeram seus objetivos sociais à frente dos resultados econômicos comuns ao mercado. Estaríamos diante de uma nova prática cultural caracterizada por uma função de contracontrole à cultura capitalista contemporânea?

Seguindo em direção às possíveis respostas para essa questão, propõe-se que: (1) o estudo dos negócios sociais como prática cultural é um campo ainda inexplorado; (2) que a emersão dos negócios sociais corresponde a uma prática cultural desenvolvida ao longo da história evolutiva da cooperação na espécie humana; e (3) que o repertório cooperativo de alguns indivíduos se destaca para

a emergência e a manutenção dessa prática cultural. Essas proposições compuseram a tese de que “o campo dos negócios sociais configura uma prática cultural inexplorada, desenvolvida ao longo da história evolutiva da espécie, na qual o repertório cooperativo de alguns indivíduos se destaca para a emergência e a manutenção dessa prática”, que foi averiguada com a realização de estudos interconectados, resultando em três artigos cujas peculiaridades são descritas a seguir.

- Artigo 1 – O objetivo principal do primeiro estudo é propor, a partir de uma perspectiva histórica, que a emergência e o desenvolvimento dos negócios sociais representam um fenômeno social que ilustra o comportamento cooperativo da espécie humana. Pretendeu-se: (a) apresentar as mais influentes teorias e estudos sobre cooperação já desenvolvidos ou em discussão; (b) descrever a influência da cooperação no processo evolutivo das organizações econômicas sociais; e (c) descrever a linha histórica na qual os negócios sociais se desenvolveram. De natureza teórica, exploratória e descritiva, o estudo corresponde a uma pesquisa em documentos secundários e terciários, em levantamento bibliográfico, para produzir resultados teóricos a cerca do comportamento cooperativo em torno dos negócios de impacto social (Creswell, 2007; Selltitz, Wrightsman, & Cook, 1975).
- Artigo 2 – O ponto de partida para qualquer investigação científica acerca de um tema emergente é saber como está o desenvolvimento científico na área de conhecimento que o circunscreve. Portanto, os objetivos do segundo estudo são: a) analisar a produção científica mundial em negócios

sociais nos últimos 10 anos; e b) buscar a identificação de possíveis estudos que abordaram os negócios sociais como prática cultural. Esse segundo estudo foi concluído e o artigo correspondente foi publicado em um periódico internacional classificado como A2 pelo sistema *Qualis* da Fundação Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Capes. Dentre os resultados apurados, destaca-se a inexistência de iniciativas que explorem a perspectiva comportamental do avanço global dos negócios sociais como prática cultural promotora de um desenvolvimento socioeconômico mais equitativo.

- Artigo 3 – Este estudo se propõe a abordar o papel da cooperação humana na iniciativa de fundar um negócio de impacto social. Para isso, buscou-se identificar as contingências controladoras do comportamento cooperativo do Prêmio Nobel da Paz de 2006, professor Muhammad Yunus, que culminou na criação e operação do *Grammen Bank*, um modelo de negócio social mundialmente conhecido. O objetivo desse estudo foi destacar aquelas contingências que poderiam ser importantes programar em práticas educacionais voltadas para negócios sociais. Corresponde a um estudo qualitativo, de natureza exploratória e descritiva, que se utiliza da análise da tríplice contingência (Skinner, 1957/1978) para produzir resultados teóricos, expressos à luz da perspectiva analítico-comportamental, em linguagem simples e acessível, a cerca do comportamento cooperativo de um indivíduo que o levou à criação de um dos mais icônicos negócios sociais já conhecidos (Ackerman, Chandy, & Tellis, 1999; Creswell, 2007; Selltiz, Wrightsman, & Cook, 1975).

Referências

- Ackerman, D. S., Chandy, R. K., & Tellis, G. J. (1999). In search of diversity: the record of major marketing journals. *Journal of Marketing Research*, 36(2), 120-131.
- Comini, G., Barki, E., & Aguiar, L. T. (2012). A three-pronged approach to social business: a Brazilian multi-case analysis. *Revista de Administração (São Paulo)*, 47(3), 385-397. Doi: 10.1590/S0080-21072012000300004
- Creswell, J. W. (2007). *Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto* (L. d. O. d. Rocha, Trans. 2ª ed.). Porto Alegre: Artmed.
- Nwankwo, E., Phillips, N., & Tracey, P. (2007). Social Investment through Community Enterprise: The Case of Multinational Corporations Involvement in the Development of Nigerian Water Resources. *Journal of Business Ethics*, 73(1), 91-101. Doi: 10.1007/s10551-006-9200-8
- Selltiz, C., Wrightsman, L. S., & Cook, S. W. (1975). *Métodos de pesquisa nas relações sociais*. São Paulo: E.P.U.
- Skinner, B. F. (1978). *O comportamento verbal*. (M. P. Villalobos, Trad.). São Paulo: Cultrix. (Trabalho original publicado em 1957).

2. ARTIGO 1

Negócios de impacto social: a história da origem cooperativa

Resumo

Um repentino salto cognitivo ampliou a memória e o aprendizado do *Homo sapien* abrindo caminho para uma linguagem sofisticada baseada na transmissão de ficções, o que, possivelmente, fez com que nossa espécie passasse a cooperar em grupos de dezenas para formações com centenas, milhares, e depois, milhões de indivíduos. Com grupos cada vez maiores e mais sólidos, logo apareceram as primeiras comunidades excluídas por diferenças físicas, econômicas ou sociais. Fossem artesãos, estrangeiros, agricultores, operários, eles passaram a se organizar em grupos para garantir a sua sobrevivência. Com o advento do Capitalismo Industrial a união de marginalizados e excluídos socioeconômicos levou à invenção dos negócios sociais, a princípio uma forma de cooperação intragrupo que mais tarde transpôs as fronteiras das organizações para atingir toda uma comunidade externa. Este estudo se propôs a averiguar se a emergência dos negócios sociais corresponde a uma prática cultural desenvolvida ao longo da história evolutiva da cooperação na espécie humana. Através de um relato histórico, nota-se claramente a expansão do comportamento cooperativo além do coletivo organizacional das primeiras cooperativas, desenvolvendo uma capacidade de cooperação extragrupo. Embora exista um conjunto de fatores que desencadeou a ascensão dos negócios sociais, a sua emergência deve ser vista como um produto de 2,5 milhões de anos de evolução do comportamento cooperativo no gênero humano. Assim, a história por trás do surgimento dos negócios sociais é a própria história da cooperação humana.

Palavras-chave: cooperação, negócio de impacto, empresa social, negócio inclusivo, negócios social.

Na África Oriental, um jovem caçador munido de uma lança rudimentar se junta ao resto do bando que persegue um dinotério já ferido, um mamífero 230 vezes mais pesado que um homem que viria a alimentar todo um clã de caçadores-coletores. A pouco mais de seis mil quilômetros dali, no sul da Ásia, um idealista professor de Economia reúne seus alunos e ensaia os primeiros passos de um projeto acadêmico que se tornaria, mais tarde, em um modelo de crédito reproduzido no mundo todo após ser empregado com sucesso no combate à pobreza. 300 mil anos separam o professor do seu ancestral hominídeo. Mas um comportamento básico, comum à espécie, os une e permite que ambos alcancem o que seria improvável realizarem sozinhos.

O comportamento cooperativo tem estado presente ao longo de toda a história da humanidade, seja impactando milhares de pessoas através de iniciativas como as que fizeram do bengali Muhammad Yunus o Prêmio Nobel da Paz de 2006, seja possibilitando conquistas corriqueiras, como o proteico almoço de um pequeno bando de nômades no Paleolítico. Objeto de estudo cobiçado, a cooperação transcende áreas do conhecimento desafiando diferentes perspectivas e métodos a se associarem em nome da compreensão e do entendimento desse comportamento. Suas origens remotas no gênero humano se relacionam com o desenvolvimento social de uma espécie de primata que, ao longo do tempo, foi capaz de cooperar em grupos cada vez maiores, mais fortes e mais sólidos. Do bando à tribo. Da tribo ao Estado e à Sociedade Capitalista Industrial. Da união de marginalizados e excluídos socioeconômicos à

Cooperativa, iniciativa que inaugurou um conjunto de empreendimentos econômicos voltados ao interesse social, correspondendo à emergência de um fenômeno social relativamente novo no qual o professor Yunus figura como modelo inspirador e um de seus maiores promotores.

Nos últimos quarenta anos um conceito curioso de organização que utiliza os mecanismos tradicionais de mercado para promover ações de cunho social ou ambiental tem se expandido vertiginosamente. Negócios sociais, empresas comunitárias, negócios inclusivos, empresas sociais, negócios de impacto são algumas das terminologias atribuídas a essa nova forma de associar negócios a objetivos não lucrativos (Comini, Barki, & Aguiar, 2012; Nwankwo, Phillips, & Tracey, 2013). Diferente das estruturas comuns ao Terceiro Setor, o negócio de impacto social, geralmente, não conta com subsídios públicos ou privados como principal fonte de receita para desenvolver soluções de bem estar para a sociedade. A maior parcela do financiamento de sua operação tem origem na comercialização de bens ou serviços, como qualquer empresa, desempenhando todas as funções comuns às organizações privadas orientadas ao lucro.

Em torno desse modelo híbrido de negócio tem surgido um conjunto organizado de iniciativas voltadas ao seu desenvolvimento e capilarização ao longo do planeta. Diferentes tipos de instituições estão envolvidos nesse processo, tais como: incubadoras, bancos de investimento, aceleradoras de impacto, promotoras de concursos e prêmios, fundações, entidades estatais, consultorias, instituições de ensino e pesquisa, organizações não governamentais espalhadas pela Europa, Ásia, África, Oceania e países das Américas. O comportamento cooperativo, que outrora alicerçou o sucesso da sociedade

humana na conquista do planeta, parece, agora, manifestar-se através de bancos comunitários, cooperativas sociais, companhias de interesse comunitário e outros tipos de negócios de impacto para oferecer novas formas de tratar antigos problemas sociais, como o desemprego, a má distribuição de renda e a pobreza.

O presente estudo visa propor, a partir de uma perspectiva histórica, que a mobilização mundial pelo desenvolvimento de negócios autossuficientes voltados a objetivos socioambientais configura um fenômeno social que ilustra o comportamento cooperativo da espécie humana. Pretende-se: (a) apresentar as mais influentes teorias e estudos sobre cooperação já desenvolvidos ou em discussão; (b) descrever a influência da cooperação no processo evolutivo das organizações econômicas sociais; e (c) descrever a linha histórica na qual os negócios sociais se desenvolveram.

De natureza teórica, exploratória e descritiva, o estudo corresponde a uma pesquisa em documentos secundários e terciários, em levantamento bibliográfico, para produzir resultados teóricos a cerca do comportamento cooperativo em torno dos negócios de impacto social (Ackerman, Chandy, & Tellis, 1999; Creswell, 2007; Selltiz, Wrightsman, & Cook, 1975). A coleta de dados foi realizada a partir de materiais disponíveis em repositórios de publicações científicas e no estudo bibliométrico preliminar realizado por Gonçalves, Carrara e Schmittel (2016). O artigo é organizado em quatro seções. A primeira apresenta as principais teorias sobre cooperação na forma de uma breve retrospectiva das descobertas, especialmente, no campo da Sociobiologia. A segunda aborda o desenvolvimento dos agrupamentos humanos desde a formação dos primeiros bandos, perpassando pelo surgimento das comunidades tribais e dos estados

politicamente estabelecidos, até o aparecimento das organizações econômicas baseadas na cooperação. A terceira seção descreve o conceito e a ascensão global dos negócios sociais, ampliando as ações inicialmente desenvolvidas pelas cooperativas tradicionais. Finalmente, a quarta seção corresponde às conclusões inerentes ao estudo aqui descrito.

O estudo da cooperação

Comportamento oposto à competição, a cooperação pode ser entendida como a ação individual de benefício mútuo ou restrito a outros organismos, executada ao custo daquele que a pratica. É um tema intrigante de interesse transdisciplinar que vem sendo discutido por biólogos, psicólogos, sociólogos, matemáticos e economistas ao longo dos últimos sessenta anos, gerando uma trama histórico-descritiva marcada por tendências hegemônicas e reviravoltas inesperadas.

A ideia de cooperação ou “altruísmo” - oposto de egoísmo, considerado aqui como um tipo de cooperação sem benefícios diretos ou imediatos para o executor - é interpretada por muitos biólogos evolucionistas como contrária ao pensamento darwiniano de competição por sobrevivência e reprodução (Dawkins, 1976). “Afim, como pode ser evolutivamente adaptativo sacrificar-se em favor dos outros?” (Lencastre, 2010, p. 114).

Porém, com o seu estudo do comportamento social dos animais, Hamilton (1963) adicionou uma nova perspectiva sobre o assunto, o conceito de aptidão inclusiva (*inclusive fitness*). Ele notou que o comportamento altruísta aparecia

com frequência entre organismos aparentados e que, como estes partilhavam genes mais semelhantes do que os não aparentados, um sacrifício era justificável ao altruísta pelo benefício da possibilidade de perpetuação dos genes comuns encontrados em seus parentes, como o caso da abelha operária que morre ao ferocar um potencial agressor da colmeia. Fazendo o uso de uma lógica numeral simples, Hamilton (1963) demonstrou que há vantagem na adoção da prática altruísta como estratégia de perpetuação de genes em insetos sociais. Isso explicava alguns fenômenos aparentemente contraditórios à seleção individual, como a presença de castas estéreis em determinadas espécies.

Associando as ideias de Hamilton (1963) ao seu trabalho com formigas, Wilson (1975) introduziu a Sociobiologia, possibilitando que outros pesquisadores se interessassem pela origem filogenética do altruísmo e se dedicassem a buscar respostas para o que ainda não havia sido explorado - apesar da descoberta de um protocolo de transmissão genética camuflado no sacrifício de alguns insetos sociáveis, a seleção parental não explicava o comportamento cooperativo presente entre indivíduos sem laços de parentesco, ou mesmo entre espécies diferentes. Refletindo sobre as vocalizações de alarme, comportamento comum em alguns animais que imputa ao emissor o risco de ser predado em prol do alerta gerado ao grupo, Trivers (1971) propôs a hipótese do altruísmo recíproco, a qual preconiza que os genes responsáveis por atitudes altruístas poderão ser selecionados se houver reciprocidade entre os indivíduos, sendo eles parentes ou não. Morcegos-vampiros oferecem um bom exemplo desse comportamento. Como nem todos conseguem alimento a cada noite e um indivíduo, possivelmente, não sobreviveria mais de duas noites consecutivas sem se nutrir,

é comum aos que coletaram sangue regurgitarem uma fração deste para alimentar outros que não tiveram a mesma sorte, mesmo que não sejam parentes (Wilkinson, 1990).

Mas o que impediria que um indivíduo trapaceasse deixando de cooperar com o outro? Trivers (1971) explica que algumas condições, como a dependência mútua de uma pequena população em convívio duradouro, podem deflagrar um policiamento de uns pelos outros, fazendo com que o comportamento egoísta seja duramente repellido. Essa capacidade de punir trapaceiros e até retribuir colaboradores já foi observada em chimpanzés e outros primatas (Cronin, Kurian, & Snowdon, 2005; Hauser, Chen, Chen, & Chuang, 2003; Mitani & Watts, 2001; Silk et al., 2005) assim como em espécies filogeneticamente mais distantes dos humanos, como aves e peixes (Koenig, 1981; Taborsky, 1985).

Trivers (1971) afirma que as situações em que o altruísmo recíproco pode prosperar são análogas ao Dilema do Prisioneiro, problema clássico de um ramo da Matemática conhecido como Teoria dos Jogos, frequentemente utilizado em pesquisas envolvendo questões evolutivas. O Dilema do Prisioneiro é um jogo no qual pode haver dois vencedores e é expresso na seguinte metáfora: dois suspeitos de um crime são interrogados separadamente; a polícia tem provas suficientes para prender a dupla por um ano se não confessarem, ou seja, se cooperarem um com o outro se calando ou negando o crime; se no interrogatório eles desertarem, acusando um ao outro, serão presos por cinco anos; se apenas um acusar e o outro se calar, o desertor é solto enquanto o acusado é preso por dez anos (Alcock, 2011).

Em uma única partida, o modelo prediz que a prática do egoísmo racional leva ao melhor resultado, naquele caso, a liberdade. Logo não haveria espaço para os alelos da cooperação serem selecionados dentro de um processo evolutivo. Observando essa possível falha de representação da realidade, Axelrod & Hamilton (1981) promoveram disputas eletrônicas em que participantes interagiam repetidamente em várias rodadas do jogo, possibilitando concluir que “começar cooperando e em seguida fazer para o outro o que ele lhe fez na última vez em que se encontraram” é uma estratégia colaborativa cujos ganhos de longo prazo superam os benefícios imediatos da deserção (Axelrod, 2010). Recentemente, a comunicação entre os sujeitos foi adicionada como componente no Dilema do Prisioneiro em um estudo cujos resultados sugerem a cooperação como tendência inicial a ser assumida (Adami & Hintze, 2013). Ou seja, tendo a oportunidade de conversarem, os participantes optam em colaborar uns com os outros, eliminando a possibilidade da deserção ser vista como melhor alternativa.

Inspirado especialmente nas pesquisas de Hamilton (1963) e Trivers (1971), Dawkins (1976) consolidou, em meados dos anos 70, a ideia do gene como unidade no processo da seleção natural. Segundo Dawkins (1976), os genes são egoístas e para eles cada indivíduo representa apenas um mecanismo de sobrevivência que oportuniza o cumprimento do seu objetivo de ser replicado para a geração seguinte. O altruísmo parental de Hamilton (1963) e a reciprocidade de Trivers (1971) camuflariam em suas práticas cooperativas um autêntico comportamento egoísta do organismo que visava tão somente garantir a transmissão de sua carga genética. Essa visão marca o estabelecimento de um forte corrente de pensamento que vincula as aparentes práticas colaborativas dos

indivíduos à exclusiva prerrogativa de perpetuação de seus genes, não da espécie. A quebra do paradigma de perpetuação da espécie pode ser exemplificada no caso do leão que conquista um novo grupo de fêmeas. É habitual que ele mate todos os filhotes de outros machos a fim de que as leas parem de amamentar e se tornem novamente férteis para gerarem e se dedicarem à sua própria linhagem (Pusey & Packer, 1994).

A ideia do gene como unidade exclusiva de seleção imperou sem muitas contestações até o final da década de 90, quando proposições divergentes (Smith & Szathmáry, 1998; Sober & Wilson, 1998) fortaleceram um novo panorama. A teoria das transições fundamentais da evolução de Smith & Szathmáry (1998) sugere que ao longo do tempo a vida teria sido estruturada a partir de mecanismos cooperativos que possibilitaram que elementos primários se agrupassem e se especializassem na busca por interesses comuns. Esses grupos deram origem a entidades maiores, e assim, sucessivamente, novos grupos se beneficiaram da cooperação propiciando desde o surgimento das primeiras moléculas replicadoras até o desenvolvimento das sociedades de animais cooperantes. Por outro lado, Sober & Wilson (1998) defendem a influente hipótese da seleção multinível, na qual tanto os genes, os indivíduos e os grupos podem coexistir como unidades evolutivas. Esse ponto de vista em particular foi crucial para a queda da hegemonia do gene egoísta, mas não o excluía por completo, pelo contrário, considerava que haveria ao menos um último nível de seleção acima da individual ao qual a própria seleção parental se incluía, a seleção de grupo.

A proposta de uma seleção de grupo não era nova, o próprio Darwin (1871) já a havia considerado para explicar a origem da moralidade humana. Para ele, o comportamento moral traz pouco ou nenhum benefício ao indivíduo, sendo mais vantajoso desobedecer as regras e viver pela sua própria vontade. Mas Darwin (1871) admitiu que uma tribo regida por regras sociais baseadas na cooperação entre seus componentes seria mais organizada e coesa obtendo maiores vantagens na disputa contínua por recursos diversos junto as outras tribos. Interpretando os pressupostos darwinianos, Wynne-Edwards (1962) buscou explicar a teoria da seleção de grupo sugerindo, dentre outras proposições, que muitas espécies haviam desenvolvido mecanismos para controlar a sua população em um dado território, evitando assim a escassez dos recursos necessários à sobrevivência. O coaxar dos sapos, por exemplo, seria usado como instrumento de recenseamento, por meio do qual o grupo podia estimar seu tamanho e disparar comportamentos restritivos ao seu crescimento se assim julgasse conveniente. Essa estranha proposta que vincula a seleção de grupo à capacidade das populações de se autorregularem fez com que Wynne-Edwards (1962) despertasse uma forte oposição à sua tese, que provinha especialmente de Dawkins (1976) e Williams (1966), a qual resultou em mais de trinta anos de desinteresse da comunidade científica em explorar outros ângulos da seleção de grupo. Nesse período foram poucos os trabalhos que repercutiram positivamente, destacando-se os experimentos com besouros da farinha (Wade, 1976) e galinhas poedeiras (Muir, 1996), o qual segue descrito: nas granjas, a produção de ovos é organizada em grupos de galinhas, mas a galinha que põe mais ovos geralmente é antissocial, consome mais recursos e para isso agride os demais

membros do grupo manifestando um típico comportamento egoísta. Logo, um grupo formado a partir da seleção de indivíduos com esse perfil não implica em um grupo altamente produtivo. Muir (1996) então formou grupos heterogêneos e, a cada geração, passou a selecionar os grupos mais produtivos. Ao final de cinco gerações a produtividade mais que dobrou, os indivíduos se tornaram menos egoístas e houve aumento de longevidade. Muir (1996) mostrou que um protocolo que evita a seleção individual pode melhorar a resposta média de um grupo. Recentemente, a seleção de grupo está novamente em pauta e é defendida por respeitados estudiosos (Haidt, 2012; Nowak, Tarnita, & Wilson, 2010; Wilson, 2012) que afirmam que a seleção de grupo teve um papel essencial no processo de evolução dos animais sociais e, especialmente, da sociedade humana.

Contemporânea à preocupação de Wynne-Edwards (1962) com a escassez de recursos, a Tragédia dos Comuns desenvolvida por Hardin (1968) levou a discussão sobre cooperação e egoísmo para o cenário socioeconômico. Como no Dilema do Prisioneiro, um problema foi proposto a partir de uma metáfora: em uma suposta terra sem dono onde se podia criar animais livremente, pastores estariam tentados a adicionar novas cabeças de gado para ampliar seu ganho sobre o uso do pasto; havia, portanto, uma tendência de esgotamento desse recurso comum se todos agissem dessa forma. O conflito repousa sobre a dúvida em maximizar ou não o uso do recurso para obter resultados individuais imediatos, mesmo sabendo que se todos assim fizerem este logo se esgotará. Hardin (1968) não acreditava no poder da conscientização como meio de policiamento para o uso de bens comuns e dizia que iniciativas nessa direção favoreceriam indivíduos egoístas. Ele defendia a hipótese de que os bens comuns

– atmosfera, água, populações de peixes etc. – deveriam ser controlados por meio da expansão da moralidade e que não havia outras soluções técnicas para o problema. Apesar de Hardin (1968) estar se referindo aos recursos comuns *não administráveis*, sua proposta de estabelecimento de controle, a qual era baseada em uma mera ilustração, foi interpretada, ocasionalmente, de forma literal e estimulou a privatização e a estatização de recursos de posse comunitária gerando consequências piores, como a hostilização de pobres e indígenas, se comparadas às situações anteriores em que havia gestão comunitária local (Ostrom, Burger, Field, Norgaard, & Policansky, 1999).

O pressuposto absoluto de que o ser humano está fadado ao conflito frente à escassez de recursos, popularizado na Tragédia dos Comuns, foi refutado por Ostrom (1990) ao demonstrar que, em muitos casos, sociedades humanas são capazes de prosperar criando alternativas para resolver conflitos de interesse, respeitando o semelhante e o meio ambiente, sem necessariamente depender de corporações ou governos. O trabalho pioneiro de Elinor Ostrom possibilitou uma nova visão sobre cooperação em pequenas comunidades e lhe rendeu o Prêmio Nobel de Ciências Econômicas de 2009.

De fato, foi no ambiente dos pequenos grupos que a cooperação humana se desenvolveu. Segundo Wilson (2012) o *Homo Sapiens* é um animal intensamente tribal e seu cérebro foi moldado desde o período Neolítico para manter reduzidas redes sociais e viver em pequenos grupos. Pacheco, Santos, Souza & Skyrms (2011) asseguram, através de uma análise pautada na teoria dos jogos, que a cooperação exige menores custos individuais em grupos pequenos, tornando-se mais fácil de ser alcançada do que em grandes grupos. O

convívio em grupos conduzia à aquisição de um conjunto de reações que incluía a divisão do trabalho, a busca de status pelo indivíduo e a propensão do grupo em retaliar os que se desviavam da conduta colaborativa esperada. Tais comportamentos contêm tanto traços de egoísmo quanto de altruísmo que seguem entrelaçados até os dias de hoje, ratificando a natureza conflituosa da espécie humana (Wilson, 2012).

Do bando à cooperativa

Há cinco milhões de anos os ancestrais humanos não se destacavam da miríade de espécies sociais que ocupava a África Oriental. Assim como muitos primatas modernos, os australopitecíneos viviam em pequenos bandos, unidos por laços familiares, próximos à segurança das árvores, que também lhes fornecia uma dieta baseada em folhas, cascas, brotos e frutos. Na medida em que as geleiras da Eurásia avançavam para o sul, o continente africano sofria longos períodos de seca e resfriamento. A distância entre as árvores das florestas aumentava dando espaço, gradualmente, a pradarias áridas e desertos. Para sobreviver a esse novo *habitat* era preciso liberar as mãos da locomoção e combiná-las a uma postura mais vigilante, ereta, frente às ameaças e oportunidades que podiam surgir ao se aventurar em campos e planícies em busca de folhas, sementes e tubérculos para se alimentar. Talvez tenha sido por causa das mudanças climáticas, por força da exposição aos grandes predadores, pela concorrência de espaço e comida com outros animais ou mesmo pelo conjunto desses fatores que as diversas espécies de australopitecos se extinguíram. Mas antes disso, ao menos uma de suas linhagens deu origem a um

novo gênero, anatomicamente melhor aparelhado, que se adaptara ao ambiente adotando uma dieta diversificada, não apenas baseada em diferentes vegetais, mas, que incluía a carne como importante fonte nutritiva (Diamond, 1997/2014; Harari, 2016; Wilson, 2012).

Os primeiros indivíduos do gênero *Homo* surgiram há cerca de 2,5 milhões de anos e evidências mostram que compartilhavam carcaças de presas abatidas por predadores maiores (Braun et al., 2010; Steele, 2010). Alguns bandos de *Homo habilis* se especializaram nisso de tal forma que aprenderam a manusear pedras lascadas e utilizá-las para extrair o tutano das ossadas. Com o tempo passaram a capturar pequenos animais e, posteriormente, a se agruparem para empreender caçadas ousadas a mamíferos de médio e grande porte. Há cerca de 300 mil anos os *Homo erectus* passaram a dominar o fogo utilizando-o tanto nas caçadas quanto no preparo dos alimentos. O cozimento da carne e dos vegetais reduzia a contaminação por germes, o gasto energético da mastigação e ainda facilitava a digestão. Habilidades adquiridas, como o hábito de cozinhar, controlar fontes de luz e calor, bem como manusear o fogo para afugentar predadores ou armar emboscadas às suas presas passaram a ser transmitidas de uma geração para outra. Mais saudáveis e melhor nutridos que seus antecessores ou mesmo outros hominídeos contemporâneos, os *Homo sapiens* modernos apareceram no leste da África há cerca de 200 mil anos¹. Graças ao fogo e à carne eles tinham

¹ A recente publicação dos trabalhos de Hublin *et al* (2017) e Richter *et al* (2017) acerca de novos fósseis encontrados no Marrocos questiona a presunção estabelecida de que a origem da nossa espécie se deu a 195 mil anos, na África Oriental. Os ossos de, ao menos, cinco indivíduos, incluindo uma criança e um adolescente, foram atribuídos a um *Homo Sapiens* mais primitivo que teria ocupado o noroeste africano há 300 mil anos. Segundo Stringer & Galway-Witham (2017), análises genéticas demonstram que a linhagem dos humanos modernos se diferenciou de nossos parentes mais próximos - neandertais e denisovanos - há cerca de 500 mil anos, ou seja, antes mesmo dos fósseis marroquinos. Isso significa que *Homo sapiens* com

denteades e mandíbulas menores, corpos grandes e cérebros três vezes maiores quando comparados aos primeiros hominídeos (Braun et al., 2010; Gibbons, 2007; Steele, 2010). Uma poderosa memória de longo prazo contribuiu para manter o convívio comunitário, armazenando históricos das experiências sociais e reconhecendo faces e suas reputações (Wilson, 2012). A cabeça grande sobressaía diante do corpo de estatura mais elevada, porém frágil, quando comparado ao dos musculosos e também cabeçudos *Homo neanderthalensis*. Segundo Harari (2016) sua imagem não lhes proporcionava, à primeira vista, uma posição elevada frente a todos os seus irmãos de gênero – ao menos cinco outras espécies humanas que coexistiam no planeta. Apesar do uso do fogo, ainda se destacavam pouco do conjunto de primatas que ocupavam as pradarias africanas. Viviam em pequenos grupos de caçadores-coletores nômades que dificilmente ultrapassavam o número de 80 indivíduos. Os bandos correspondiam a famílias estendidas, que incluíam adotados e aliados, e se mantinham unidos através do reconhecimento facial. Se cresciam demais ao ponto de comprometer o reconhecimento, logo se dividiam em novos grupos baseados em laços de intimidade e afinidade. Assim como fazem os bandos de chimpanzés, aqueles primatas criavam vínculo de amizades, caçavam juntos, brincavam, amavam, competiam por status e poder e matavam membros de outros bandos que cruzavam o seu caminho (Diamond, 1997/2014; Harari, 2016; Wilson, 2012).

Foi assim por alguns milênios até que, inesperadamente, alguma coisa mudou. Há cerca de 70 mil anos, já no topo da cadeia alimentar, bandos de *Homo sapiens* deixaram a África e começaram o seu domínio pelo planeta. Iniciaram a

características ancestrais, como maxilares largos, dentes grandes e crânios alongados como os descobertos no Marrocos, podem ter ocupado essa lacuna de tempo e feito parte da nossa história filogenética.

sua jornada pelo Oriente Médio e de lá logo alcançaram os territórios da Ásia, Europa e Oceania, chegando, por fim, ao extremo sul das Américas no final da última era glacial, há cerca de 12 mil anos. Ao longo dessa marcha os *sapiens* riscaram do mapa os neandertais e todas as outras espécies humanas da Terra – como o *Homo erectus*, o *Homo soloensis*, o *Homo denisova* e o *Homo floresiensis*. Sua presença na Austrália e nas Américas coincide ainda com o período em que ocorreu a extinção de toda a megafauna local (Harari, 2016; Wilson, 2012).

O desenvolvimento de uma linguagem sofisticada baseada no relato de fatos cotidianos da vida alheia e na comunicação de ficções parece ter guiado os *sapiens* a uma revolução cognitiva que lhes proporcionou vantagens em termos de aprendizado, memória e comunicação, subjuguando assim todos os outros primos humanos e os demais organismos com que cruzaram. Harari (2016) sugere que a evolução da linguagem como uma forma de fofoca foi essencial para saber quem era confiável ou não. Assim os mais notórios egoístas e trapaceiros podiam ser evitados, o que facilitou a formação de bandos maiores e mais estáveis. Mas foi outro aspecto particular da linguagem que possibilitou que os grupos finalmente ultrapassassem a casa das dezenas para atingir centenas, milhares e milhões: a capacidade de falar sobre coisas que de fato não existem, como magia, deuses e lendas. A competência de transmitir crenças contribuiu para que os *sapiens* pudessem cooperar em larga escala e fundassem assim sociedades mais complexas que os limitados bandos de primatas. Afinal, “um grande número de estranhos pode cooperar de maneira eficaz se acreditar nos mesmos mitos” (Harari, 2016, p. 35).

As tribos derivavam de relações sólidas construídas entre bandos vizinhos que em certo momento passavam a compartilhar a mesma língua, regras, valores e, principalmente, as mesmas crenças. Com o surgimento das primeiras tribos era esperado que o desenvolvimento da vida em grupos com centenas de indivíduos dependesse da manutenção de condutas que privilegiassem a cooperação. Certamente, tribos que cultivassem laços fortes de obediência, fidelidade, solidariedade e altruísmo teriam maior vantagem competitiva frente a grupos de maioria individualista. Mas, mesmo entre uma maioria cooperativa, egoístas podiam se beneficiar da colônia conquistando grandes parcelas dos recursos ao trapacearem, evitando tarefas perigosas ou rompendo as regras de convivência do grupo. Logo, a moralidade passou a definir o comportamento social e a fortalecer a cultura, uma combinação de traços adquiridos transmitida de uma geração para outra que costuma distinguir um grupo de outro da mesma espécie (Darwin, 1871; Trivers, 1971; Wilson, 2012).

Em meio a conflitos étnico-culturais e a necessidade tribal de expandir domínios que garantissem maior acúmulo de recursos, impérios surgiram, cresceram e se dividiram em novas nações concorrentes até se fundirem em sociedades mais cooperativas. Wright (2001) ilustra essa dinâmica dizendo que há cerca de três mil anos atrás havia em torno de 600 mil comunidades autônomas espalhadas pelo planeta. Atualmente, depois de muitos conflitos, extinções e fusões, existem apenas 193 estados politicamente reconhecidos.

Maior território e alcance significam mais complexidade. Para Wilson (2012), da mesma forma como ocorre com a complexidade de um sistema biológico, a sociedade precisou desenvolver o controle hierárquico para

conquistar estabilidade e manter-se viva. O Estado “é um sistema composto de subsistemas interagentes, com estrutura hierárquica, descendo em sequência até que o nível de subsistema mais baixo seja alcançado, nesse caso, o cidadão” (Wilson, 2012, p. 127). Ao nível do Estado, Harari (2016) leciona que a cooperação que ocorre em larga escala e une milhares ou milhões sob a mesma bandeira está alicerçada no estabelecimento de uma realidade imaginada coletiva, na qual criações ficcionais como a religião, a moeda ou o próprio Estado oferecem motivos comuns para estranhos colaborarem entre si. Assim, desde a Revolução Cognitiva os *sapiens* vivem em uma “realidade dual” na qual a realidade objetiva dos rios, das montanhas e dos animais passa a ser impactada pela “realidade imaginada de deuses, nações e corporações” (Harari, 2016, p. 41).

No período da história conhecido como Antiguidade, o poder do Estado já era burocrático e necessitava ser delegado a vice-reis e outros governantes de segundo e terceiro escalões para ser representado nos mais longínquos territórios. Com um número de súditos e riqueza suficientes alguns serviços públicos podiam ser entregues em benefício, primeiramente da elite, depois descendo até o nível mais baixo do público geral (Wilson, 2012). Mas dificilmente chegava às camadas marginais da sociedade, gerando comunidades de excluídos que precisavam se fortalecer por meio da cooperação para usufruir dos benefícios sociais que não lhes alcançavam. Pequenos agricultores formavam alianças para o arrendamento conjunto de terras cultiváveis na Babilônia. Grupos compostos por escravos, estrangeiros e alguns cidadãos livres se uniam em associações conhecidas como *Oglonas* e *Tiasas* para garantir enterros decentes

na Grécia. Carpinteiros, sapateiros e serralheiros fortaleciam a classe artesã dando origem aos “Colégios” romanos. Agricultores e artesãos formavam agremiações para usufruir benefícios concedidos pelo faraó no antigo Egito (Klaes, 2005).

Com o colapso do Império Romano Ocidental e sua divisão em diversos reinos, a vida comunitária na Europa se organizou em torno das fortificações dos nobres, que lhes conferia proteção contra as investidas bárbaras em troca de controle sobre a sua produção exclusivamente agrícola. Os feudos possibilitavam resgatar a cooperação necessária para uma economia de subsistência, baseada no escambo como instrumento suplementar, ao mesmo tempo que favoreciam o comportamento egoísta, com o empoderamento de uma minoria detentora absoluta dos recursos. Nesse período a sociedade humana sofreu uma estagnação em seu desenvolvimento social, econômico e cultural. Em parte isso se justificou pelo desinteresse coletivo no desenvolvimento tecnológico. Wright (2001) leciona que a estrutura social humana experimenta um salto colaborativo cada vez que uma nova tecnologia se dissemina, propiciando ganhos a todos. Foi assim com o fogo, a roda, a agricultura, a escrita, a navegação, a moeda, a imprensa, os computadores pessoais e a Internet. Mas naquela era medieval, como toda a produção era apropriada pelos senhores feudais, os camponeses não se interessavam por implementar tecnologias que possibilitassem melhorias em termos de qualidade e quantidade produzida.

A queda do período senhorial veio com a ação das longas jornadas bélicas promovidas pela fé romana, que acabaram por propiciar a expansão do comércio na Europa. O fortalecimento comercial contribuiu para o desenvolvimento de

idades, cujas populações cresciam após o fim de um longo período de guerras e pestes. Foi quando as inovações tecnológicas relacionadas aos meios de produção, enfim, surgiram, mantendo-se sob o controle da casta proprietária dos recursos, a chamada burguesia. A substituição da tradição artesanal de produção foi então impulsionada pela mecanização, especialização e divisão do trabalho, características da inaugurada era industrial. Se a outrora expansão tribal se deu pela necessidade mutua de obtenção de novos recursos, o crescimento da sociedade industrial foi movido pelo desejo individual de acumular riquezas.

A riqueza era obtida pela multiplicação do capital investido em atividades produtivas que geravam bens ou serviços comercializados pelo “Mercado”, termo ao qual a Sociologia atribui um status paralelo e sequencial ao do Estado, chamando-o de Segundo Setor. Tal dinâmica potencializou a herança mercantilista deixada pelos antigos povos fenícios, agora executada no ambiente do Mercado, por meio de organizações de iniciativa privada juridicamente reconhecidas. As empresas se aproveitaram da privatização das terras comunais férteis e do desaparecimento do mercado artesanal para converter camponeses e artesãos em massa operária.

Com a dependência exclusiva do trabalho na indústria, vieram os abusos. Segundo Singer (2002, p. 24), “a exploração do trabalho nas fábricas não tinha limites legais e ameaçava a reprodução biológica do proletariado”. Tão logo fossem capazes de andar, crianças eram colocadas a trabalhar junto com mulheres, idosos e os demais operários em longas jornadas diárias que levavam ao debilitamento físico, resultando no aumento da morbidade e mortalidade dos trabalhadores.

Logo, representantes mais esclarecidos do Mercado começaram a propor ao Estado leis de proteção aos trabalhadores (Singer, 2002). Entretanto, as rasas iniciativas que surgiram não foram suficientes para impedir a contínua exploração da classe operária e os desequilíbrios sociais que se agravaram com um novo ciclo de guerras na Europa. Imperava a pobreza, o desemprego e a depressão da atividade econômica. Segundo Santos (2005), foi nesse cenário e em resposta aos baixos salários e às condições desumanas de trabalho que surgiram as primeiras cooperativas.

Pressionado pelas demandas sociais e a fragilidade do trabalhador perante a classe industrial, o governo francês foi o primeiro a admitir a possibilidade jurídica de organizações de cunho social (Laville, 2001). Dentre elas, as cooperativas se destacavam por utilizar os mesmos mecanismos econômicos e práticas de mercado das empresas tradicionais. A cooperativa correspondia a uma organização empresarial composta por uma comunidade operária que era proprietária dos meios de produção, tecnologia e demais recursos, assim como dos excedentes financeiros gerados pela comercialização dos bens e serviços produzidos.

Uma das primeiras cooperativas documentada na história foi formada por trabalhadores dos estaleiros de Woolwich e Chatham, na Inglaterra, em 1763. Eles fundaram um moinho para cereais e uma padaria para escaparem dos preços abusivos monopolizados pelos moleiros locais (Cole, 1991; Veiga & Fonseca, 1999). Muitas outras iniciativas surgiram entre o final do século XVIII e meados do Século XIX – algumas, inclusive, funcionaram como comunidades independentes, com caráter estritamente religioso, idealizadas como alternativa à

sociedade capitalista (Cole, 1991). Entretanto, foi a projeção dos “Pioneiros Equitativos de Rochdale” que consolidou definitivamente o novo conceito organizacional.

Após o fracasso da greve dos tecelões em 1844, um pequeno grupo de 28 operários formou uma cooperativa em um importante centro têxtil da Inglaterra. Impulsionados pelo ideal de criação de uma colônia autossuficiente que pudesse apoiar outras comunidades com o mesmo propósito, adotaram um conjunto de princípios que, desde então, tem orientado o funcionamento das cooperativas em todo o mundo: I) direito ao voto nas tomadas de decisões, independente do investimento feito por cada membro; II) livre adesão e número ilimitado de membros; III) juros pré-fixados no pagamento de empréstimos; IV) divisão dos excedentes na mesma proporção das compras de cada membro; V) inexistência de adulteração nos produtos; VI) promoção da sistemática cooperativa através da educação; e VII) neutralidade política e religiosa (Santos, 2005; Singer, 2002).

Os “Pioneiros de Rochdale” expandiam suas atividades transformando cooperativas locais em filiais. Tal iniciativa possibilitava ganhos de escala nas contratações de bens e serviços e passou a ser reproduzido por outras cooperativas. Inovações na distribuição e no varejo aliadas ao avanço da indústria e da urbanização contribuíram para que as cooperativas se multiplicassem. Em 1881 já existiam aproximadamente mil cooperativas de consumo no mundo, com cerca de 550 mil associados. Em 1900, somente na Grã-Bretanha já era possível contabilizar cerca de 1,7 milhão de membros (Singer, 2002).

No Século XX, outras importantes iniciativas se destacaram e contribuíram para que o movimento das cooperativas prosperasse, a exemplo da *Mondragón*

Corporación Cooperativa, grupo espanhol que reúne mais de 250 empresas, tem atuação internacional e é considerado a maior cooperativa de trabalhadores do mundo. Atualmente, a *International Co-operative Alliance (ICA)* estima que o movimento cooperativista reúna cerca de 1 bilhão de membros e empregue em torno de 250 milhões de pessoas em todo mundo. Um dos seus mais recentes estudos revelou que somente as 300 maiores cooperativas movimentaram 2,3 trilhões de dólares em negócios em 2013 (*Euricse Research Team*, 2015).

De modo geral, as formas contemporâneas de negócio social expandiram o escopo de beneficiários, antes reservado apenas aos seus próprios membros, para vir a atender diferentes grupos de excluídos, ou mesmo toda uma comunidade. Essa recente expansão se deu principalmente para cobrir a lacuna deixada pelo Estado no cumprimento do seu papel social, como pode ser visto a seguir.

Dos negócios sociais ao professor Yunus

A ascensão dos negócios de impacto social como fenômeno global está relacionada ao desencadeamento de contextos que restringiram o estado de bem estar em várias regiões do mundo a partir da década de 1980, tais como a redução do financiamento dos programas sociais públicos, o mau funcionamento do Estado e o aumento do desemprego. Diante da perda de fundos do governo, as organizações sem fins lucrativos do chamado “Terceiro Setor” - a Sociedade Civil Organizada (Salamon & Helmut, 1996) - passaram a adotar atividades comerciais para alcançar seus objetivos e compensar a ausência do Estado. Durante os anos 1990, com iniciativas de governos, instituições de ensino e

pesquisa e da sociedade civil, o conceito se disseminou como alternativa concreta para lidar com problemas sociais (Kerlin, 2010).

São muitas as terminologias atribuídas a esse tipo peculiar de empreendimento, como: negócio de impacto, empresa comunitária, negócio inclusivo, negócio com propósito, empresa híbrida, negócio social, etc. Sua principal característica é operar no mercado com a comercialização de bens ou serviços a fim de financiar seu objetivo maior, que está relacionado com o bem estar de comunidades marginalizadas ou causas ambientais (Comini et al., 2012; Nwankwo, Phillips, & Tracey, 2007). Isso os distingue das tradicionais instituições do Terceiro Setor, as quais captam recursos de fontes públicas ou privadas para financiar suas causas socioambientais, como também, os diferencia das organizações do Segundo Setor, por terem finalidade distinta das empresas comuns, aproximando-os, neste quesito, mais da Sociedade Civil Organizada do que do Mercado propriamente dito. Assim, os negócios sociais costumam estar situados dentro de uma intercessão que envolve os mecanismos econômicos de geração de riqueza do Segundo Setor (ou Setor 2) e a intencionalidade do Terceiro Setor (ou Setor 3), justificando que essa nova área seja, algumas vezes, chamada de “Setor 2,5” (lê-se “setor dois e meio”, conforme Figura 1).

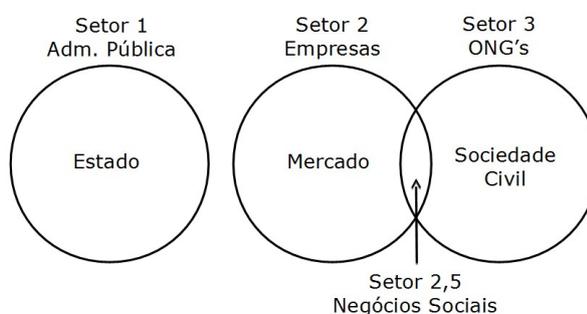


Figura 1: Posição do Setor 2,5

O termo “negócio social” foi utilizado pela primeira vez nos Estados Unidos, na década de 1970, para definir as atividades que entidades sem fins lucrativos começaram a executar como uma forma de criar oportunidades de emprego para grupos desfavorecidos (Alter, 2002). No final daquele período, houve uma forte desaceleração da economia e o governo americano teve que iniciar uma redução dos repasses realizados à entidades sem fins lucrativos, comuns desde os anos 1960 como estratégia para desburocratizar investimentos relacionados à pobreza, educação, saúde, desenvolvimento comunitário, meio ambiente e artes. Nos anos 1980 houve retração no bem-estar social americano com cortes bilionários no financiamento federal aos programas das entidades sem fins lucrativos, que se multiplicaram ao longo de duas décadas de suporte financeiro do governo federal. Logo, as organizações sem fins lucrativos desenvolveram o conceito de negócio de impacto social para preencher a lacuna deixada pelos cortes públicos, ampliando o uso de atividades comerciais adotadas a fim de cumprirem seus objetivos (Defourny & Nyssens, 2010; Kerlin, 2006).

Na Europa, a ideia de empresa social apareceu primeiro na Itália, no final dos anos 1980, e em meados dos anos 1990 começou a ser usado em outros países. Em um contexto de rápido envelhecimento da população e mudanças na estrutura familiar, alguns grupos eram cada vez mais excluídos do mercado de trabalho, assim como desassistidos nos campos da saúde e educação. Em resposta à inclusão de pessoas ao trabalho e outras necessidades sociais não satisfeitas, novas iniciativas de cooperação foram desenvolvidas pelos italianos (Jacques Defourny & Nyssens, 2008).

Em 1990 o conceito de *impresa sociale* foi promovido por um jornal italiano, compreendendo uma das iniciativas pioneiras que possibilitaram o Parlamento italiano a criar, um ano depois, a forma jurídica de “cooperativas sociais de solidariedade”, que foram posteriormente rebatizadas como “cooperativas sociais”. Diferente das cooperativas tradicionais, que são orientadas pelos interesses dos seus membros, as cooperativas sociais serviam a uma comunidade mais ampla e visavam atender o interesse geral. Elas também podiam combinar uma gama diversa de participantes, como trabalhadores remunerados, voluntários e outros membros de apoio, fugindo das limitações de participação impostas às cooperativas tradicionais. Em 2005, em resposta as diversas iniciativas sociais de outros tipos de organizações, uma lei mais abrangente foi adotada na Itália. Além das cooperativas sociais e das entidades sem fins lucrativos, a legislação ampliou o título de “empresa social” no intuito de contemplar as organizações de cunho privado, desde que não distribuíssem lucros e viessem a representar grupos de partes interessadas, fossem trabalhadores ou beneficiários (Defourny & Nyssens, 2008).

Em 2004, o Governo do Reino Unido atribuiu o termo *social enterprise* aos empreendimentos com objetivos sociais, cujos resultados são reinvestidos na comunidade ou no próprio negócio, podendo operar em todos os nichos de mercado e resolver uma diversidade de questões sociais e ambientais. Um ano mais tarde havia cerca de 15.000 negócios sociais no Reino Unido e o governo criou um departamento para acompanhar esse desenvolvimento, a *Social Enterprise Unit*, incorporado ao *Cabinet Office* em 2006 (Defourny & Nyssens, 2008). Em 2013, uma pesquisa promovida pelo *Cabinet Office* identificou um

volume próximo de 70.000 negócios sociais britânicos, empregando cerca de um milhão de pessoas, com uma contribuição para econômica estimada em 24 bilhões de libras (U.K. Cabinet Office, 2013).

No período que compreende a promulgação da legislação italiana, em 1991, e a implementação dos britânicos, em 2004, outros países europeus introduziram novas formas de praticar atividades comerciais para fins socioambientais, mesmo que estas não fossem legalmente denominadas empresas sociais (Defourny & Nyssens, 2008). Na França, Espanha, Portugal e Grécia, novas organizações foram instituídas na forma de cooperativas. Enquanto que na Bélgica, como no Reino Unido e na Itália, foram adotados modelos mais abrangentes de negócio social. Porém, o estabelecimento de denominações e estruturas por meio de lei não impediram que o conceito de negócio social se multiplicasse mesmo na forma de negócios tradicionais e fosse praticado tanto nos países com regulamentações quanto em outras regiões (Defourny & Nyssens, 2010).

No Centro-Leste Europeu a ausência do Estado nas políticas de bem-estar social se deu com a queda do Comunismo, marcado pelo colapso da União Soviética e a queda do muro de Berlim, deixando a sociedade ainda mais enfraquecida após décadas de ineficiência daquele regime. Visionários envolvidos com as adaptações para o livre mercado encontraram no negócio social uma forma de colaborar com a construção de uma nova sociedade e contaram com a ajuda de entidades internacionais para desenvolverem o conceito (Kerlin, 2010).

Nos países do Leste Asiático, os negócios sociais surgiram como resposta das organizações da sociedade civil para lidar com novos problemas sociais

produzidos pelas mudanças sócio-econômicas da década de 1990 (Defourny & Kim, 2011). No Japão, a legislação sobre organizações sem fins lucrativos adotada em 1997 permitiu que empreendedores instituíssem negócios sociais para atuarem especialmente no desenvolvimento de comunidades locais e na integração social (Kerlin, 2010). Na Coreia do Sul, esforços de combate ao desemprego levaram à definição de negócio social através de uma lei que foi adotada em 2006. Na China, o papel do estado socialista como provedor de bem-estar social tem mudado e tem possibilitado que os negócios sociais sejam alternativas de mercado cada vez mais exploradas pela sociedade civil. O contexto sócio-econômico, desencadeado especialmente pela crise financeira de 1997, também contribuiu para o desenvolvimento dos negócios sociais em Hong-kong, Coreia-do-Sul e Taiwan (J. Defourny & Kim, 2011).

Na América do Sul, a atuação pioneira de organizações sem fins lucrativos especializadas em negócios sociais deu início à promoção do conceito no Brasil a partir de 2003. Fatores como a desigualdade social, o alto déficit habitacional e a baixa qualidade do ensino e da saúde pública se mantinham diante da incapacidade funcional do Estado brasileiro em propor e manter políticas públicas sólidas e eficazes. Mesmo sem legislação específica, o potencial econômico de suas dimensões continentais, o franco crescimento de uma estrutura de apoio e incentivo aos pequenos negócios e o debate estruturado em torno de um desenvolvimento mais solidário criaram um cenário propício ao fomento de iniciativas empreendedoras na forma de negócios sociais. Na Argentina, as frequentes inversões da política econômica aliadas ao declínio do investimento federal em benefícios sociais resultaram no aumento do desemprego e da

pobreza. Os negócios sociais surgem então pela iniciativa da sociedade civil na forma de cooperativas e sociedades mútuas aliadas no combate à exclusão social e ao desemprego (Kerlin, 2010).

Na África, empresas sociais surgiram no Zimbábwe e em Zâmbia distribuindo micro-créditos para pequenas empresas através de entidades internacionais, como alternativa de combate aos elevados índices de desemprego e a inoperância do governo local (Kerlin, 2010).

No início da década de 1990 a discussão sobre o tema aflorou no meio acadêmico e a *Harvard Business School* lançou a *Social Enterprise Initiative*, um curso de pós-graduação considerado um marco para o desenvolvimento dos negócios sociais nos Estados Unidos. A partir disso o debate tem se expandido em diferentes instituições. Grandes universidades têm desenvolvido programas de pesquisa e formação. Redes internacionais de pesquisa foram criadas, como o *European Research Network (EMES)*, que reúne, desde 1996, centros de pesquisa na maioria dos países da Europa, e a *Social Enterprise Knowledge Network (SEKN)*, que foi formada em 2001 por escolas de negócios latino-americanas e a *Harvard Business School* (Defourny & Nyssens, 2010). Na Figura 2 é possível observar como a pesquisa em negócios sociais tem sido distribuída no mundo.



Figura 2: Distribuição da pesquisa em negócios sociais no mundo.

Adaptado de Gonçalves, Carrara & Schmittel, 2016.

Em 2006, o *Grameen Bank* e o seu fundador, o professor bengali Muhammad Yunus, foram agraciados com o Prêmio Nobel da Paz pelo desenvolvimento econômico e social propiciado à população pobre de Bangladesh. Estudando as origens da pobreza na comunidade ao seu redor, Yunus teve a iniciativa de emprestar dinheiro para ajudar pobres a se livrarem dos elevados juros cobrados pelos agiotas, que lhes consumia a maior parte de seus ganhos com a produção e venda de artesanato, bem como mantinha aquelas famílias na pobreza ao longo de gerações. Sua iniciativa foi largamente reproduzida através da instituição que criou, a qual fomenta pequenos negócios de forma simples e desburocratizada, fornecendo microcréditos aos pobres desde 1983. O *Grameen Bank* – banco da vila – é um modelo de negócio social mundialmente conhecido. A instituição fornece empréstimos de longo prazo aos pobres, sem exigir garantias. Atualmente, o banco possui 2.564 agências, emprega 19.800 pessoas e atende 8,29 milhões de mutuários em 81.367 diferentes aldeias de Bangladesh. Mais de 97% dos empréstimos são devolvidos, uma taxa de recuperação maior do que qualquer outro sistema bancário.

Diariamente o *Grameen* recebe cerca 1,5 milhão de dólares em prestações pagas pelos mutuários, dos quais 97% são mulheres. Os métodos de trabalho do *Grameen Bank* são aplicados em projetos desenvolvidos em 58 países, incluindo: EUA, Canadá, França, Holanda e Noruega (Grameen Bank, 2017).

Muhammad Yunus já recebeu 112 prêmios de 26 países, incluindo honras de Estado de 10 países. A ele foram destinados mais de 50 títulos *honoris causa* por universidades em 20 países. Foi escolhido pela *Wharton School of Business* como uma das “25 Pessoas Mais Influentes de Negócios dos Últimos 25 anos”; um dos “Vinte Grande Asiáticos”, pela revista *Asiaweek*; um dos “Dez Grandes Bengalis do Século XX”, pela indiana *Ananda Bazaar Patrika*; e um dos 12 maiores líderes empresariais em “60 Anos de Heróis Asiáticos”, pela revista *Time*. Em 2008, Yunus ficou em segundo lugar na lista dos “Top 100 Intelectuais do Mundo” pela revista britânica *Prospect*. Em 2010, foi eleito pela revista inglesa *The New Statesman* como uma das “50 Figuras Mais Influentes do Mundo” (YNS, n.d.).

O trabalho e a história de vida de Muhammad Yunus têm promovido a ideia de um mundo melhor através do desenvolvimento de negócios sociais e inspirado pessoas ao longo do planeta a se dedicarem a essa causa.

Conclusões

O presente estudo se propôs a averiguar se os negócios de impacto social correspondem a um fenômeno que ilustra o comportamento cooperativo da espécie humana. Para isso, foi utilizada uma perspectiva histórica visando

alcançar três objetivos: a) apresentar as principais teorias sobre cooperação; b) descrever o papel da cooperação no desenvolvimento das organizações socioeconômicas; e c) contar a história por de trás do surgimento dos negócios sociais.

Na busca pelo objetivo “a”, foi realizada uma revisão bibliográfica das principais teorias sobre cooperação já elaboradas ou em discussão, resultando na apresentação de uma relação de pesquisas – comentadas e exemplificadas – que abrangeu estudos clássicos, como a Seleção de Parentesco (Hamilton, 1963), o Altruísmo Recíproco (Trives, 1971), a metáfora do Gene Egoísta (Dawkins, 1976), o Dilema do Prisioneiro (Alcock, 2011), a Tragédia dos Comuns (Hardin, 1968), bem como iniciativas mais contemporâneas, como a Teoria das Transições Fundamentais da Evolução de Smith e Szathmáry (1998) e as disputas eletrônicas inauguradas por Axelrod e Hamilton (1981), que culminaram, mais tarde, em uma aplicação sofisticada da Teoria dos Jogos (Adami & Hintze, 2013) na qual a comunicação entre os sujeitos foi adicionada à dinâmica. Também foram abordados estudos, muitas vezes polêmicos, que desafiaram o *status quo* no campo da cooperação, como a derrubada da Tragédia dos Comuns por Ostrom (1990), e no campo da tradicional seleção natural, como o retorno da Seleção de Grupo (Haidt, 2012; Nowak, Tarnita & Wilson, 2010; Wilson, 2012) e a introdução da Seleção Multinível (Sober & Wilson, 1998; Wilson, 2012).

O papel da cooperação no desenvolvimento das organizações socioeconômicas foi descrito (objetivo “b”) por meio do relato histórico que compreende do surgimento das primeiras cooperativas, em meados do Século XVIII, até a recente capilarização dos negócios sociais nos cinco continentes. Em

princípio, a cooperação permitia a união de indivíduos para a constituição de organizações socioeconômicas voltadas à satisfação das necessidades dos membros daquele mesmo grupo. As cooperativas eram a resposta da classe operária para a sua sobrevivência no ambiente hostil do Capitalismo Industrial. Cada cooperativa trabalhava em prol do próprio grupo que a constituía. Como foi no passado, quando marginalizados de uma determinada sociedade se uniram para se fortalecer e ajudar uns aos outros, quais fossem artesãos no antigo Egito ou em Roma, escravos e estrangeiros na Grécia, pequenos agricultores na Babilônia, e antes dos primeiros estados surgirem, na forma de tribos igualitárias e bandos nômades de caçadores-coletores. A cooperação ocorria intragrupo. Com o advento do desamparo social causado pela redução de investimento em bem estar pelos estados contemporâneos em várias regiões do mundo no final do Século XX, a cooperação passa a ocorrer extragrupo, possibilitando o surgimento de organizações socioeconômicas preocupadas em resolver problemas de diferentes grupos e comunidades, os chamados negócios sociais, o que nos leva ao objetivo “c”.

A história por trás do surgimento dos negócios sociais é a própria história da cooperação humana. Embora exista todo um conjunto de fatores que desencadeou a emergência e ascensão dos negócios sociais – narradas na seção “Dos negócios sociais ao professor Yunus” –, tal fenômeno social deve ser visto como um produto de 2,5 milhões de anos de evolução do comportamento cooperativo no gênero humano. Na medida em que o ambiente mudava ele selecionava adaptações que não se restringiam apenas em transformações físicas, mas também em mudanças comportamentais. As espécies adaptadas

também afetavam o ambiente, que, por sua vez, mudava e passava a exigir novas adaptações. A seleção natural fez o seu trabalho por centenas de milhares de anos até que surgisse o *Homo sapiens*, há 200, talvez 300 mil anos, de acordo com as novas descobertas. De lá para cá poucas foram as transformações físicas que sofremos, basicamente temos o mesmo aparato biológico dos nossos ancestrais nômades. No entanto, as transformações comportamentais nos definiram enquanto espécie dominante do planeta. Dentre esses comportamentos, a cooperação ocupa um lugar especial. Na maior parte do tempo de existência da nossa espécie sobre a terra fomos incapazes de cooperar em grupos superiores à média de 80 indivíduos. Quando os grupos cresciam além desse número, eles se subdividiam em novos grupos, como ocorre até hoje com sociedades de chimpanzés. Subitamente, a capacidade de cooperar dos *sapiens* saltou para outro nível. Grupos sólidos de centenas de indivíduos subjugaram até as mais fortes espécies de humanos, como os neandertais, varrendo-as do mapa enquanto avançavam da África, passando pelo Oriente Médio, Ásia, Europa e Oceania, até chegarem às Américas. Ao final desse curto intervalo de 60 mil anos em que a nossa espécie deixou o continente africano e dominou o mundo, não restou nenhuma outra espécie de humano, até mesmo as megafaunas da Austrália e das Américas foram extintas. Algumas teorias atribuem este salto cooperativo ao uso de uma linguagem complexa – baseada no relato da vida alheia e de crenças – possibilitada por um rápido desenvolvimento cognitivo, talvez fruto do crescimento de um cérebro alimentado por carne assada. O fato é que os registros fósseis e históricos indicam a ampliação da capacidade cooperativa da nossa espécie, saindo da estagnada média de dezenas de

indivíduos, peculiares aos primatas, para centenas, organizados na maior parte do tempo em tribos, alcançando milhares, na formação dos primeiros estados, chegando aos milhões de judeus, telespectadores, paulistanos até os bilhões de cristãos, internautas, mulçumanos e consumidores.

Dessa forma, o fenômeno dos negócios de impacto social realmente ilustra não só o comportamento cooperativo da nossa espécie, mas onde a ampliação da nossa capacidade cooperativa pode nos levar. O colapso da União Soviética e a queda do muro de Berlim marcaram o desmoronamento do Comunismo e do sonho socialista de equidade econômica e social. Apesar do crescimento do movimento Cooperativista no último século, o mundo parecia muito distante de um caminho que o aproximasse da justiça social frente ao crescimento da desigualdade proporcionada pelo sistema monetário vigente. Os negócios sociais surgem, então, como a última fronteira na busca por um desenvolvimento socioeconômico mais equitativo e justo. Em vez de ir contra o modelo econômico que impera, como fizeram as tentativas do passado, os negócios sociais se utilizam dos mecanismos de mercado característicos do Capitalismo contemporâneo para alavancar suas iniciativas sociais e ambientais, indo além da cooperação intragrupo das primeiras cooperativas, para beneficiar uma gama de comunidades excluídas e impactar vidas de forma sustentável.

Mas para se ter negócios sociais sólidos que cumpram seu importante papel na construção de uma economia mais justa, socialmente e ambientalmente, é preciso que o mundo conheça, estude e reproduza os exemplos de comportamento cooperativo que produziram negócios sociais de sucesso. Exemplos como o do professor Yunus, fundador do *Grameen Bank* e Prêmio

Nobel da Paz de 2006, cuja história nos ensina que um único indivíduo pode fazer a diferença se souber mobilizar pessoas em torno de uma causa comum, utilizando o poder da cooperação na resolução de problemas como a pobreza, o desemprego, a fome, dentre tantos outros que podem ser combatidos pelos negócios de impacto social. E falando em fome é fácil lembrar daquele jovem caçador e sua lança rudimentar correndo, em algum lugar do passado remoto da África Oriental, para se juntar ao resto do bando que persegue um dinotério, um gigante 230 vezes mais pesado que um homem, mas que por força da cooperação humana, logo seria abatido e convertido em um glorioso e farto almoço.

Referências

- Ackerman, D. S., Chandy, R. K., & Tellis, G. J. (1999). In search of diversity: the record of major marketing journals. *Journal of Marketing Research*, 36(2), 120-131.
- Adami, C., & Hintze, A. (2013). Evolutionary instability of zero-determinant strategies demonstrates that winning is not everything. *Nature Communications*, 4. Doi: 10.1038/ncomms3193
- Alcock, J. (2011). *Comportamento animal: uma abordagem evolutiva* (E. B. P. d. Silva, Trans. 9ª ed.). Porto Alegre: Artmed.
- Alter, S. K. (2002). *Case Studies in Social Enterprise: Counterpart International's Experience*. Washington, DC: Counterpart International.
- Axelrod, R. (2010). *A evolução da cooperação* (J. Santos, Trans.). São Paulo: Leopardo Editora.
- Axelrod, R., & Hamilton, W. D. (1981). The evolution of cooperation. *Science*, 211(4489), 1390-1396. Doi: 10.1126/science.7466396
- Braun, D. R. et al. (2010). Early hominin diet included diverse terrestrial and aquatic animals 1.95 Ma in East Turkana, Kenya. *Proceeding of the National Academy of Sciences*, 107 (22), pp. 10002-10007. Doi: 10.1073/pnas.1002181107

- Carini, C., Costa, E., Fontanari, E., Gotz, I., Ranicki, C. & Rigotti, A. (2014), World Co-operative Monitor. *Exploring the Co-operative Economy*. Explorative Report 2014. ICA & Euricse. Retrieved from <http://monitor.coop/>
- Cole, G. D. H. (1991). As primeiras cooperativas antes de Rochdale. *Democracia participação e autonomia cooperativa* (pp. 30-41). São Leopoldo: Unisimos.
- Comini, G., Barki, E., & Aguiar, L. T. (2012). A three-pronged approach to social business: a Brazilian multi-case analysis. *Revista de Administração (São Paulo)*, 47(3), 385-397. Doi: 10.1590/S0080-21072012000300004
- Creswell, J. W. (2007). *Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto* (2ª ed.). Porto Alegre: Artmed.
- Cronin, K. A., Kurian, A. V., & Snowdon, C. T. (2005). Cooperative problem solving in a cooperatively breeding primate (*Saguinus oedipus*). *Animal Behaviour*, 69(1), 133–142. Doi: 10.1016/j.anbehav.2004.02.024
- Darwin, C. (1871). *The Descent of Man, and Selection in Relation to Sex*. London: John Murray.
- Dawkins, R. (1976). *The Selfish Gene*. New York City: Oxford University Press.
- Defourny, J., & Kim, S. Y. (2011). Emerging models of social enterprise in Eastern Asia: a cross-country analysis. *Social Enterprise Journal*, 7(1), 86-111. Doi: 10.1108/17508611111130176
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2008). Social enterprise in Europe: recent trends and developments. *Social Enterprise Journal*, 4(3), 202-228. Doi: 10.1108/17508610810922703

- Defourny, J., & Nyssens, M. (2010). Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 32-53. Doi: 10.1080/19420670903442053
- Diamond, J. (1997/2014). *Armas, germes e aço: os destinos das sociedades humanas*. Trans. Silva de Souza Costa. Rio de Janeiro: Record.
- Euricse Research Team (2015), World Co-operative Monitor. *Exploring the Co-operative Economy*. Explorative Report 2015. ICA & Euricse. Retrieved June, 17, 2016, from <http://monitor.coop/>
- Fredrickson, B. L., Grewen, K. M., Coffey, K. A., Algoe, S. B., Firestine, A. M., Arevalo, J. M. G., . . . Cole, S. W. (2013). A functional genomic perspective on human well-being. *PNAS Early Edition*. Doi: 10.1073/pnas.1305419110
- Gibbons, A. (2007). Food for thought: did the first cooked meals help fuel the dramatic evolutionary expansion of the human brain? *Science* 316 (5831), 1558-1560. Doi: 10.1126/science.316.5831.1558
- Grameen Bank (2017). Founder [webpage]. *Grameen Bank*. Retrieved June, 16, 2017, from <http://www.grameen-bank.net/grameen-founder-muhammad-yunus/>
- Gonçalves, C. P., Carrara, K., & Schmittel, R. M. (2016). The phenomenon of social enterprises: are we keeping watch on this cultural practice? *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 27 (4), 1585-1610. Doi: 10.1007/s11266-015-9624-9

- Guilhardi, H. (2017). Interações amorosas sob uma perspectiva comportamental. Instituto de Terapias por Contingências de Reforçamento. Retrieved May, 19, 2018, from <http://www.itcrcampinas.com.br/txt/interacoesamorosas.pdf>
- Haidt, J. (2012). *The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion*. New York: Vintage.
- Hake, D. F., & Vulkelich, R. (1972). A classification and review of cooperation procedures. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 18 (2), 333-343. Doi: 10.1901/jeab.1972.18-333
- Harari, Y. N. (2016). *Sapiens: uma breve história da humanidade*. Trans. Janaína Marcoantonio. Porto Alegre: L&PM.
- Hardin, G. (1968). The Tragedy of the Commons. *Science*, 162 (3859), 1243-1248. Doi: 10.1126/science.162.3859.1243
- Hauser, M. D., Chen, M. K., Chen, F., & Chuang, E. (2003). Give unto others: genetically unrelated cotton-top tamarin monkeys preferentially give food to those who altruistically give food back. *Proceeding of the Royal Society B: Biological Sciences*, 270 (1531), 2363-2370. Doi: 10.1098/rspb.2003.2509
- Hovell, M. F., Wahlgren, D. R., & Adams, M. A. (2009). The logical and empirical basis for the behavioral ecological model. In R. J. DiClemente, R. A. Crosby, & M. C. Kegler (Eds.), *Emerging theories in health promotion practice and research* (2nd ed.) (415-449). San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Hublin, J., Ben-Ncer, A., Bailey, S. E., Freidline, S. E., Neubauer, S., Skinner, M. M., Bergmann, I., Le Cabec, A., Benazzi, S., Harvati, K., Gunz, P. (2017).

- New fossils from Jebel Irhoud, Morocco and the pan-African origin of Homo sapiens. *Nature* 546 (7657), 289-292. Doi: 10.1038/nature22336
- Keller, F. S., & Schoenfeld, W. N. (1950). *Principles of Psychology*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Kerlin, J. A. (2006). Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 17(3), 246-262. Doi: 10.1007/s11266-006-9016-2
- Kerlin, J. A. (2010). A Comparative Analysis of the Global Emergence of Social Enterprise. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 21(2), 162-179. Doi: 10.1007/s11266-010-9126-8
- Klaes, L. S. (2005). *Cooperativismo e ensino à distância*. (Doutorado Tese (Doutorado)), Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC. Retrieved from <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/103034>
- Koenig, W. D. (1981). Space competition in the acorn woodpecker: Power struggles in a cooperative breeder. *Animal Behaviour*, 29(2), 396–409. Doi: 10.1016/S0003-3472(81)80099-1
- Laville, J.-L. (2001). Economia solidária, a perspectiva europeia. *Sociedade e Estado*, 16(1-2), 57-99. Doi: 10.1590/S0102-69922001000100004
- Lencastre, M. P. A. (2010). Bondade, Altruísmo e Cooperação. Considerações evolutivas para a educação e a ética ambiental. *15*, 15, 113-124.

- Mitani, J. C., & Watts, D. P. (2001). Why do chimpanzees hunt and share meat? *Animal Behaviour*, 61(5), 915-924. Doi: <http://dx.doi.org/10.1006/anbe.2000.1681>
- Muir, W. M. (1996). Group selection for adaptation to multiple-hen cages: selection program and direct responses. *Poultry Science*, 75(4), 447-458. Doi: [10.3382/ps.0751145](https://doi.org/10.3382/ps.0751145)
- Nowak, M. A., Tarnita, C. E., & Wilson, E. O. (2010). The evolution of eusociality. *Nature*, 466, 1057-1062. Doi: [10.1038/nature09205](https://doi.org/10.1038/nature09205)
- Nwankwo, E., Phillips, N., & Tracey, P. (2007). Social Investment through Community Enterprise: The Case of Multinational Corporations Involvement in the Development of Nigerian Water Resources. *Journal of Business Ethics*, 73(1), 91-101. Doi: [10.1007/s10551-006-9200-8](https://doi.org/10.1007/s10551-006-9200-8)
- Nwankwo, E., Phillips, N., & Tracey, P. (2013). Social Investment through Community Enterprise: The Case of Multinational Corporations Involvement in the Development of Nigerian Water Resources. *Journal of Business Ethics*, 73(1), 91-101. Doi: [10.1007/s10551-006-9200-8](https://doi.org/10.1007/s10551-006-9200-8)
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York City: Cambridge University Press.
- Ostrom, E., Burger, J., Field, C. B., Norgaard, R. B., & Policansky, D. (1999). Revisiting the Commons: Local Lessons, Global Challenges. *Science*, 284(5412), 278-282. Doi: [10.1126/science.284.5412.278](https://doi.org/10.1126/science.284.5412.278)

- Pacheco, J. M., Santos, F. C., Souza, M. O., & Skyrms, B. (2011). Evolutionary Dynamics of Collective Action. *Mathematics and Biosciences in Interaction*, 119-138. Doi: 10.1007/978-3-0348-0122-5_7
- Pusey, A. E., & Packer, C. (1994). Infanticide in lions. In S. Parmigiani, B. Svare & F. vom Saal (Eds.), *Protection and Abuse of Young in Animals and Man*. London: Harwood.
- Richter, D., Grün, R., Joannes-Boyau, R., Steele, T. E., Amani, F., Rué, M., Fernandes, P., Raynal, J., Geraads, D., Ben-Ncer, A., Hublin, J., McPherron, S. P. (2017). The age of the hominin fossils from Jebel Irhoud, Morocco, and the origins of the Middle Stone Age. *Nature* 546 (7657), 293-296. Doi: 10.1038/nature22335
- Salamon, L. M., Helmut K. A. (1996). The International Classification of Nonprofit Organizations: ICNPO-Revision 1. *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, 19. Baltimore: The Johns Hopkins Institute for Policy Studies.
- Santos, B. d. S. (2005). *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista* (2ª ed. Vol. 2). Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Schmitt, D. R. (1984). Interpersonal relations: Cooperation and competition. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 42, 377-383. Doi: 10.1901/jeab.1984.42-377
- Selltiz, C., Wrightsman, L. S., & Cook, S. W. (1975). *Métodos de pesquisa nas relações sociais*. São Paulo: E.P.U.

- Silk, J. B., Brosnan, S. F., Vonk, J., Henrich, J., Povinelli, D. J., Richardson, A. S., . . . Schapiro, S. J. (2005). Chimpanzees are indifferent to the welfare of unrelated group members. *Nature*, 437(7063), 1357-1359. Doi: 10.1038/nature04243
- Singer, P. (2002). *Introdução à economia solidária* (1ª ed.). São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo.
- Smith, J. M., & Szathmáry, E. (1998). *The Major Transitions in Evolution*. London: Oxford University Press.
- Sober, E., & Wilson, D. S. (1998). *Unto Others: The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior*. Cambridge: Harvard University Press.
- Steele, T. E. (2010). A unique hominin menu dated to 1.95 million years ago. *Proceeding of the National Academy of Sciences*, 107 (24), pp. 10771-10772. Doi: 10.1073/pnas.1005992107
- Stringer, C., & Galway-Witham, J. (2017). Palaeoanthropology: On the origin of our species. *Nature* 546 (7657), 212-214. Doi: 10.1038/546212a
- Taborsky, M. (1985). Breeder-Helper Conflict in a Cichlid Fish with Broodcare Helpers: An Experimental Analysis. *Behavior*, 95(1/2), 45-75.
- Trivers, R. L. (1971). The Evolution of Reciprocal Altruism. *The Quarterly Review of Biology*, 46(1), 35-57.
- U.K. Cabinet Office (2013). *Social enterprise: market trends (Based upon the 2012 Small Business Survey)*. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/publications/social-enterprise-market-trends>.

- Veiga, S. M., & Fonseca, I. (1999). *Cooperativismo: uma revolução pacífica em ação*. Rio de Janeiro: FASE.
- Wade, M. J. (1976). Group selections among laboratory populations of *Tribolium*. *Proceedings of National Academy of Sciences*, 73(5412), 4604-4607.
- Wilkinson, G. S. (1990). Food sharing in vampire bats. *Scientific American*, 262(2), 76-82.
- Williams, G. C. (1966). *Adaptation and Natural Selection: A Critique of Some Current Evolutionary Thought*. Princeton: Princeton University Press.
- Wilson, E. O. (2012). *The Social Conquest of Earth*. New York: Liveright.
- Wilson, F., & Post, J. E. (2013). Business models for people, planet (& profits): exploring the phenomena of social business, a market-based approach to social value creation. *Small Business Economics*, 40(3), 715-737. Doi: 10.1007/s11187-011-9401-0
- Wright, R. (2001). *Nonzero: The Logic of Human Destiny*. New York: Vintage.
- Wynne-Edwards, V. C. (1962). *Animal Dispersion in Relation to Social Behavior*. Edinburgh: Oliver & Boyd.
- Yunus, M., & Jolis, A. (1997). *O Banqueiro dos Pobres*. São Paulo: Ática.
- YNS (n.d.). Muhammad Yunus [webpage]. YNS. Retrieved June, 16, 2017, from <https://www.yunusnegociossociais.com/muhammad-yunus>

2. ARTIGO 2

The Phenomenon of Social Enterprises: Are We Keeping Watch on This Cultural Practice?

Abstract

Social enterprises have reached world levels as an alternative to combat negative effects of the economy such as unemployment, poor distribution of income and poverty, thus stimulating social entrepreneurship with local actions directed especially to excluded communities. This article corresponds to a study that uses the bibliometric method to analyze the world scientific literature on social enterprises in order to research on the possible existence of investigation projects that may have approached the cultural dimension of said phenomenon. Studies in this field may contribute to the establishment of social enterprises as a cultural practice, for the promotion of a more equitable social and economic development. The analysis of the scientific publications inherent to the topic, suggests, among other results, that the academic production is diverse, but there is still a lack of initiatives in order to explore new perspectives concerning the phenomenon. On the other hand, similarities in the motivation of the studies allow outlining 10 categories that evidence the most interest in the research on social enterprises.

Keywords: social business; social enterprise; inclusive business; cultural practice; behavior analysis.

In the last thirty years the dissemination of an innovative way of aligning the capitalist mechanism with socio-environmental issues has generated a global mobilization around a specific type of organization, which represents a social phenomenon that has been attracting the attention of researchers worldwide. Community enterprise, inclusive business, hybrid company, social business are some instances of the terminology attributed to this peculiar type of venture which is called in this study by a simple but comprehensive term: *social enterprise*. (Comini, Barki & Aguiar, 2012; Nwankwo, Phillips & Tracey, 2007).

The importance of social enterprises has been recognized twice by the Nobel committee (Haugh, 2012). First time in 2006 when Muhammad Yunus won the Nobel Peace Prize for his efforts to reduce poverty in Bangladesh, stimulating small businesses through microloans offered by the institution he founded, Grameen Bank (Yunus & Jolis, 2007). The second was in 2009, when for the first time the prize in Economic Sciences was given to a woman, Elinor Ostrom, for her work about small communities which, instead of competing with each other for the same resources, learned to cooperate to survive, something that refuted the idea popularized by the Tragedy of the Commons (Hardin, 1968), according to which the human being is doomed to face conflict due to the scarcity of resources. Ostrom's research showed that in many cases societies are able to thrive with the creation of alternatives to resolve conflicts of interest, respecting the others and ensuring environmental sustainability, without depending on governments or corporations (Ostrom, 1990; Ostrom, Burger, Field, Norgaard & Policansky, 1999).

In addition to their social importance, the economic impact of social enterprises has attracted capital from all over the world, and generated a

promising area with great potential of participation in the economy. Through interviews with 125 institutional investors at the end of 2013, the American bank JP Morgan and the Global Impact Investing Network estimated investments of 12.7 billion dollars in 2014 in this sector, 19% more than was invested in 2013 (Saltuk, Idrissi, Bouri, Mudaliar & Schiff, 2014). In 2010, another study conducted with the support of the Rockefeller Foundation and released during the Rio +20 Corporate Sustainability Forum already announced a financial support of US\$ 400 billion to US\$ 1 trillion until 2020 (O'Donohoe, Leijonhufvud, Saltuk, Bugg-Levine & Brandenburg, 2010). Considered a pioneer UK maintains a governmental structure exclusively dedicated to the subject and impresses with its data. There are about 70.000 social enterprises that employ approximately one million people, and contribute to an investment of £ 24 billion to the British economy (U.K. Cabinet Office, 2013).

To foment a more sustainable, just and inclusive development, a whole ecosystem involving different actors, such as incubators, accelerators, investors, media, governments and educational institutions, has been structured to create an adequate environment for social enterprises have access to networks, financial investments and technical support. Nonetheless, this scenario did not appear suddenly. In fact, it represents a set of *cultural practices* that evolved based on the emersion of Industrial Capitalism and on its consequences in the life of the worker.

Despite it being a term with broad meanings, *culture* can be understood, from behaviorist perspective, as a social phenomenon formed by a group of cultural practices within a determined society. Said cultural practices are behaviors that are similar among themselves and are learnt and disseminated by successive

individuals throughout generations (Sampaio & Andery, 2010). Since cultural practices correspond to interlocking behavior between individuals within a group, Skinner (1971) states that it is possible to describe a culture by means of the listing of its practices, be these of ethical, religious, economic, or racial origin, among others. With respect to the economic origin, both the capitalist and the socialist cultures are characterized by dominant institutions and systems that were established by means of cultural practices kept throughout time. In this context, the social enterprises can be regarded as a cultural practice that broke out and keeps in the midst of the capitalist culture.

Ever since the first cooperatives, which date as back as the 18th century, until present times, more than 250 years of adaptation to excluding economic practices imposed by the development of the capitalist culture, have gone by. The cooperatives arose in the middle of the poverty, unemployment and depression of the economic activity, in response to the very bad working conditions and the low salaries that deeply affected the life of the worker (Santos, 2005; Singer, 2002). Their purpose was to guarantee the survival of the working community. In those first social enterprises, the worker stopped being a mere resource for the exploitation of the bourgeoisie and moved to be part of the owner class of the production environments. Said inclusion strengthened the replication process of the same behaviors that led to the creation of the primitive cooperatives encouraging new generations to maintain and expand said actions in the form of a cultural practice which flourished in Western Europe and spread throughout the world and is known today as *social enterprise*.

Skinner (1981) suggests that it is possible to foresee and control the actions of individuals, as well as plan the cultural practices of a society. The work of social scientists such as Harris (1979, 1980, and 2007) and Diamond (1997/2001, 2005) point at the cause-effect relations present in the evolution of cultures throughout many years of spreading of certain behaviors among groups of individuals. Recently, the studies of Glenn (Glenn, 1986, 1988, 1991, 2003, 2004; Glenn & Malott, 2004; Malott & Glenn, 2006) concerning *metacontingencies* provide a new unit of analysis in order to visualize, not only the description and the planning of interventions that alter the path of cultural evolution, but also the development and maintenance of new practices. Numerous are the potential benefits of the studies of social enterprises as a cultural practice that promotes a more sustainable, fair and inclusive development. The modeling in terms of optimization of this social phenomenon can, for example, offer capitalist culture countries public policy proposals directed towards the creation and maintenance of social enterprises as an alternative for a more balanced social and economic development with respect to the more traditional approaches. On the other hand, even in face of the probable contributions of the study of cultural practice of the social enterprises, preliminary research have led to the adoption of the assumption that research on social enterprises as cultural practice is a field under explored. In order to verify said assumption, this study has the following objectives: a) to carry-out a bibliometric analysis covering a decade of the world scientific literature on social enterprises, and b) to identify possible studies that approach, even if in an underlying manner, the cultural dimension of the social enterprises phenomenon.

Some bibliometric studies already address the *social enterprise* matter in a parallel manner or a superficial one when they analyzed the scientific literature on social entrepreneurship (Desa, 2007; Granados, Hlupic, Coakes, & Mohamed, 2011; Hill, Kothari, & Shea, 2010; Hoogendoorn, Pennings, & Thurik, 2010; Short, Moss, & Lumpkin, 2009). However, since none of them was dedicated exclusively to the phenomenon of social enterprises, few were the specific contributions made to this field. Desa (2007) makes proposals on what the future holds for the social enterprises. Granados, Hlupic, Coakes, & Mohamed (2011) present an epistemological orientation that justifies the study of the social enterprises as a discipline. Short, Moss, & Lumpkin (2009) discuss the importance of having performance measurements based on profitable and non-profitable benefits. No direct contributions were found in the other studies, a fact that does not imply that there were no other more in-depth ones with respect to social entrepreneurship as a whole. Table I summarizes the characteristics of each bibliometric study and highlights the main contributions of this article with respect to the other publications.

Definitions of social enterprise may be found in different parts of the world. Their meaning vary in what respects to the forms of organization involved, but both the concepts issued by academic institutions or government institutions and those arising from the market, converge in the search of the state of well-being based on the commercialization of goods and services.

Table I – Bibliometric studies of publications covering the social enterprise’s phenomenon.

References	Keywords	N° of databases	Period of time	Search limitation	N° of papers	Contributions to the SE’s search field
Desa (2007)	SEship; SEneur; SE; Social venture	1	1985-2006	Only journal articles Word on title or abstract	70	Formal propositions for future research on SE
Short et al. (2009)	SEship; SEneur; SE; Social venture	4	1991-2008	Only English articles Only journal articles	152	Discusses the importance of having performance measures based on non- profit benefits and profit
Hoogendoorn et al.(2010)	SEship; SEneur; SE; Social venture	1	Not mentioned- 2009	Only peer-review journals	67 identified, 31 empirical analysed	Not found
Hillet al. (2010)	SEship; SEneur; SE; Communit y enterprise; Social venture	3	1968-2008	Only journal articles	212	Not found
Granados et al. (2011)	SE; SEship;	5	1991-2010	English and Spanish	286	Intellectual structure of SE (and SEship) as a discipline and determines the current maturity of the field based on its epistemological orientation
This study	SE; Social Business; Inclusive Business	16	2004-2013	Only peer-reviewed journals; Only English articles	111	Cultural look on SE’s phenomenon Categorization of studies Geographical mapping of research Proposition of behaviorist approach

Legend. SE = social enterprise; SEship = social entrepreneurship; SEneur = social entrepreneur

Adapted from “Studies of publications on SE literature”, by Granados, Hlupic, Coakes, & Mohamed (2011, p. 200)

In the United States, both in academic and professional environment, the concept embraces three types of organizations: profit-driven companies that promote social benefits through philanthropic actions or in the performance of their corporate social responsibility; hybrid companies, which maintain both financial and social purposes; and nonprofit organizations involved in commercial activities to support their social purposes. This is type of most social enterprises in the USA and has the largest representation in the use of the concept in the country (Kerlin, 2006).

In Latin America, Social Enterprise Knowledge Network (SEKN) defines social enterprises as organizations that generate social change by means of market activities. This covers non-governmental organizations as well as traditional organizations involved in well-being activities of the public sector (Comini, Barki, & Aguiar, 2012).

In Europe, a social enterprise is defined by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) as:

Any private activity conducted in the public interest, organized with entrepreneurial strategy, but whose main purpose is not the maximization of profit but the attainment of certain economic and social goals, and which has the capacity for bringing innovative solutions to the problems of social exclusion and unemployment (Kerlin, 2006, p. 251).

For the European Research Network (EMES) social enterprises “are not-for-profit private organizations providing goods or services directly related to their explicit aim to benefit the community” (Defourny & Nyssens, 2008, p. 204).

In East Asia, the South Korean government defines social enterprise as “an organization which is engaged in business activities, such as producing and selling goods and services, while pursuing a social purpose of enhancing the quality of local residents’ life by means of providing social services and creating jobs for the disadvantaged” (Bidet & Eum, 2011, p. 77).

Despite the definitions converging in the search for the improvement of the state of well-being by means of business activities, the terminologies associated with social enterprises vary in accordance with the characteristics of every region.

Comini, Barki, & Aguiar (2012) selected the terms *social businesses*, *inclusive businesses*, and *social enterprises* as the ones that best represent the different perspectives on the organizations that seek to achieve social objectives based on the use of market mechanisms.

Social business is the predominating term used in the United States and in Brazil to represent the logical market application for the resolution of social problems. In the US, the term initially referred to the business units incorporated to traditional companies and to hybrid companies that had social objectives associated to financial ones. Later it was also attributed to the commercial entrepreneurship of non-profit organizations seeking financing alternatives for their operations (Comini, Barki & Aguiar, 2012; Dees, 2007; Kerlin, 2006). In Brazil, in 2003, the term came to be used starting from the strong presence of non-profit organizations, accelerators and investment funds specialized in the promotion of businesses with social impact, but it is still not associated with cooperatives, mutual funds or any other legal form of Solidary Economy, a group of initiatives by the civil society directed towards the fight against social exclusion and unemployment (Kerlin, 2010).

The term *inclusive business* arises more strongly in some emerging countries, especially in Latin America and Asia, and emphasizes on the use of market initiatives directed towards the reduction of poverty and the change in the social condition of marginalized individuals. Studies by the SEKN carried out between 2006 and 2009 point at the great capacity of implementation of inclusive businesses of the civil society and of the small and mid-size businesses. Its familiarity with the collaborative work emphasizes on the ability and openness that

are necessary for the internationalization of innovations. This makes it possible for the low-income populations by them represented, to obtain good chances of being inserted as providers in the value chain of great corporations. In Asia, the term especially illustrates the pioneering of Peace Nobel Prize winner, Muhammad Yunus, in the fight against poverty. His models of microloans, which make the access to loans by small companies, are widely known, especially in countries such as India and Bangladesh. Yunus's work and his own figure have promoted the social enterprises and have inspired young people worldwide to pursue careers in this sector (Comini, Barki, & Aguiar, 2012).

Social enterprise is the term most commonly used in Europe, and by influence in the countries of East Asia, Africa and Oceania (Comini, Barki, & Aguiar, 2012; Defourny & Kim, 2011; Kerlin, 2010). Despite it not being so popular in the United States, it was there that the term first arose in the 70's in order to define activities which non-profit entities began to carry out as a way of creating work opportunities for disadvantaged groups (Alter, 2002). It was only in the 90's that the term *social enterprise* broke out in Europe, it was widely promoted by an Italian newspaper called *Impresa Sociale*, becoming one of the pioneering initiatives that enabled the Italian parliament to create, a year later, the legal form called *social co-operative* (Defourny & Nyssens, 2010). In 2004, the government of the United Kingdom attributed the term *social enterprise* to the entrepreneurships with social objectives, and the results of which were reinvested in the community or in the business itself, thus being able to operate in all market niches and solve a diversity of social and environmental matters. Between the publication of the Italian legislation in 1991 and the implementation by the British in 2004, other

European countries introduced new ways of practicing commercial activities with social purposes, even if these were not legally called *social enterprises* (Defourny & Nyssens, 2008). In France, Spain, Portugal and Greece, new organizations were constituted in the manner of cooperative enterprises, while in Belgium, as in the United Kingdom and in Italy more comprehensive models of social enterprises were adopted. However, the establishment of denominations and structures by law did not prevent that the use of the term spread out throughout the rest of Europe and other continents, even in the form of traditional businesses and be adopted both in countries with regulations and in other regions (Defourny & Nyssens, 2010).

Today it is possible to distinguish three categories in which the term *social enterprise* is used in Europe: (a) the companies whose main objective is the production of goods and services of social use or are led by a collective interest; (b) the organizations that promote local economic and social development, motivating the participation of citizens and of the government in the management of their activities; and to a greater extent, (c) the Work Integration Social Enterprises (*WISE's*), organizations that promote social inclusion and work (Comini, Barki & Aguiar, 2012).

Despite the main terms having only been disseminated in the last 30 years, entrepreneur businesses in order to enable social inclusion and consequently improve well-being is a behavior that dates back to the end of the 18th century and can be seen as a cultural practice in accordance with the Behavior Analysis.

Behavior Analysis and the Cultural Practice of the Social Enterprises

Deriving the logic of the natural selection model by Charles Darwin to the behavior of organisms, Burrhus F. Skinner established the Behavior Analysis, a natural science that studies behavior based on the interaction between individuals and environment (Skinner, 1981; Baum, 1999). In order to do so, at the level of behavioral study of the individual a *three-term contingency* is adopted – or simply *contingency*, a descriptive and explanatory paradigm constituted by the environmental events that rise as a consequence of the behavior of an individual which determine the function of the antecedent context in which said behavior is inserted in. Going beyond the contributions of Ivan Pavlov, who favored the *reflex behavior*, in other words, that which, being innate or acquired by respondent learning, occurs in an involuntary manner as a response to environmental alterations, Skinner introduced the concept of *operant behavior*, actions that influence the environment and consequently transform the way in which the organism behaves (Glassman & Hadad, 2006). Conscious of the potential impact of human behavior and that this is the result of specific conditions, Skinner (1981) suggests that it is possible to predict and control the actions of individuals, as well as to plan the cultural practices of a society. For this it is necessary not only to know the individual contingencies, but also to explore the process in which said contingencies that act upon an individual affect or are affected by the ones that are acting upon another individual. It is precisely that *interlocking* of individual contingencies what characterizes the cultural practices, a social phenomenon that came to have a new analysis unit based on the contributions of Sigrid S. Glenn,

who proposed the study of the *metacontingencies* as an alternative to the contingencies to analyze cultural practices in light of the theoretical inheritance of Skinner.

Within the behaviorist context, cultural practices correspond to the “repetition of analogous operant behavior across individuals of a single generation and across generations of individuals” (Glenn, 1991, p. 60). Glenn (1991) goes on to say that it is common that cultural practices contain an *aggregate product*, an additional element subsequent to the interlocking of contingencies that corresponds in fact to the result, the product of the behavior of different people. Thus, the metacontingency tends to function as an analysis unit that describes the relations among the interlocking cultural consequences and their aggregate product (Glenn & Malott, 2004; Borlotti & D’Agostino, 2008).

The purpose of this study is not to develop an in-depth analysis to describe the cultural-behavioral phenomenon of the social enterprises. However, it is possible to make a brief characterization of this phenomenon as a cultural practice in order to open a new angle by means of which the social enterprises may be observed and studied.

Taking the most traditional social enterprise as an example, the cooperative, it is possible to observe the components that characterize a cultural practice. One of the first documented cooperative enterprises in history was formed by the workers of the Woolwich and Chatham shipyard, in 1763 England. They founded a cereal mill and a bakery in order to escape the abusive prices that were monopolized by local millers (Cole, 1991; Veiga & Fonseca, 1999). In the composition of the contingencies involved, it is possible to observe that the benefit

of acquiring flour and bread at more accessible prices (*selecting consequence*) led said workers to undertake their own mill and bakery (*behavior*) as an alternative to the restriction imposed by the high prices in that market (*antecedent context*).

Constituting cooperatives seemed to be a good alternative for the improvement of the living conditions of the working class in face of the hard reality of low salaries and terrible working conditions imposed by the bourgeoisie. The cooperative corresponded to an entrepreneurial organization composed by a working community that was the owner of the means of production, technology and other resources as well as of the financial surpluses arising from the commercialization of the produced goods and services.

In what concerns the characterization of the cultural practice, the *repetition of analogous operant behavior* mentioned by Glenn (1991) may be noted from the pioneering experiences that promoted many groups of workers to have similar initiatives to those of the Woolwich and Chatham workers, constituting other cooperatives in the United Kingdom, France, and Germany between the end of the 18th century and the mid-19th century. Nonetheless, it was the projection of the Rochdale Society of Equitable Pioneers which definitely popularized the new organizational concept. The small textile company of the northeast England which began with 28 weavers later expanded its activities transforming local cooperative enterprises in affiliate enterprises. Said initiative yielded considerable gains in the hiring of goods and services and moved on to be reproduced by other cooperatives. Innovations in the distribution and in the retail, along with the advance in the industry and the urbanization created a favorable environment for cooperatives to multiply. By 1881 approximately one thousand cooperatives

existed already, with close to 550 thousand associates. In 1900, only in Great Britain it was already possible to count close to 1.7 million members (Singer, 2002). During the 20th century, other important initiatives stood out and contributed for the cooperative movement to prosper. An example is the *Mondragón Corporación Cooperativa*, a Spanish group that brings more than 250 companies together, has international participation and is considered the biggest worker cooperative enterprise in the world. Currently, the International Co-operative Alliance (ICA) estimates that the cooperative movement groups close to one billion members and employs close to 250 million people around the world. One of his most studies revealed that only the 300 biggest cooperative companies moved 2.2 trillion dollars in businesses in 2012, equivalent to Brazil's GNP (Carini, Costa, Fontanari, Gotz et al, 2014).

An aggregate product that can be easily highlighted as a generalized result of this advance of the cooperatives throughout generations and the improvement is the conditions of life of the workers. Said benefit directly affects the behavioral relations that produce it, causing feedback to be given to the cultural practice. Other aggregate products can be related to the increase in the market competitiveness, regulating of working conditions, rise of the professional associations, institution of the incentives by the Government, etc.

Generally speaking, the contemporary forms of social Enterprise expanded the scope of beneficiaries, previously reserved for their own members, in order to attend to different excluded groups or even an entire community. Said recent expansion is related with the triggering of contexts that restricted the well-being in several regions of the world starting from the 80's such as the reduction in the

financing of the public social programs, the bad functioning of the Government and the increase of unemployment (Defourny & Nyssens, 2010; Kerlin, 2010). During the 1990's, government initiatives, educational and research institution and the civil society, the cultural practice spread as a concrete alternative for the dealing with social problems.

Method

The study started with the selection of articles published in international journals during August and September 2013, through the website of scientific journals of Fundação Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes), an entity related to the Brazilian Ministry of Education which provides to the Brazilian educational institutions indexed archive of 130 referential bases. The access to the website was performed by remote connection intermediated by Rede Nacional de Ensino e Pesquisa (RNP), through an user profile linked to Universidade Federal do Espírito Santo (Ufes).

In a general query in the available archives, search was made for peer-reviewed articles published in the last ten years in English with the full content available and with at least one of the following keywords: *social enterprise*, *social business* or *inclusive business* associated to perspectives of social enterprise described by Comini, Barki & Aguiar (2012). Conciliating search results, 39 articles were identified.

After general query, which imposes the Capes's search standard mechanism on all databases, an advanced search was conducted through the

archives grouped in the website in specific areas and subcategories. In this other format, search rules obeys to criteria of each searched database, ranging mainly in options of Boolean operators and truncation of terms in relation to the Capes's general query. The Social Sciences and Humanities area were chosen, among the subcategories: Public and Business Administration, Geography, Economics, Accounting, Sociology, Anthropology, Psychology, Political Science and Education, respectively.

With the results, 72 articles were added to the initial selection, computing a total of 111 articles which were analyzed in this study (from 16 different referential bases).

The information of each article were classified in this study as follows:

1. Information on the article source: authors, nationality, department or area of research, publication year, journal name and the database in which it was located;
2. Type of research: *basic* for studies that develop knowledge apart from its practical use; or *applied* for research with direct application of knowledge in solving problems (Cozby, 2003);
3. Research Method: qualitative, quantitative or mixed, according to the features suggested by Creswell (2007);
4. Article type: *empirical* for studies based on surveys produced in experiments, survey of opinions and/or systematic behavior observation; *theoretical* for reviews of the literature, methodological studies and other distinct types;

5. Logic of the theoretical work: “verbal”, if the ideas are expressed by a chain of textual arguments; or “numeral”, if the ideas are expressed by mathematical equations (Ackerman, Chandy, & Tellis, 1999);
6. Theoretical approach: classified in accordance to scientific subareas by mentions to the author or by the identification of the main theoretical references used;
7. Method of the empirical study: predominant category by which the data collection was conducted and served as the basis for the empirical study: behavior observation, experiment or survey (Günther, 2006);

In order to understand the research interests, the articles were grouped by categories of subject. These categories emerged from the following process: 1) development of syntheses of the goals and research problems associated with conclusions and results achieved in each article (called *extended subject*); 2) preparation of abstracts of the *extended subjects* in a small group of terms that was called *restricted subject*; 3) comparison of *restricted subjects* of each article and grouping by similarity, thus forming 10 categories that are explained below.

- Adaptability – works of authors such as Johannisova, Crabtree & Frankova (2013), which investigated the adaptation of social businesses to economic crisis scenarios or degrowth, as well as other studies related to the dualistic nature of social and economic aims; a relevant legislation or proposing of a more adequate legal structure and other adaptations;

- Entrepreneurship – articles that, despite having the keywords addressed in this study, only cite the subject and focus on the phenomenon of social entrepreneurship, as in Boulder & McLean (2006);
- Social exclusion – studies involving social business with focus on marginalized groups, such as children and youth at situation of risk, people with mental disorders, or as in the research of Wilson (2012), communities with financial vulnerability and low-income consumers;
- Management – works of author such as Lane & Casile (2011) who focused on the understanding or proposition of techniques and methods for improving business management. Some issues related to this category are: management of organizational processes, strategies of resource allocation, management with indicators and evaluation of the investment's social return;
- Social intermediation – for instance, article written by Nwankwo, Tracey & Phillips (2007) who analyzed cases in which social businesses intermediates the relation between organizations interested in solving social problems and poor communities through plans of governmental initiatives, nonprofit entities or related to corporate social responsibility;
- Regionalisms – studies that comprehend business peculiarities of a particular country or region, or that use comparative studies among different regions, such as the Park & Wilding (2013) who compared government policy in UK and South Korea;

- Profiles and skills – articles that reported features related to the profile of social entrepreneurs, construction and maintenance of organizational identity, satisfaction measurement and work quality as well as specific skills observed in some enterprises analyzed. This category embraces, among others, Ryzin, Grossman, DiPadova-Stocks & Bergrud (2009), who described the profile of the social entrepreneur in the United States;
- Nonprofit sector – comprehends studies related to changes in the third sector, as in the studies of Etxezarreta & Bakaikoa (2012), as well as the development of Social Economy and Social outsourcing as a political strategy of the State;
- Sustainability – analyses of social businesses applied in the management of municipal waste and for social solutions through recycling industries, as in the study of Sharpen (2006);
- Types and models – proposals for the characterization of distinct social business models; search for patterns that distinguish specific types of enterprise, and comparisons of scenarios that influenced regional identity and different concepts found throughout the world. Some efforts in this direction can be illustrated with the tri-value social enterprises of Herranz Jr., Council & McKay (2011), the integrated enterprise of Schieffer & Lessem (2009) and the three perspectives of social business of Comini et al. (2012).

The identification of 10 categories are just a fraction of a diversity of subjects, since 13 articles presented no similarity between the formed groups and

even among themselves, thus making a total of 23 different research interests about the topic *social enterprise*.

The data analysis and the results presentation followed premises of a certain type of study known as Bibliometrics (Buonocore, 1952; Estivals, 1970; Otlet, 1934; Pritchard, 1969). The bibliometric method is based on the formation of quantitative data from the application of statistics on the elements obtained from scientific publications, to measure what was written about a particular subject. This can be simply understood as the use of statistical or mathematical methods in a set of references (Rostaing, 1996).

Results

As presented in Table II, most part of the articles (54.1%) was found in Emerald Management eJournals. The second referential basis with the largest volume of publications (17.1%) was Springer Science & Business Media BV. In third and fourth place comes John Wiley & Sons, Inc. (8.1%) and Sage Publications (5.4%), respectively. Other bases represent less than 1/6 of results (15.3%).

Sixteen referential bases came from 42 scientific journals, which are listed in Table III. In this table it is possible to observe that Social Enterprise Journal is the periodic with more results, 55 articles published. The reason for this quantity of articles is because the journal is specialized in the subject. In contrast, most part of the journals listed (81%) was selected by presenting only one paper within the search filters standards mentioned in the previous section.

The data in Table III also present the variability of the recognition of impact and quality of the journals used. Considering two measures of recognition, from the *Journal Citation Reports* and *Capes*, we found journals with impact ranging from none to 3799 (Journal of Management Studies) factor, and with scores in the qualifying system WebQualis oscillating between none and A1 (5 journals).

Table II – Distribution of publications by database and year

	Databases	Years										Total	%
		2004	05	06	07	08	09	10	11	12	2013		
1	American Psychological Association (APA)	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0,9
2	Directory of Open Access Journals (DOAJ)	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	3	2,7
3	Emerald Management eJournals	0	6	8	10	3	1	0	13	13	6	60	54,1
4	John Wiley & Sons, Inc.	0	0	0	0	0	1	3	0	3	2	9	8,1
5	Medline (NLM)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0,9
6	Oxford University Press	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0,9
7	Sage Publications	0	0	0	0	0	1	0	1	2	2	6	5,4
8	Scielo.Org	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0,9
9	Science Direct	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0,9
10	Scirus (Elsevier)	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0,9
11	SciVerse ScienceDirect Journals	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	2	1,8
12	Social Sciences Citation Index	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0,9
13	Springer Science & Business Media B.V.	2	1	2	1	1	2	1	2	5	2	19	17,1
14	Stor Arts & Sciences III Collection (Social Sciences)	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0,9
15	Web of Science	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	3	2,7
16	Wiley Periodicals, Inc	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0,9
Total		2	7	11	12	4	9	5	20	24	17	111	100
%		1,8	6,3	9,9	10,8	3,6	8,1	4,5	18	21,6	15,3	100	

The evolution of scientific production related to the subject is presented in Illustration 1. The interval between 2004 and 2013 has an irregular curve of growth as illustrated by the continuous line of the graphic representation. The reason for the decrease of publications in the 2008-2010 period is easily explained. In those and in the following years, the journal with the highest volume of publications,

Social Enterprise Journal, did not insert as keywords the terms we searched in our study. However, considering the specificity of the journal, it seems that all the journal issues are directly related to the topic. Thus adjustment of the results to the journal mentioned makes a more realistic projection of the growth of publications in the period studied (which is presented as a dashed line in illustration 1).

Table III – Research production by journals

No. of articles	Periodic	Subject category	Impact factor	Webqualis
55	Social Enterprise Journal	Business & ethics	No	No
6	VOLUNTAS	Social issues	0.881	A2
4	Journal of Business Ethics	Business & ethics	1.253	B1
	Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly	Social issues	1.490	A1
2	Annals of Public and Cooperative Economics	Business	No	A2
	Area	Geography	1.685	No
	International Entrep. and Manag. Journal	Entrepreneurship	No	B3
	Journal of International Development	Planning & development	0.716	B3
1	Australasian Accounting Business and Finance	Accounting & banking	No	No
	Community Mental Health Journal	Psychiatric	No	A2
	Human Fact. and Erg. in Man. & Serv. Industries	Ergonomics	0.624	B1
	Humanomics	Economics & finance	No	B1
	iBusiness	Information tech. industries	No	B3
	International J. of Entrep. Behaviour & Research	Entrepreneurship	No	No
	International Journal of Social Welfare	Social work	0.795	No
	International J. of Sustainability in Hig. Education	Sustainable development	0.824	A2
	Journal of Cleaner Production	Policies & educ. programmes	3.398	A2
	Journal of Consumer Policy	Cons. in less aff. societies	No	A2
	Journal of Economic Geography	Geography & economics	2.600	No
	Journal of Economic Perspectives	Business & economics	No	A1
	Journal of Environmental Protection	Technology & envir. science	No	B2
	Journal of Macromarketing	Business	0.846	No
	Journal of Management Studies	Business	3.799	B2
	Journal of public policies and territories	Tourism , devel. and territory	No	No
	Journal of Rural Studies	Planning & development	1.786	No
	Journal of Social Entrepreneurship	Business	No	No
	Journal of World Business	Business	2.617	No
	Organization Studies	Management	2.190	A1
	Psychiatric Rehabilitation Journal	Psychiatric; rehabilitation	1.159	No
	Public Organization Review	Public organization	No	No
	Quality of Life Research	Health; policy & services	2.412	A1
	Revista de Administração (USP).	Business	No	A2
	Service Business	Business & management	0.571	B2
	Small Business Economics	Economics & management	1.130	B3
	Social Policy & Administration	Planning & development	0.976	No
	Social Responsibility Journal	Business; ethics & law	No	No
	Society and Business Review	Business; ethics & law	No	No
	Socio-Economic Planning Sciences	Business & ethics	No	A1
	Systems Research and Behavioral Science	Manag. & social sciences	0.474	A2
	The Australasian J. of Disaster and Trauma Studies	Disaster & trauma studies	No	No
	Transition Studies Review	Strategic studies	No	No
Waste Management	Solid waste management	2.485	A2	

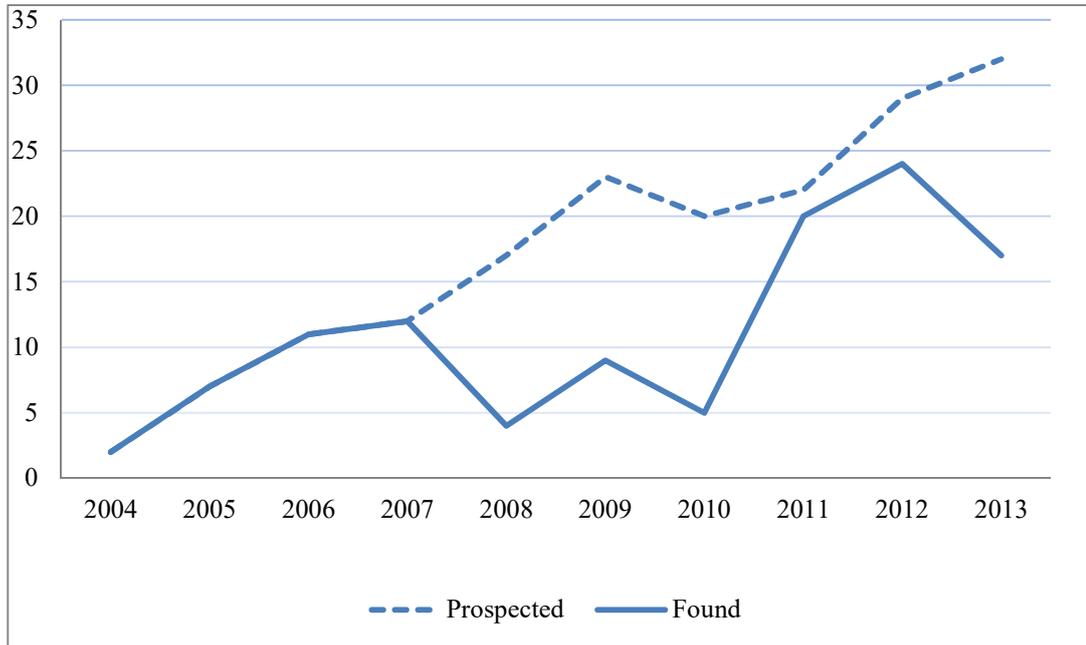


Illustration 1 – Evolution of scientific production

In the case of partnerships and co-authorships, 223 researchers were responsible for the scientific production related to subject presented in the previous paragraph. Of these, some stand out with a greater number of publications. Table IV identifies an author with more than 2 articles, his/her educational institution and nationality. At the first place are the British authors Helen Haugh (University of Cambridge) and Paul Tracey (University of Warwick), each one with four published articles. Then the Belgians Jacques Defourny and Benjamin Huybrechts (University of Liege), and the north-American Janelle A. Kerlin (Georgia State University), with three papers each. The majority of researchers (84.8%) are responsible for only one article.

Table IV – Research production by individual authors and affiliation

No. of articles	Authors	Affiliation	Country
4	Helen Haugh	University of Cambridge	UK
	Paul Tracey	University of Warwick	UK
3	Jacques Defourny	University of Liege	Belgium
	Benjamin Huybrechts	University of Liege	Belgium
	Janelle A. Kerlin	Georgia State University	USA
2	Eric Bidet	Le Mans University	France
	Mike Bull	Manchester Metropolitan University Business School	UK
	Kate Cooney	Yale University School of Management	USA
	Nelarine Cornelius	Brunel University,	UK
	Shaheena Janjuha-Jivraj	Brunel University	UK
	Fergus Lyon	Middlesex University Business School	UK
	Marthe Nyssens	Catholic University of Louvain	Belgium
	Mathew Todres	University of London	UK
	Adrian Woods	Brunel University	UK
	1	189 authors	various

Illustration 2 was developed according author's nationality. Two regions stand out in relation of the subject studied in the last ten years. The UK has the large amount of research in the area, being the European State with the major contribution for the studies. It represents 42% of the world's scientific literature on the subject. North America also concentrates a large part of the scientific production in the area – USA is responsible for 13% of the research on the topic. The sum of researches from Asia computes 9%, while 7% are distributed separately in Latin America (Brazil), Africa (Nigeria) and Oceania (Australia and New Zealand).

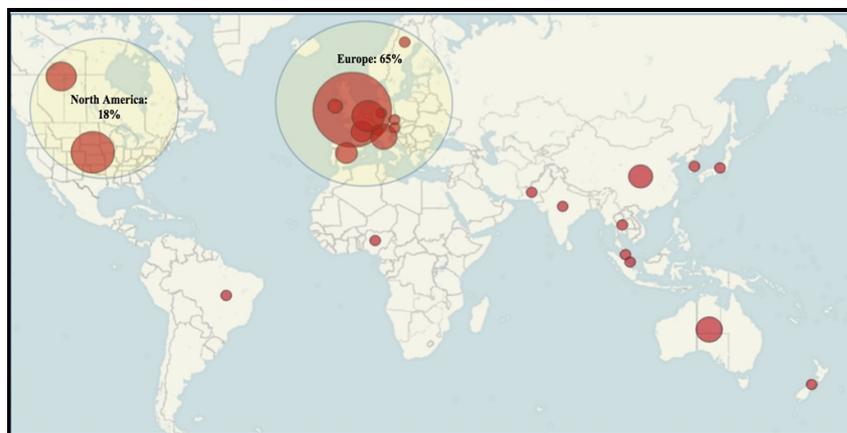


Illustration 2 – Concentration of researches in the world

As it is observed in Table V, the most representative category of the subject is the Management (18%), followed by Regionalisms (14.4%) and Social Exclusion (12.6%). Nevertheless, the authors of the business area (Management, Accounting, Economics), which were the main contributors to the scientific production (59.5%), not only focused on Management, but on almost all categories.

Even with a significant percentage of research areas not mentioned in the articles (13.5%), it is still possible to verify in Table V that there was a significant variety of areas of interest in social business.

Table V – Categories of subjects and researcher's area

	RESEARCHER'S AREA											Total	%
	Agrarian Studies	Environment	Geography	Health	Business	Public Management	Public Affairs	Religion	Social Work	Technology	Unmentioned		
Adaptability	0	0	2	0	5	1	0	0	0	0	2	10	9,0
Entrepreneurship	0	0	0	0	3	0	0	0	0	1	0	4	3,6
Social exclusion	0	2	0	2	6	1	0	0	1	0	2	14	12,6
Management	0	0	0	0	14	0	0	0	1	1	4	20	18,0
Social intermediation	0	0	0	0	5	1	0	0	0	0	0	6	5,4
Regionalisms	1	0	1	0	6	4	0	0	1	0	3	16	14,4
Profiles and skills	0	0	0	0	6	0	1	0	0	0	0	7	6,3
Nonprofit sector	0	0	0	1	5	3	0	0	0	0	0	9	8,1
Sustainability	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	3	2,7
Types and models	0	0	0	0	6	2	0	0	0	0	1	9	8,1
Not categorized	1	0	0	0	10	0	0	1	0	0	1	13	11,7
Total	2	3	3	3	66	12	1	1	3	2	15	111	100,0
%	1,8	2,7	2,7	2,7	59,5	10,8	0,9	0,9	2,7	1,8	13,5	100,0	

As more than half of the authors are linked to research areas related to business, the predominant theoretical approach (60.4%) is Managerial, although we can identify another 10 theoretical perspectives adopted in studies, but with little representation compared to the whole, as the observed in Table VI. 73.9% of researches are *basic*, and 26.2% of the studies were classified as *applied*. For the method, there is no equality in the distribution. The qualitative research predominates (90.1%); the quantitative method and the use of mixed methods represent 1.8% and 8.1% respectively.

Table VI – Methodological classification of studies

Theoretical approach	RESEARCH					
	kinds		Total (%)	methods		
	Basic	Applied		Quali	Quanti	Mixed
Administrative	8	0	7,2	7	0	1
Anthropological	0	1	0,9	1	0	0
Economic	5	1	5,4	6	0	0
Environmental	1	0	0,9	1	0	0
Geographical	2	0	1,8	2	0	0
Managerial	49	18	60,4	61	2	4
Philosophical	0	1	0,9	1	0	0
Psychiatric	0	3	2,7	2	0	1
Psychological	1	0	0,9	1	0	0
Sociological	2	1	2,7	3	0	0
Statistical	1	0	0,9	0	0	1
Unidentified	13	4	15,3	15	0	2
Total	82	29	100,0	100	2	9
%	73,9	26,1		90,1	1,8	8,1

As illustrated in Table VII, the articles were also classified as *theoretical* or *empirical*. The theoretical studies were the majority (62.2%) with the typically verbal argumentation. Although no study was only based on mathematical logic,

two theoretical articles associated it to the verbal construction of their argumentation. Empirical studies represent 37.8% of the studies and the predominant method was *survey* (36%). However, of the 42 empirical articles that collected data through survey, in which structured and semi-structured interviews prevailed, nine articles also used *observations* and two used *focus on group*. But no empirical study collected data only through observations.

Table VII – Classification by types of papers

Types of articles		Frequency	%
Theoretical		69	62,2
	Verbal logic	69	62,2
	Mathematical logic	0	0
Empirical		42	37,8
	Experiment	2	1,8
	Survey	40	36
	Observation	0	0
Total		111	100

Following the tradition of the Managerial Perspective, 11 empirical articles used business cases to illustrate various propositions. 10 other empirical papers explicitly presented the techniques of data analysis used, as well as the software used for the qualitative analysis, which were: a) content analysis (one article); b) discourse analysis (three articles); c) factor analysis (one article); d) use of performance scores (one article); e) use of descriptive statistics (two articles); f) use of software for quantitative analysis, respectively Nvivo and Atlas.ti (two articles);

Conclusions

Stimulated by a strong and massive militancy, government policies, privileged space in the media system and a noble cause, the movement of social enterprise, as the mobilization of this peculiar type of business has been empirically called, has reached global dimensions as an alternative solution to major social problems such as poverty and unemployment, and has stimulated a kind of social entrepreneurship with local actions especially focused on excluded communities. It is a proposal that is not against capitalism and uses its free market mechanisms to fill the space left by Governments and programs of sustainability and corporate social responsibility. Given the global scale of the phenomenon, this article had the purpose of finding out whether the research on social enterprises as a cultural practice is something that is under explored. In order to do so, it was made a bibliometric analysis of the scientific literature on the different perspectives attributed to the social enterprises. The research did not identify any study addressing, even in an underlying manner, the cultural dimension of this phenomenon.

The small number of publications found in the survey for the study confirms the statement that “despite the emerging practice of social business, and its media attention, the phenomenon has been understudied in the academic literature” (Wilson & Post, 2013, p. 716). However the results present a growing tendency of this kind of study, confirming the supposed increase of the academic interest on the subject (Haugh, 2012).

Applying a simple linear regression on the estimated production curve of Illustration 1, one can make projections – with 95.4% of confidence (Pearson’s

coefficient) – of a mean annual increment of 7.5% until 2020. Not bad for a research area relatively new. In fact a natural increase of the scientific production is expected to occur, as it is stimulated by the necessity of solutions and understandings of the phenomenon. This occurs because the global expansion of social enterprises is not only guided the local application of renowned models such as the north-American and the British, but by the very expansion of markets in which these businesses already established act – as one can observe in the case of internationalization of British enterprises.

Another stimulating aspect for the evolution of the scientific production on social enterprises is the diverse nature of the journals that accept publications related to the topic. There are over 25 different niches in which the journals studied focus on: Management, Geography, Ethics, Ergonomics, Psychiatry, Accounting, Technology, Sustainability, Public Policy, Tourism, Law etc. Such acceptance indicates that there is room in the scientific community for the publication of studies on social enterprises based on several perspectives, what reinforces the actuation of potential researchers in exploration of subject in different areas of knowledge. With diversity relevance is not lost, since the majority of the journals cited are known for their quality and impact.

Despite the variety of areas of interest in social enterprises, the classification of articles by categories of subject allowed us to note that most part of researches have concentrated their studies on issues concerning to the management of enterprises. The second most popular interest found in the search referred to comparisons of regional characteristics, a tendency already observed by Kerlin (2010). Despite the significant volume of authors in the business area

and the interest in understanding or solving specific problems of management, the applied research is curiously incipient, representing $\frac{1}{4}$ of all the production analyzed.

Furthermore information about the techniques used for the collection and analysis of data could not be classified due to the innocuous representativity of the empirical articles that mentioned them. These observations indicate a higher dedication to the theoretical structuring of the area, a search for an adaptation of common principles and methods to Managerilism for the reality of this new organizational environment. Nonetheless, as Curtis (2008) stated, the theoretical perspective of Managerilism provides a good explanatory framework that contributes to the understanding of social enterprises, but it is also necessary to expand the theoretical framework by exploring other approaches. Different theoretical perspectives can emerge from a significant participation of other areas of knowledge, something that can contribute to the diversification of the scientific methods used, and to the reduction of the usual theoretical fragility found in the majority of case studies and in other approaches that have been performed in the business area.

Finally, it is possible to conclude that the field of research in social enterprises is developing with the initiative of a few pioneers who faced the challenge of exploring an unknown but fascinating environment, with the potential of establishing a new perspective of development and socio-economic equality. Difficulties and mistakes are typical of pioneering explorations. One should learn with experience and search for improvements in performance and results. The increased rigidity of the methods used and the increased diversity of perspectives

on the phenomenon tend to produce a qualitative evolution of the scientific collaboration for the expansion of social enterprises and the benefits created by them. Among the perspectives that allow a holistic understanding of the area, we suggest the use approaches linked to the Behavioral Analysis of Culture in order to broaden the understanding of this global phenomenon, and to facilitate the application of models and solutions already tested or in development. The contemporary Behaviorism in particular, accustomed the social matters in an important manner – but primarily theoretical in Skinner – is invigorating the field of the analysis of cultural facts. Numerous studies have been published since the 1980's, all evidencing the feasibility of the planning of the contingencies for the most varied topics: pollution control, conservation and preservation of water resources, study of antecedents and consequences in legislation, urban mobility, solidary economy through cooperation, dengue control and many other sectors. The planned reorganization of the possible interlockings among the behavior of two or more people seems to evidence the Psychology – and in a more specific manner the Behavior Analysis – as an important source of strategies for a behavioral planning in the field of social enterprises focusing on group actions that articulately seek social justice.

For the future bibliometric studies about the subject it is recommended the database expansion with the adoption of publications in languages other than English. Neo-latin and eastern languages can contribute with studies of realities that are not so known to the Western world, in addition to better represent the reality of authors from developing countries unfamiliar with the English language.

References

- Ackerman, D. S., Chandy, R. K., & Tellis, G. J. (1999). In search of diversity: the record of major marketing journals. *Journal of Marketing Research*, 36(2), 120-131.
- Alter, S. K. (2002). *Case Studies in Social Enterprise: Counterpart International's Experience*. Washington, DC: Counterpart International.
- Baum, W. M. (1999). *Compreender o behaviorismo: ciência, comportamento e cultura*. Porto Alegre: Editora Artes Médicas Sul.
- Bidet, E., & Eum, H. S. (2011). Social enterprise in South Korea: history and iversity. *Social Enterprise Journal*, 7(1), 69-85.
- Borlotti, R. & D'Agostino, R. G. (2007). Ações pelo controle reprodutivo e posse responsável de animais domésticos interpretadas à luz do conceito de metacontingência. *Revista Brasileira de Análise do Comportamento*, 3, 17-28.
- Buonocore, J. D. (1952). *Vocabulário bibliográfico: términos relativos al libro, al documento, a la biblioteca y a la imprenta, para uso de escritores, bibliógrafos, bibliófilos, bibliotecários, archivistas, librereros, editores encuadernadores y tipógrafos*. Santa Fé, Argentina: Libreria y Editorial Castellvi.

- Carini, C., Costa, E., Fontanari, E., Gotz, I., Ranicki, C. & Rigotti, A. (2014), World Co-operative Monitor. *Exploring the Co-operative Economy*. Explorative Report 2014. ICA & Euricse. Retrieved from <http://monitor.coop/>
- Cole, G. D. H. (1991). As primeiras cooperativas antes de Rochdale *Democracia participação e autonomia cooperativa* (pp. 30-41). São Leopoldo: Unisimos.
- Comini, G., Barki, E. & Aguiar, L. T. (2012). A three-pronged approach to social business: a Brazilian multi-case analysis. *Revista de Administração (São Paulo)*, 47(3), 385-397. Doi: 10.1590/S0080-21072012000300004
- Cozby, P. C. (2003). *Métodos de pesquisa em ciências do comportamento*. São Paulo: Atlas.
- Creswell, J. W. (2007). *Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto* (L. d. O. d. Rocha, Trans. 2ª ed.). Porto Alegre: Artmed.
- Curtis, T. (2008). Finding that grit makes a pearl: A critical re-reading of research into social enterprise. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*. Doi: 10.1108/13552550810897650
- Dees, J. G. (2007). Taking social entrepreneurship seriously. *Society*, 44(3), 24-31. Doi: 10.1007/BF02819936
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2008). Social enterprise in Europe: recent trends and developments. *Social Enterprise Journal*, 4(3), 202-228. Doi: 10.1108/17508610810922703
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2010). Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and

- Divergences. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 32-53. Doi: 10.1080/19420670903442053
- Defourny, J., & Kim, S. Y. (2011). Emerging models of social enterprise in Eastern Asia: a cross-country analysis. *Social Enterprise Journal*, 7(1), 86-111. Doi: 10.1108/17508611111130176
- Desa, G. (2007). *Social entrepreneurship: snapshots of a research field in emergence*. Paper presented at the 3rd International Social Entrepreneurship Research Conference, Centre for Corporate Values and Responsibility (CVR), Frederiksberg, 18-19 June.
- Diamond, J. M. (2001). *Armas, germes e aço: os destinos das sociedades humanas* (S. S. Costa, C. Cortes, P. Soares, Trans.). Rio de Janeiro: Record. (Trabalho original publicado em 1997)
- Diamond, J. M. (2005). *Colapso: como as sociedades escolhem o fracasso ou o sucesso* (A. Raposo, Trad.). Rio de Janeiro: Record. (Trabalho original publicado em 2005)
- Estivals, R. (1970). La estatistique bibliographique. *Bulletin des Bibliothèques de France*, 14(12), 481-502.
- Etxezarreta, E., & Bakaikoa, B. (2012). Changes in the welfare state and their impact on the social economy: contributions to the theoretical debate from a systemic and comparative approach. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 83(3), 259-280.
- Glassman, W. E. & Hadad, M. (2006). *Psicologia: Abordagens Atuais* (4^a. ed.). Porto Alegre: Artmed.

- Glenn, S.S. (1986). Metacontingencies in Walden Two. *Behavior Analysis and Social Action*, 5, 2-8.
- Glenn, S. S. (1988) Contingencies and Metacontingencies: Toward a Synthesis of Behavior Analysis and Cultural Materialism. *The Behavior Analyst*, 11, 161-179.
- Glenn, S. S. (1991). Contingencies and Metacontingencies: Relations among Behavioral, Cultural, and Biological Evolution. In P.A. Lamal (ed.) *Behavioral Analysis of Societies and Cultural Practices* (pp. 39-73). New York: Hemisphere Publishing Corporation.
- Glenn, S. S. (2003). Operant contingencies and the origin of cultures. Em K. A. Lattal & P. N. Chase (Orgs.), *Behavior theory and philosophy* (pp. 223-242). New York: Kluwer Academic/Plenum.
- Glenn, S. S. (2004). Individual Behavior, Culture, and Social Change. *The Behavior Analyst*, 27, 133-151.
- Glenn, S.S. & Malott, M. (2004). Complexity and Selection: Implications for Organizational Change. *Behavior and Social Issues*, 13, 89-106.
- Granados, M. L., Hlupic, V., Coakes, E., & Mohamed, S. (2011). Social enterprise and social entrepreneurship research and theory: A bibliometric analysis from 1991 to 2010. *Social Enterprise Journal*, 7(3), 198-218. Doi: 10.1108/17508611111182368
- Günther, H. (2006). Pesquisa qualitativa versus pesquisa quantitativa: esta é a questão? *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 22(2), 201-210.

- Hardin, G. (1968). The Tragedy of the Commons. *Science*, 162(3859), 1243-1248.
Doi: 10.1126/science.162.3859.1243
- Harris, M. (1979). *Cultural materialism: The struggle for a science of culture*. New York: Vintage.
- Harris, M. (1980). *Culture, people, nature: An introduction to general anthropology* (3rd ed.). New York: Harper & Row.
- Harris, M. (2007). Cultural materialism and behavior analysis: Common problems and radical solutions. *The Behavior Analyst*, 30, 37-47.
- Haugh, H. (2012). The importance of theory in social enterprise research. *Social Enterprise Journal*, 8(1), 7-15. Doi: 10.1108/17508611211226557
- Herranz Jr., J., Council, L. R., & McKay, B. (2011). Tri-Value Organization as a Form of Social Enterprise. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40(5), 829-849. Doi: 10.1177/0899764010369178
- Hill, T. L., Kothari, T. H., & Shea, M. (2010). Patterns of Meaning in the Social Entrepreneurship Literature: A Research Platform. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 5-31. doi: 10.1080/19420670903442079
- Hoogendoorn, B., Pennings, E., & Thurik, R. (2010). What Do We Know About Social Entrepreneurship: An Analysis of Empirical Research. *International Review of Entrepreneurship*, 8(2), 1-42.
- Johanisova, N., Crabtree, T., & Fraňková, E. (2013). Social enterprises and non-market capitals: a path to degrowth? *Journal of Cleaner Production*, 38, 7-16. Doi: 10.1016/j.jclepro.2012.01.004

- Kerlin, J. A. (2006). Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 17(3), 246-262. Doi: 10.1007/s11266-006-9016-2
- Kerlin, J. A. (2010). A Comparative Analysis of the Global Emergence of Social Enterprise. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 21(2), 162-179. Doi: 10.1007/s11266-010-9126-8
- Lane, M. D., & Casile, M. (2011). Angels on the head of a pin: the SAC framework for performance measurement in social entrepreneurship ventures. *Social Enterprise Journal*, 7(3), 238-258. Doi: 10.1108/17508611111182395
- Malott, M. & Glenn, S. S. (2006). Targets of Intervention in Cultural and Behavioral Change. *Behavior and Social Issues*, 15, 31-56
- Mosher-Williams, R. (2006). *Research on Social Entrepreneurship: Understanding and Contributing to an Emerging Field (Volume 1, Number 3) (Vol. 1)*. Indianapolis: ARNOVA.
- Nwankwo, E., Phillips, N., & Tracey, P. (2007). Social Investment through Community Enterprise: The Case of Multinational Corporations Involvement in the Development of Nigerian Water Resources. *Journal of Business Ethics*, 73(1), 91-101. Doi: 10.1007/s10551-006-9200-8
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York City: Cambridge University Press.

- Ostrom, E., Burger, J., Field, C. B., Norgaard, R. B., & Policansky, D. (1999). Revisiting the Commons: Local Lessons, Global Challenges. *Science*, 284(5412), 278-282. Doi: 10.1126/science.284.5412.278
- Otlet, P. (1934). *Traite de documentation: le livre sur le livre, theorie et pratique*. Bruxelles: Editiones Mundaneum.
- O'Donohoe, N., Leijonhufvud, C., Saltuk, Y., Bugg-Levine, A., & Brandenburg, M. (2010). *Impact Investments: an emerging asset class*. Retrieved from <http://www.rockefellerfoundation.org/blog/impact-investments-emerging-asset>.
- Park, C., & Wilding, M. (2013). Social enterprise policy design: Constructing social enterprise in the UK and Korea. *International Journal of Social Welfare*, 22(3), 236-247. Doi: 10.1111/j.1468-2397.2012.00900.x
- Penedo, A. M., & McLean, M. (2006). Social entrepreneurship: A critical review of the concept. *Journal of World Business*, 41(1), 56–65. doi: 10.1016/j.jwb.2005.10.007
- Pritchard, A. (1969). Statistical bibliography or bibliometrics? *Journal of Documentation*, 25(4), 348-349.
- Rostaing, H. (1996). *La bibliométrie et ses techniques*. Toulouse: Sciences de la Société.
- Ryzin, G. G. V., Grossman, S., DiPadova-Stocks, L., & Bergrud, E. (2009). Portrait of the Social Entrepreneur: Statistical Evidence from a US Panel. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 20(2), 129-140. Doi: 10.1007/s11266-009-9081-4

- Saltuk, Y., El Idrissi, A., Bouri, A., Mudaliar, A., & Schiff, H. (2014). *Spotlight on the Market: The Impact Investor Survey*. Retrieved from <http://www.thegiin.org/cgi-bin/iowa/resources/research/594.html>
- Sampaio, A. A. S., & Andery, M. A. P. A. (2010). Comportamento Social, Produção Agregada e Prática Cultural: Uma Análise Comportamental de Fenômenos Sociais. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 26(1), 183-192.
- Santos, B. S. (2005). *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista* (2ª ed. Vol. 2). Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Schieffer, A., & Lessem, R. (2009). Beyond Social and Private Enterprise: Towards the Integrated Enterprise. *Transition Studies Review*, 15(4), 713-725. Doi: 10.1007/s11300-008-0040-3
- Sharpen, C. (2006). Social enterprise under the microscope: comparing and contrasting Green-Works and ReBoot. *Social Enterprise Journal*, 2(1), 101-113. Doi: 10.1108/17508610680000716
- Short, J. C., Moss, T. W., & Lumpkin, G. T. (2009). Research in social entrepreneurship: past contributions and future opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 3(2), 161-194. Doi: 10.1002/sej.69
- Singer, P. (2002). *Introdução à economia solidária* (1ª ed.). São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo.
- Skinner, B. F. (1971). *Beyond freedom and dignity*. New York: Alfred A. Knopf.
- Skinner, B. F. (1981). Selection by consequences. *Science*, 213(4507), 501-504. Doi: 10.1126/science.7244649

- U.K. Cabinet Office (2013). *Social enterprise: market trends (Based upon the 2012 Small Business Survey)*. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/publications/social-enterprise-market-trends>.
- Veiga, S. M. & Fonseca, I. (1999). *Cooperativismo: uma revolução pacífica em ação*. Rio de Janeiro: FASE.
- Wilson, F., & Post, J. E. (2013). Business models for people, planet (& profits): exploring the phenomena of social business, a market-based approach to social value creation. *Small Business Economics*, 40(3), 715-737. Doi: 10.1007/s11187-011-9401-0
- Wilson, T. A. (2012). Supporting social enterprises to support vulnerable. *Journal of Consumer Policy*, 35(2), 197–213. Doi: 10.1007/s10603-011-9182-5.
- Yunus, M., & Jolis, A. (2007). *Banker To The Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty* (3^a ed.). New York City: PublicAffairs.

4. ARTIGO 3

Cooperação em negócios de impacto social: uma análise de contingências da história do fundador do *Grameen Bank*

Resumo

Este artigo aplica o recurso da análise de contingências para descrição da cooperação no repertório comportamental de um indivíduo em sua iniciativa de fundar um negócio de impacto social: o professor Muhammad Yunus, Prêmio Nobel da Paz de 2006 - pela criação e operação do *Grammen Bank*, um modelo de negócio social mundialmente conhecido. O objetivo do estudo é analisar contingências controladoras do comportamento cooperativo de Yunus e destacar aquelas que poderão ser importantes programar em práticas educacionais voltadas para negócios sociais. Corresponde a um estudo qualitativo, de natureza exploratória e descritiva, que se utiliza da análise da tríplice contingência para produzir resultados teóricos, expressos à luz da perspectiva analítico-comportamental, em linguagem simples e acessível, acerca do comportamento cooperativo de um indivíduo que teve como principal produto a criação de um dos mais icônicos negócios sociais já conhecidos. Observou-se que as contingências mais relevantes na aquisição e manutenção do comportamento cooperativo de Yunus envolvem autocontrole e contracontrole na convivência com grupos que se relacionam ao alcance do bem-comum.

Palavras-chave: cooperação, análise, contingência, comportamento, negócio de impacto, empresa social, Yunus, negócio social.

Aplicando a lógica do modelo de seleção natural de Charles Darwin ao comportamento de organismos, Burrhus F. Skinner estabeleceu a Análise do Comportamento, uma ciência natural que estuda o comportamento a partir da interação entre indivíduo e ambiente (Skinner, 1981; Baum, 1999). Se por um lado a seleção natural pode ocorrer, conforme diferentes correntes de pensamento, através da seleção individual, da seleção de grupo ou da seleção multinível, por outro, o da Análise do Comportamento, o comportamento pode ser selecionado de acordo com a consequência que produz no contexto da interação entre o organismo e o ambiente. Esse processo Skinner (1981) chamou de “seleção por consequência”: o surgimento do comportamento é similar ao da espécie, decorrendo de processos de variação de comportamentos (respostas) e seleção por consequência.

O primeiro tipo de seleção por consequência ocorre no nível filogenético, derivando: (a) características anátomo-fisiológicas das espécies; (b) relações comportamentais específicas (inatas); (c) processos envolvidos na aprendizagem, por exemplo, a sensibilidade ao condicionamento respondente e operante, a base da capacidade de aprender novas relações comportamentais; e (d) um repertório potencial, não comprometido com padrões inatos, que pôde ser posto sob controle operante (Skinner, 1981). Como parte de características da espécie, estando com fome um cão naturalmente saliva em resposta a apresentação de um suculento filé. Esse comportamento inato, selecionado pelo processo de seleção natural ao qual aquela espécie se submeteu ao longo de gerações, é sensível a estímulos novos. Por exemplo, se em sua história de vida, o mesmo cão, exposto as mesmas condições de privação, vier a passar a receber a sua

comida repetidas vezes após ouvir o som de uma sineta, sua resposta será condicionada ao toque dessa sineta. O organismo do cão poderá aprender que a carne virá após o som, e passará a salivar ao ouvi-lo. Este foi um dos experimentos que o médico russo Ivan Pavlov realizou para demonstrar o condicionamento do comportamento reflexo ou respondente.

O segundo tipo de seleção por consequência ocorre no nível ontogenético e envolve mudanças duradouras no comportamento (aprendizagem), destacando-se as mudanças que se referem ao “condicionamento operante”: a resposta gera uma consequência que altera a probabilidade futura dela se repetir. Nesse processo, o comportamento é modelado de acordo com a sua consequência: se reforçadora, favorece a probabilidade de ocorrência futura da resposta; se punitiva, reduz essa probabilidade. Dessa forma, o comportamento é selecionado pela consequência que se relaciona a um estímulo importante para a sobrevivência da espécie, *operando* o ambiente. Assim, Skinner introduziu o conceito de comportamento operante: ações que mudam o ambiente e, por consequência, transformam o modo como o próprio organismo se comporta (Glassman & Hadad, 2006). Diferente do comportamento respondente, que ocorre eliciado por um estímulo que o antecede, o comportamento operante é emitido sob controle da consequência que produz.

O condicionamento operante evoluiu nas mesmas contingências da seleção natural do primeiro tipo de seleção, quando a sensibilidade às condições ambientais, como consequência da ação, permitiu a aprendizagem de novas relações comportamentais, livres do controle inato, entretanto dependente dele em sua base. Assim, o condicionamento operante, propriamente a “seleção por

consequência”, suplementou a seleção natural. Assim, por exemplo, o alimento como valor de sobrevivência tornou-se reforçador para a ação (operante) de obtê-lo. Do mesmo modo, o contato com outro membro da espécie, com valor de sobrevivência, tornou-se reforçador para comportamentos sociais envolvidos ao terceiro nível de seleção do comportamento.

O terceiro tipo de seleção por consequência é a “cultura”. Skinner (1981) presume que o processo surge no nível individual, quando, por exemplo, uma melhor maneira de se fabricar uma lança ou acender uma fogueira é reforçada pelas consequências produzidas (uma lança eficiente e um processo rápido de produção de fogo, respectivamente). Quando práticas como essas passam a ser adotadas para solucionar problemas e facilitar a vida de um grupo há transformação do ambiente social, em nível cultural. Entretanto, a cultura ocorre no repertório de indivíduos em interação uns com os outros (Carrara, 2016).

Dentro do estilo de vida contemporâneo, comportamentos de indivíduos, selecionados nos níveis filogenético, ontogenético ou cultural, frequentemente demandam intervenções individuais ou culturais. Para tal, Skinner (1974) propõe o uso da análise funcional, um procedimento de identificação das variáveis relevantes das quais o comportamento do indivíduo é função. A palavra “função” se refere à relação de controle exercida por uma classe de estímulos sob uma classe de comportamentos, de modo que a probabilidade de ocorrência daquelas respostas é aumentada ou diminuída na presença daqueles estímulos. O conceito de “classe de respostas” cumpre a função de categorizar num mesmo domínio (ou classe) o conjunto de atividades do organismo funcionalmente associadas a estímulos antecedentes e consequentes. Por exemplo, no ambiente da “caixa de

Skinner”, respostas de “pressionar a barra” nunca são topograficamente idênticas, mas são reunidas dentro da mesma classe funcional “pressão à barra” por conta da consequência que produz.

Portanto, a relação funcional não se refere a uma “causa final” para o comportamento do indivíduo, mas sim a um conjunto de fatores responsáveis pela aquisição e manutenção do seu comportamento; ou a uma classe de estímulos (variável independente) que exerce controle sobre classes de respostas (variável dependente). Assim, se um evento no mundo exerce influência sobre o comportamento de um indivíduo, então esse evento faz parte do “ambiente” dele. Essa “influência” é analisada em termos funcionais (Matos, 1999).

O levantamento e a descrição das relações funcionais da manutenção da interação entre organismo-ambiente envolvem necessariamente a observação, direta ou indireta, e a descrição: (1) do comportamento-alvo ou resposta (*R*); (2) do ambiente em que a resposta ocorre (*A*); e (3) dos estímulos consequentes (*C*). A inter-relação entre o contexto, a resposta e as consequências que são produzidas pelo comportamento alvo é denominada “tríplice contingência” ($A : R \rightarrow C$), a qual se configura como unidade básica para o procedimento da análise funcional (Skinner, 1974; Borges & Casas, 2012). A descrição da conexão entre esses três elementos da tríplice contingência, que controla o comportamento específico do indivíduo, é denominada “microanálise funcional” (Gonçalves, 1993). Nesta, as tríplices contingências inerentes a cada comportamento são decompostas de modo a possibilitar a: (a) análise das consequências; e a (b) análise dos antecedentes.

A análise das consequências leva em consideração que a frequência do comportamento varia na medida em que um estímulo é apresentado ou retirado do contexto (Meyer, 2003). Imagine a cena na qual um jovem caçador se encontra diante do rastro de um animal que acabara de desaparecer entre arbustos após ser atingido mortalmente por sua lança. Ele decide seguir as pegadas e marcas deixadas por sua vítima até, finalmente, encontra-la caída e vulnerável. Na maioria das vezes que assim o fez, conseguiu obter a sua caça. Logo, o comportamento de “seguir rastros” é selecionado por aumentar as chances de se obter a caça (estímulo acrescentado). Assim, a obtenção dessa consequência aumentará a probabilidade futura de ocorrência daquele comportamento, uma vez que tal consequência adquire função reforçadora em relação ao comportamento. Como um estímulo (a caça) foi acrescentado ao contexto, diz-se que o reforço foi positivo.

De modo geral, o comportamento pode ser selecionado e mantido por quatro tipos de processos envolvendo consequências possíveis, as quais indicam a sua função: (a) reforçamento positivo: apresentação de estímulo, que aumenta probabilidade da resposta ocorrer; (b) reforçamento negativo: remoção ou adiamento de estímulo, que também aumenta probabilidade do comportamento; (c) punição positiva: apresentação de estímulo aversivo, que diminui probabilidade da resposta; e (d) punição negativa: retirada de estímulo reforçador positivo, que também diminui a probabilidade do comportamento ocorrer.

A análise dos antecedentes diz respeito à exploração do contexto no qual o comportamento ocorre, ou seja, do ambiente que o antecede. Isso pode ser feito através da verificação dos seguintes elementos funcionais: (a) estímulos

eliciadores; (b) estímulos discriminativos; e (c) operações motivacionais; que podem aparecer em: (d) regras e autorregras; (e) eventos encobertos; (f) história de vida; e (g) modelos; (Matos, 1999; Meyer, 2003).

Estímulos eliciadores são estímulos que eliciam respostas reflexas, respondentes, inatas, como o ruído inesperado que elicia o susto ou o brilho intenso que elicia miose, ou aprendidas, como a palavra “Deus” que elicia sensação de bem-estar. Estímulos discriminativos são estímulos que possuem função discriminativa para o reforçamento; sinalizam a probabilidade de a resposta operante produzir uma consequência. A atenção da mãe ao filho quando ele chora aumenta a probabilidade de ele chorar na presença da mãe (a crítica do pai ao filho quando ele chora, diminui a probabilidade do chorar na presença do pai, relação controlada pela discriminação de punição ou de não reforço).

Operações motivacionais correspondem a condições antecedentes que alteram a frequência da resposta e o valor reforçador ou punitivo de uma consequência (Poling, Lotfizadeh, & Edwards, 2017). Quando aumentam a frequência da resposta e o valor reforçador da consequência da resposta, são denominadas de operações estabelecadoras (OE's). Quando oposto, denominam-se operações abolidoras (OA's). A presença dos pais é estabelecadora do valor reforçador do elogio e da frequência de respostas elogiáveis, o que explica porque receber um elogio, se for bom, será muito melhor na presença dos pais. Assim, tais operações caracterizam-se como condição ambiental (e.g., de privação) que aumentam (estabelecadoras) ou diminuem (abolidoras) tanto o valor reforçador ou punitivo do estímulo consequente quanto a probabilidade da emissão das respostas que o produzem. Por exemplo, quando o indivíduo passa

horas sem comer (operação estabelecadora: privação), a probabilidade da resposta de procurar comida será maior e haverá o aumento do valor reforçador do alimento. Por outro lado, quando o indivíduo passa horas comendo (operação abolidora: saciação), será menos provável que procure alimento e haverá a diminuição do valor reforçador deste. Além das operações comuns de saciação e privação, as que estabelecem estímulos neutros como reforçadores condicionados ou como aversivos condicionados e as que mudam a condição reforçadora ou punitiva de estímulos também são estabelecadoras neste sentido (Catania, 1999).

Regras e autorregras são antecedentes importantes quando o comportamento envolve outros indivíduos, pois são descrições (verbais), acuradas ou inacuradas, de relações antecedente-comportamento-consequente, produzidas e apresentadas pelos outros (regras) e, a partir desses outros, autoproduzidas e autoapresentadas (autorregras). Regras/autorregras podem ter função de estímulos discriminativos e/ou de operações motivacionais vinculadas ao comportamento verbal do indivíduo se comportando em grupos (Matos, 2001), imprimindo sua importância ao terceiro tipo de seleção do comportamento, a cultura (Skinner, 1981). “Uma instrução, um conselho, uma ordem, uma exigência” são exemplos de regras emitidas por terceiros as quais compõem o ambiente social do indivíduo (Meyer, 2003, p. 82). Elas podem operar a conformidade (*compliance*, quando o seguimento da regra é controlado por consequências mediadas pelo falante, que dita uma correspondência aparente entre a regra e o comportamento relevante), o rastreamento (*tracking*, quando o seguimento é controlado pela correspondência entre a regra e o que ela de fato

descreve) e/ou o aumentativo (*augmenting*, quando o seguimento está sob controle de aumentos do valor do reforço das consequências especificadas na regra, em vez de apenas da consequência que ela especifica, seja ela arbitrária ou não. Assim, o seguidor da regra “Em condições adversas, se você cooperar, será bom para todos” irá cooperar mais ainda se o seu seguimento estiver sob controle do que é “bom” pelo reforço social do altruísmo (aumentativo), além da obediência a uma convenção ou ao rastreamento do fato benéfico da cooperação (Kissi et al, 2017).

Eventos encobertos ou privados são pensamentos e sentimentos não manifestos publicamente que atuam como antecedentes (e/ou consequentes) em uma contingência. Sentir-se mal pode exercer função na decisão de não ir a uma festa, por exemplo. Sentimentos são pistas para o que se fez e as variáveis desse feito, o que se faz e as variáveis desse fazer, bem como o que se fará e suas variáveis (Skinner, 1984). O pensar é uma resposta verbal emitida em diferentes controles de estímulos e, como antecedente do tipo regra ou autorregra, na solução de problemas, torna outro comportamento possível (Andery & Sério, 2003).

História de vida é a história comportamental ou a história de aprendizagem do indivíduo, que evidencia o modo pelo qual as contingências vivenciadas impactam seu repertório atual e o seu modo de funcionamento global (Gonçalves, 1993).

Modelo é o outro indivíduo que emite um comportamento (ou classe de respostas) que é observado e imitado pelo indivíduo cujo repertório está sob análise. O processo de aprendizagem envolvido é conhecido como *modelação*

(Bandura, 1969/1979). Gandhi é um modelo de humildade e liderança para muitas pessoas. Por outro lado, Hitler é considerado modelo de preconceito e perversão.

A análise dos antecedentes acima descritos se faz importante em duas das classes de respostas mais importantes ao objetivo deste artigo: o autocontrole e o contracontrole. Autocontrole ocorre quando uma pessoa manipula o ambiente contendo esses antecedentes de forma a modificar seu próprio comportamento em função de uma determinada consequência (Nico, 2001; Skinner, 1953/2000). Nessas circunstâncias, diante de contingências conflitantes, o indivíduo tem a opção de escolher entre diferentes respostas das quais decorrem diferentes consequências.

Contracontrole pode ser entendido:

Qualquer classe de respostas emitidas por indivíduos (isolados ou em grupo) que tenham o efeito de prevenir, eliminar ou atenuar as consequências aversivas e/ou exploratórias (a curto, médio ou longo prazo) produzidas para tais indivíduos por qualquer dada instância de controle social institucionalizada ou em vias de institucionalização (Sá, 2016, p. 55-56).

A análise dos antecedentes, tanto no autocontrole e no contracontrole quanto em outras classes de respostas, também abrange uma “macro-análise”, a qual consiste no estabelecimento da relação funcional entre diferentes contingências que atuam na manutenção do repertório comportamental emitido pelo indivíduo, possibilitando a identificação de relações funcionais entre uma classe comportamental específica e outras classes desse repertório (Gonçalves, 1993).

Sendo assim, uma análise do comportamento objetiva, basicamente: (a) identificar o comportamento-alvo (ou classe de comportamentos) e as condições ambientais que o mantêm ou o enfraquecem; (b) determinar a intervenção apropriada: propor, criar ou estabelecer novas relações de contingência para desenvolver ou instalar comportamentos, alterar padrões, como frequência ou intensidade, ou espaçamento, assim como reduzir, enfraquecer ou eliminar comportamentos dos repertórios dos indivíduos; (c) auxiliar no monitoramento e na medida do grau de eficácia da intervenção (Meyer, 2001; Borges e Cassas, 2012).

De modo geral, a análise funcional sintetizada acima oferece recursos para a identificação e a descrição das variáveis ambientais que controlam os comportamentos do indivíduo, bem como dos elementos da sua história de vida que contribuíram para a instalação e manutenção do seu repertório comportamental atual – em que circunstâncias o comportamento se instalou e como este se mantém (Matos, 1999). Ainda, auxilia no levantamento de hipóteses acerca de variáveis relevantes controladoras do comportamento, orienta na observação direta ou indireta (através da qual se tem acesso ao comportamento por relatos verbais, obras literárias, vídeos) do comportamento e direciona metodologicamente o planejamento de intervenções comportamentais.

Considerando a necessidade de identificação, descrição e planejamento de contingências de comportamentos de indivíduos em negócios sociais, este estudo aplica o recurso da análise de contingências para a cooperação no repertório comportamental de um indivíduo em sua iniciativa de fundar um negócio de impacto social: o professor Muhammad Yunus, Prêmio Nobel da Paz de 2006,

pela criação e operação do *Grammen Bank*, um modelo de negócio social mundialmente conhecido. O objetivo é analisar contingências controladoras do comportamento cooperativo de Yunus e destacar aquelas que poderão ser importantes programar em práticas educacionais voltadas para negócios sociais. Corresponde a um estudo qualitativo, de natureza exploratória e descritiva, que se utiliza da análise da tríplice contingência (Skinner, 1957/1978) para produzir resultados teóricos, expressos à luz da perspectiva analítico-comportamental, em linguagem simples e acessível, acerca do comportamento cooperativo de um indivíduo que o levou à criação de um dos mais icônicos negócios sociais já conhecidos (Ackerman, Chandy, & Tellis, 1999; Creswell, 2007; Selltiz, Wrightsman, & Cook, 1975). Para o alcance do objetivo, faz-se necessário definir a prática cultural “negócio social” para que se compreendam as contingências relacionadas ao comportamento cooperativo de Yunus enquanto um indivíduo de uma dessas práticas. Em seguida, será dado destaque àquelas contingências que poderão ser necessárias arranjar em planejamentos culturais voltados ao surgimento e manutenção dessas práticas, defendidas como importantes na minimização dos impactos negativos das culturas capitalistas tradicionais.

Negócios sociais

Como ainda não há uma linha convergente de pensamento para os conceitos inerentes aos negócios sociais, as definições associadas ao tema podem variar no que tange as formas de organizações envolvidas, a depender de localizações geográficas. Nos Estados Unidos, tanto nos círculos acadêmicos quanto nos profissionais, o termo abrange três tipos de organizações: (a) as

empresas orientadas pelo lucro que promovem benefícios sociais através de ações filantrópicas ou no cumprimento de sua Responsabilidade Social Corporativa (RSC); (b) as empresas híbridas, que mantêm objetivos tanto financeiros quanto sociais; e (c) as organizações sem fins lucrativos envolvidas com atividades comerciais de apoio à sua finalidade social. Essas últimas, na prática, concentram grande parte dos negócios sociais dos EUA e detêm maior representatividade no uso do termo naquele país (Kerlin, 2006).

Na América Latina, a *Social Enterprise Knowledge Network (SEKN)* define negócio social como organizações que geram mudança social mediante atividades de mercado. Isso abrange organizações não governamentais e empresas tradicionais envolvidas com atividades de bem-estar típicas do setor público (Comini, Barki, & Aguiar, 2012).

No Leste Asiático, o governo da Coreia do Sul define negócio social como “uma organização que está envolvida em atividades comerciais, tais como a produção e venda de bens e serviços, enquanto busca um objetivo social para melhorar a qualidade de vida dos moradores locais por meio da prestação de serviços sociais e criação de empregos para os mais desfavorecidos” (Bidet & Eum, 2011, p. 77).

Na Europa é possível notar três categorias: (a) as empresas cujo objetivo principal é a produção de bens e serviços de utilidade social ou são conduzidas por um interesse coletivo; (b) as organizações que promovem o desenvolvimento econômico e social local, incentivando a participação dos cidadãos e do governo na gestão de suas atividades; e, em maior número; e (c) as Empresas Sociais

para a Integração do Trabalho (*WISE's*), organizações que promovem a inclusão social e o emprego (Comini et al., 2012).

Para a *Organisation de Coopération et de Développement Économiques* (OCDE), negócio social corresponde a:

Qualquer atividade privada realizada no interesse público, alinhada com a estratégia empresarial, mas cujo principal objetivo não é a maximização do lucro, mas o cumprimento de determinadas metas econômicas e sociais, e que tem a capacidade de oferecer soluções inovadoras para os problemas da exclusão social e do desemprego (Kerlin, 2006, p. 251).

Para a *European Social Enterprise Research Network* (EMES), os negócios sociais “são organizações privadas sem fins lucrativos que fornecem bens ou serviços diretamente relacionados com o seu objetivo explícito de beneficiar a comunidade” (Defourny & Nyssens, 2008, p. 204). No conceito do governo do Reino Unido, são “empresas com objetivos essencialmente sociais, cujos excedentes são principalmente reinvestidos no negócio ou na comunidade, ao invés de serem conduzidos pela necessidade de maximizar o lucro para os acionistas e proprietários” (Defourny & Nyssens, 2008, p. 205).

Com a formação de um ecossistema envolvendo atores diversos, como incubadoras, aceleradoras, investidores, veículos de comunicação, entidades de governo e instituições de ensino, algumas das principais entidades atuantes nesse setor optam por declarar o seu próprio conceito do que deve ser entendido como negócio social, como podemos ver nos exemplos que seguem:

Artemisia - são empresas que oferecem, de forma intencional, soluções escaláveis para problemas sociais da população de baixa renda;

Ashoka - são empreendimentos que visam ser rentáveis e lucrativos, mas gerando impacto social e/ou ambiental;

Força Tarefa de Finanças Sociais do Brasil - são empreendimentos que têm a missão explícita de gerar impacto socioambiental ao mesmo tempo em que produzem resultado financeiro positivo de forma sustentável;

Nesst - são negócios criados para alcançar um objetivo social de forma financeiramente sustentável;

Sebrae - são empreendimentos que focam o seu negócio principal na solução, ou minimização, de um problema social ou ambiental de uma coletividade.

Outras definições podem ser encontradas. Algumas regulamentadas por leis; outras, praticadas livremente por organizações não governamentais, fundações, cooperativas, associações ou empresas tradicionais. Contudo, é possível observar que tanto os conceitos expedidos por instituições acadêmicas ou de governo quanto àqueles provenientes do mercado convergem para organizações que buscam a melhoria do estado de bem-estar através da realização de atividades de negócio. Assim, excetuando-se os casos de Empreendedorismo Social² na forma de ações filantrópicas ou de RSC

² Empreendedorismo Social - o conceito remonta à década de 80, quando Bill Drayton, da Ashoka, e Ed Shoot, da New Ventures, decidiram financiar inovações sociais ajudando entidades sem fins lucrativos a explorarem novas fontes de renda ao redor do mundo (Dees, 2007). Hoje, um amplo espectro de iniciativas que vão desde o ativismo voluntário à RSC é considerado “empreendedorismo social” (Defourny & Nyssens, 2008). Já o termo “negócio social” diz respeito a uma das formas de praticar o empreendedorismo social, na

promovidas por grandes companhias, a maioria dos negócios sociais costuma apresentar as seguintes características: (a) possui personalidade jurídica própria; (b) opera no mercado com a comercialização de bens e/ou serviços; (c) é economicamente autossuficiente; e (d) tem como principal finalidade proporcionar bem-estar humano ou ambiental.

Apesar dessas características comuns, os negócios sociais frequentemente variam quanto a alguns pontos, quais sejam: (a) o nicho de mercado; (b) ter ou não objetivos financeiros; (c) distribuir ou não rendimentos; (d) operar com ou sem voluntários; (e) receber ou não subsídios; e (f) ser de iniciativa pública, privada ou mista.

Apesar das distinções e variedades, os pontos comuns possibilitam que um bom entendimento do quê é considerado “negócio social” possa partir da adoção da seguinte definição: negócio social é uma organização com personalidade jurídica própria, economicamente autossuficiente, que opera no mercado com a comercialização de bens e/ou serviços a fim gerar, principalmente, ganhos socioambientais.

Método

O material utilizado para a análise de contingências do comportamento cooperativo do Prêmio Nobel da Paz de 2006 foi a própria autobiografia de Yunus, contida no livro “O Banqueiro dos Pobres” (Yunus & Jolis, 1997). As contingências de reforçamento nesse autorregistro serviram de base para a realização da análise do comportamento cooperativo de Yunus, a qual seguiu o procedimento

qual uma organização empresarial é estruturada com o objetivo de desenvolver ações de ordem social ou ambiental a partir da exploração de atividades econômicas de mercado.

adaptado de Matos (1999) e Meyer (2003): (a) leitura do texto à procura de respostas vinculadas à classe de comportamentos de interesse, no caso, em geral, os cooperativos; (b) extração sintética da história comportamental relevante do autobiografado; (c) identificação e descrição das contingências cooperativas nessa história relevante, conforme citadas pelo autor – para isso foram descritas a situação antecedente (*A*) e a situação conseqüente (*C*) dos comportamentos cooperativos (*R*), compreendendo, sempre que possível, toda a contingência envolvida; (d) análise das conseqüências e dos antecedentes, verificando a presença de elementos adjacentes à redação como potenciais variáveis correlacionadas.

Yunus e o Grameen Bank

Yunus nasceu na Aldeia de Bathua, nas proximidades de Chittagong, Bengala Oriental, em 28 de junho de 1940 - a região pertencia à Índia, então colônia britânica, e a cultura local era fortemente influenciada pelo Islã. Ele foi o terceiro de quatorze filhos, dos quais cinco morreram na infância. Criado em uma família numerosa, logo cedo teve que ajudar com os bebês e colaborar nos afazeres domésticos. “Compreendi toda a importância da lealdade familiar, a eficácia do incentivo e a necessidade da ajuda mútua, e também a arte da conciliação” (Yunus & Jolis, 1997, p. 49). Seu pai, um mulçumano piedoso e disciplinado, foi um ourives bem-sucedido que sempre encorajou os filhos a estudarem. Sua mãe, bondosa e determinada, foi sua maior fonte de inspiração. Ela sempre ajudou os parentes pobres e os desamparados que batiam à porta. Foi ela “quem mais marcou a minha personalidade” (Yunus & Jolis, 1997, p. 48).

Aos nove anos viu uma doença mental acometer sua doce mãe. Ela gritava insultos e ficava violenta. Diante da tragédia de sua mãe e o impacto que isso causou em toda a família, Yunus demonstrou autonomia e resiliência. Estimulado pelo pai, empenhou-se na escola e ganhou bolsa de estudos, tendo oportunidades diversas de experimentar interesses variados, como fotografia, pintura, desenho, cinema. Dentre as atividades extracurriculares, o escotismo era a preferida. “O escotismo me deu noções de moral, estimulou em mim a compaixão, me ensinou a amar e a ajudar o próximo (Yunus & Jolis, 1997, p. 58).

Formou-se na Universidade de Chitagong aos 22 anos, onde passou a lecionar para jovens da sua idade. Nesse mesmo período notou uma oportunidade de mercado e abriu com seu pai uma indústria de embalagens. Teve a iniciativa de usar recursos de um empréstimo junto ao banco estatal para garantir a instalação da fábrica. Era um negócio de sucesso que rendia dinheiro para sua família e empregava cerca de 100 pessoas. A experiência lhe deu grande autoconfiança e confirmou a crença, que tinha desde jovem, de que não precisaria se preocupar com dinheiro.

Em 1965 ganhou uma bolsa da Fundação Fulbright e foi estudar nos Estados Unidos onde fez doutorado em Economia. Apaixonou-se pela TV e se encantou com a liberdade de expressão do povo americano. O choque cultural lhe fez refletir sobre a vida regrada das mulheres em seu país e o quanto isso se distanciava da realidade ocidental. Como outros estudantes, participou de manifestações contra a guerra do Vietnã. Sua dedicação aos estudos lhe rendeu o posto de assistente do seu mentor, o professor romeno Georgescu-Roegen,

com quem aprendeu lições simples que mais tarde seriam empregadas no *Grameen*.

Casou-se com uma americana em 1970 e foi lecionar na *Middle Tennessee State University*. Mesmo à distância, participou fervorosamente da Guerra de Libertação de Bangladesh. Reuniu-se com conterrâneos e organizou manifestações que mobilizaram a opinião pública contra o auxílio militar americano ao Paquistão e ajudaram Bangladesh a ser reconhecido como um estado independente. Em 1972, Yunus estava de volta a sua terra natal, onde participou do novo governo exercendo um posto na Comissão de Planejamento. Sentindo-se ocioso, logo deixou o cargo político para assumir a coordenação de economia da Universidade de Chittagong.

A fome de 1974 lhe fez olhar para a agricultura e desenvolver uma cooperativa junto aos produtores locais. A Fazenda de Três Terços foi um projeto premiado que levou tecnologia para o campo, aumentando a produtividade das lavouras de arroz. Por outro lado, expôs a triste realidade dos pobres – especialmente as mulheres³ que descascavam arroz – que eram mais explorados na medida em que os ganhos dos mais ricos aumentavam. “Foi assim que passei a me dedicar aos mais pobres entre os pobres” (Yunus & Jolis, 1997, p. 95).

Em 1976, Yunus conduziu alguns acadêmicos a uma visita à aldeia de Jobra com fins de investigar as principais causas da pobreza. Ele constatou que

³ A posição social e econômica da mulher no mundo islâmico sensibilizava Yunus. Sua biografia narra vários casos de isolamento, discriminação e violência praticados contra as mulheres. Elas representavam uma classe inferior que devia submissão as mais excludentes tradições islâmicas. Como é o caso do *Purdah*, prática que exige que as mulheres casadas tenham que permanecer atrás de uma cortina ou em um cômodo isolado da presença de homens que não pertençam a sua família. Yunus vai de encontro a essas tradições quando torna a mulher responsável pelo dinheiro emprestado pelo banco, ainda que a demanda parta do marido. Ele as devolve a sociabilidade quando as coloca como líderes de grupo nas comunidades onde o *Grameen* investe, ou mesmo nas contratações para cargos executivos na diretoria da empresa.

muitas famílias sobreviviam da confecção de produtos artesanais os quais demandavam a aquisição de bambu para sua produção. Tal aquisição era financiada por agiotas que se apropriavam da maior parcela das vendas, o que fazia com que aquelas famílias tivessem dinheiro apenas para cobrir sua subsistência, mantendo-os escravizados, de geração a geração, aos fornecedores dos recursos. Yunus notou que, se houvesse uma fonte de empréstimos facilitada, aquelas famílias seriam capazes de saírem da pobreza através do seu próprio trabalho. Como os bancos eram burocráticos, exigiam garantias para seus empréstimos, e o governo não estimulava o empreendedorismo nas classes mais baixas, Yunus emprestou dinheiro do seu próprio bolso sem cobrar juros, impactando dezenas de famílias a partir de montantes inexpressivos. Seis meses depois Yunus fez um acordo com o banco de Janata no qual ele figurava como fiador em todos os empréstimos que sua pequena equipe de estudantes conseguia realizar junto aos camponeses e artesãos de Jobra. Apesar da iniciativa institucional, o trâmite era burocrático. Os pedidos levavam seis meses para serem avaliados por uma comissão do banco Janata e Yunus precisava assinar cada um dos contratos.

Em 1977, fechou parceria com o Sr. Anisuzzuman, um conhecido banqueiro, diretor administrativo do banco Krishi, que consistia na fundação de uma agência experimental em Jobra, recursos financeiros e equipe dedicada ao seu projeto, o qual passou a ser chamado de *Grameen*, o banco da aldeia. No fim daquele ano, sua esposa e filha foram viver nos Estados Unidos. “Após o divórcio, lancei-me de corpo e alma ao trabalho” (Yunus & Jolis, 1997, p. 171).

Em 1979, inaugurou um consórcio bancário na vila de Tangail organizado com o apoio do diretor adjunto do Banco Central, Sr. Gongopadhaya. O propósito era avaliar se o sistema de microcréditos de Yunus realmente gerava impacto e podia ser reproduzido. Com a colaboração da Fundação Ford, o projeto foi expandido em 1982 e passou a cobrir cinco distantes distritos: Dacca, Chittagong, Rangpur, Patuakhali e Tangail. As decisões relacionadas ao projeto, por menor que fossem, tinham que passar pelo aval dos bancos nacionais membros do consórcio em reuniões mensais. Yunus queria libertar o *Grameen* da dependência dos bancos, tornando-o menos burocrático. Articulou, então, junto ao seu antigo amigo Ministro das Finanças - ele esteve com Yunus nos EUA e participou do processo de emancipação de Bangladesh -, uma operação na qual o governo declararia a emancipação do banco. A independência veio em 1983, quando um decreto presidencial, finalmente, instituiu o *Grameen bank*.

Atualmente, o *Grameen* é um modelo de negócio social conhecido em todo mundo. A instituição criou um sistema no qual as operações de crédito não exigem avalistas. O empreendedor que deseja um empréstimo deve formar um grupo junto a outros interessados de modo que os membros se responsabilizem mutuamente pelos contratos do grupo. Com isso, o banco mantém uma taxa de recuperação maior do que qualquer outro sistema bancário, 97%. Os métodos de trabalho do *Grameen Bank* são aplicados em projetos desenvolvidos em 58 países, incluindo: EUA, Canadá, França, Holanda e Noruega. Somente em Bangladesh o banco atende 8,29 milhões de mutuários em 81.367 diferentes aldeias, sendo que a grande maioria desses clientes são mulheres (Grameen Bank, 2017).

Em reconhecimento pelos 30 anos dedicados aos pobres, Yunus e o *Grameen* compartilharam o Prêmio Nobel da Paz de 2006. Hoje, Yunus continua sendo um modelo de compaixão e solidariedade mundialmente conhecido que inspira pessoas, especialmente jovens, a fundarem seus negócios sociais e, assim, mudarem a realidade ao seu redor.

Resultados

Ao longo da leitura do autorregistro foi possível identificar os comportamentos cooperativos de Yunus considerando que a cooperação acontece quando, ao menos, dois organismos combinam respostas para a obtenção de reforço positivo ou negativo para um, para o outro ou para ambos (Keller & Schoenfeld, 1950). Logo, ao notar a descrição de uma ação colaborativa, buscava-se localizar o contexto antecedente e a situação consequente, compondo, assim, uma contingência. Foram, ao todo, 24 contingências comportamentais identificadas no livro. Destas, 6 se destacam pela potencial aplicação em políticas de incentivo à emergência de negócios de impacto social (Tabela 1).

Tabela 1 - Contingências comportamentais de Yunus

CR*	Antecedentes (A)	Comportamentos (R)	Consequências (C)
3	Presença da mãe doente, irritável, gritando insultos a pessoas.	Manter sistema de códigos para se referir aos membros da família (p. 55).	Nova onda de xingamentos reduzida, por ninguém pronunciar nomes que poderiam ser usados pela mãe; Irmãos menores protegidos.
4	Presença da mãe doente, irritável.	Manter o humor se referindo a previsão do tempo como analogia para o temperamento da mãe a cada dia (p. 55).	Sem menção;
6	Jogos, acampamentos, excursões e outras atividades coletivas do Escotismo na escola secundária de Chittagong.	Participar de grupo de Escotismo junto a garotos de outras escolas (p. 58).	Obtenção de novas amizades, atenção, aprovação social e fortalecimento de repertórios de liderança; Quazi (um amigo) adquire função de modelo de amizade e liderança.
15	Agravamento da grande fome de 1974; Potencial agrícola de Jobra identificado; Baixa produtividade das lavouras de arroz; Variedade de arroz de alto desempenho adotada nas Filipinas; Produtores locais incrédulos quanto a melhorias; Determinação do grupo de Yunus.	Replantar arroz, com a ajuda de estudantes, introduzindo novas técnicas e variedades junto aos produtores agrícolas. (p. 90)	Introdução de técnicas e variedades de arroz junto aos produtores da Aldeia; Quadruplicação da produção de arroz; Publicação dos jornais com fotos dos estudantes orientando os agricultores; Realização do Projeto de Desenvolvimento Rural da Universidade de Chitagong; Substituição do ensino clássico por atividades práticas que visavam à melhoria da vida cotidiana na aldeia.
21	Encontro casual e inesperado com amigo diretor administrativo do Banco Krishi, o Banco agrícola de Bangladesh; Críticas do Sr. Anisuzzuman sobre a falta de atitude da classe de intelectuais frente aos problemas sociais do país; O Banco Janata levava de 2 a 6 meses para analisar os novos pedidos de empréstimos; O projeto era desenvolvido com a ajuda de alunos não remunerados; Despesas do projeto eram cobertas pelo orçamento da pesquisa de campo de Yunus.	Fundar Agência Experimental Grameen do Banco Agrícola, com a ajuda do Sr. Anisuzzuman (pp. 158-163).	O projeto universitário se transforma em um banco experimental; Os alunos se tornam empregados; Recursos são disponibilizados; Mais pessoas se beneficiavam dos empréstimos.
23	Golpe de estado derruba o governo civil; Instaura-se a lei marcial e a livre circulação é interrompida; Sr. Muhith é nomeado ministro das finanças do novo governo.	Pedir ajuda durante conversa ao Sr. Muhith (ex-embaixador do Paquistão que militou com Yunus nos EUA pela independência de Bangladesh e fervoroso partidário do Grameen) para tornar o Grameen um banco independente (pp. 207-211).	Em 1983 o presidente assina decreto criando o banco Grameen; Com 60% da participação acionário pertencente ao governo, o Grameen se torna um banco estatal, contrariando o interesse de Yunus de ceder ao beneficiários a maior parcela de participação; Todos os funcionários temporários do Grameen passam a ter estabilidade de servidor público; O Grameen não mais depende dos bancos nacionais;

O Sr. Muhith promete que em dois anos as posições acionárias seriam invertidas, tornando o Grameen totalmente independente;

Em 1986 a composição acionária é invertida e os financiados se tornam majoritários, com 75% das ações. A Grameen é, finalmente, um banco privado e independente.

* Nota: coluna reservada à numeração das contingências de reforçamento

Discussão

Aplicando os conceitos inerentes à análise de contingências é possível descrever relações entre eventos ambientais e comportamentais extraídas do texto literal, destacando novos elementos adjacentes que se fazem presentes na composição daquelas unidades de análise. De modo geral, observam-se contingências agrupadas nas categorias, mantidas por reforçamento, positivo e negativo: reconhecimento social, efeitos sobre grupos, fuga-esquiva de estímulos aversivos, consequências sobre outros (modelação em relações sociais benéficas), informação sobre grupos e obtenção/administração de recurso. Tais reforçadores têm sua função erguida da função dos antecedentes, caracterizados, em geral, por: pessoas (significativas ou não, presentes ou ausentes, com atitudes pró-sociais ou antissociais, coercitivas ou cooperativas, fonte ou não de recursos materiais) e regras e autorregras sobre: bem-comum ou bem restrito a grupos menores ou a indivíduos e sobre esperança ou desesperança na mudança. Tais pessoas ou regras/autorregras parecem funcionar, em geral, como operações estabelecedoras do comportamento cooperativo, conforme atestam os episódios de contingências da Tabela 1.

Defende-se, por suas propriedades, os episódios 3, 4, 6, 15, 21 e 23 como sendo os mais relevantes ao intuito de arranjar contingências em políticas de

incentivo à emergência de negócios de impacto social. Elas indicam propriedades do autocontrole e do contracontrole na convivência com grupos que sinalizam a necessidade do alcance do bem-comum. No caso das contingências envolvendo o autocontrole, é evidente o conflito entre consequências atrasadas e imediatas, favoráveis tanto ao indivíduo (Yunus) quanto ao seu grupo. Entretanto, Yunus responde sob controle das consequências atrasadas (proteção do grupo), o que pode ser visto como um autocontrole ético (Borba, Tourinho, & Glenn, 2017). No caso das contingências para o contracontrole, por exemplo, em conflitos interpessoais, vê-se: o abandono das práticas potencialmente aversivas do desculpar-se e do perdoar, que em geral produzem solução imediata, mas não duradoura; e a adoção de práticas de “direcionar esforços para descobrir métodos mais construtivos para modificar cada comportamento do outro”, no caso, práticas marcadas pela assertividade, que aumentam a probabilidade da resolução de conflitos (Toney & Hayes, 2017, p. 151).

As contingências 3 e 4 se referem à parte da vida de Yunus em que a sua mãe adquiriu uma doença incurável que fazia o humor dela oscilar entre o surto e a calma, criando uma progressiva variação do distanciamento afetivo à agressividade. Ainda que ela estivesse doente, Yunus relata que o modelo materno sempre remeteu a ele bondade e carinho, o que não atrapalhou no relacionamento com a mãe nesta fase (OE). Nota-se a presença intensa do comportamento de compreensão do outro, marcado, segundo Toney e Hayes (2017): (a) pelas consequências da minimização da adversidade interpessoal; (b) por atos de autorregras envolvendo o comportamento e consequências ocorrendo no futuro; (c) por reparações e compensações de danos, em geral aos

outros; (d) pelo compromisso verbalizado em respostas (autorregras, não apenas de *compliance*, mas também de *tracking*) relacionadas à amenização do impacto do comportamento ofensivo dos outros; (e) por emissão das respostas pré-conflito; e (f) pelo comportamento emocional, em geral o perdão com propriedades da sinceridade.

A alta frequência de respostas de compreensão pode ter estado relacionada ao fato dele ajudar o pai a controlar os irmãos (R) e à criação de um clima de “normalidade” dentro da casa, numa estratégia de comunicação com as marcas comportamentais da resolução de conflitos interpessoais (Toney & Hayes, 2017). Nessa estratégia os filhos não utilizavam os nomes para se referir uns aos outros, como medida de evitar os xingamentos e ataques da mãe, sempre direcionados a nomes. Além disso, quando ela estava em surto, eles utilizavam metáforas de mudança meteorológica para indicar as alterações em seu temperamento. Dessa forma, a família se esquivava dos episódios de violência da mãe (Sr-) e os irmãos mais novos ficavam protegidos (Sr+). Como hipótese funcional, sugere-se que essa maneira inventiva de lidar com as dificuldades que foram estabelecidas no relacionamento com a mãe estiveram sob controle das consequências sobre o comportamento da mãe como um modelo materno positivo (*compliance*, em respostas verbais do tipo autorregras), além de permitir que Yunus, ou mesmo algum irmão, possivelmente obtivesse atenção do pai (Sr+) e aumentasse a tendência a proteger os irmãos de estímulos aversivos em oportunidades posteriores (Sr-). Além disso, é provável que o distanciamento afetivo e a agressividade do comportamento da mãe tenham funcionado como Operações Abolidoras (OA) para o comportamento dos filhos de se aproximarem

dela, o que poderia explicar o padrão de fuga-esquiva ao lidar com sua doença e criar os apelidos para manterem os irmãos atentos durante os surtos (Sr-). Possivelmente essa conjuntura ajudou Yunus a, desde cedo, desenvolver um repertório forte sob controle do *self* (Sr+) – autoconfiança, autonomia, autocontrole – que parece ter sido importante em outras etapas de sua vida como “negociante social”.

As contingências para evocação e fortalecimento do comportamento pró-social foram frequentes na vida de Yunus, como exemplificado pela contingência 6 da Tabela 1. Aos 13 anos, quando estudante da Escola Secundária de Chittagong – uma das mais bem-conceituadas do país –, Yunus participou de um grupo de escoteiros com alunos provenientes de outras regiões. Nessas atividades, “junto de garotos de outras escolas, dedicavam-se a exercícios, jogos, atividades artísticas, discussões, acampamentos, excursões de campo, discussões, e espetáculos de variedades à volta da fogueira” (p. 58), além de venderem coisas nas ruas, engraxarem sapatos e venderem chá em quiosques para arrecadar dinheiro. Possivelmente esta vivência manteve em idade precoce os comportamentos que a literatura da Análise do Comportamento aponta como socialmente habilidosos, em especial a empatia, a civilidade e a cooperação, desenvolvidos por influência do ambiente social, neste caso formado pelos pares (Marinho-Casanova & Lener, 2017), fato que tem sustentado a chamada aprendizagem cooperativa (Ryzin & Roseth, 2018). Alguns desses pares podem ter funcionado como modelos de comportamento moral, como foi o líder de grupo, Quazi Sirajul Huq, uma figura essencial para a formação moral de Yunus (Modelo 3). Na autodescrição de Yunus, autorregras derivadas dessa relação podem ter

sido importantes para alterar a probabilidade do comportamento moral altruísta de Yunus vir a ocorrer no futuro (Albuquerque & Paracampo, 2010). Como ele próprio descreve, “Quazi galvanizava a minha imaginação. Ele nos ensinava a ser mais exigentes com nós mesmos e canalizava nossas paixões e nossa agitação. Eu lhe serei sempre devedor por isso” (p. 58), o que indica o estabelecimento de um modelo de amizade, liderança e autocontrole (Sr+). Fortaleceu-se, então, não só uma visão de moral e compaixão (Autorregra 2), mas também uma perspectiva de amar e ajudar ao próximo (Autorregra 3). Sob a responsabilidade de Quazi, Yunus criou maiores vínculos com outros garotos e obteve reforçadores como atenção, aprovação social, além de posição de maior liderança frente aos outros rapazes do grupo (Sr+), posição essa fortalecida principalmente por uma delegação de atividades por parte de Quazi para Yunus e ampliação do seu poder decisório (OE). Malavazzi e Pereira (2016) permitem entender as funções dessas regras como estímulos condicionais (estabelecem a função discriminativa para outros estímulos sociais), como variável motivacional (funcionam como operação estabelecadora de comportamentos pró-sociais) e como alteradora da função de estímulos, em geral sociais (torna estímulos sociais discriminativos para reforço social, ou atuam como operação motivacional potencial ao dar valor a esse reforço, ou torna estímulos eliciadores ou enfraquecedores de relações respondentes, como emoções positivas ou negativas em interações sociais).

A contingência 15 ilustra a grande sensibilidade de Yunus diante de estímulos relacionados a problemas sociais, como a fome e o mau uso dos recursos comunitários, e as crenças e atitudes da comunidade frente a tais problemas (Sd e OE). O autorrelato de Yunus aponta o crescente fortalecimento do repertório de

contracontrole diante da situação material do povo do seu país. Em seus passeios pelas áreas aos arredores do campus da universidade, Yunus deparou-se com uma série de colinas inutilizadas e terrenos baldios ignorados pela comunidade universitária, onde julgava ser possível plantar as mais variadas culturas alimentícias e árvores frutíferas, e comercializar esses frutos para gerar renda, empregos e alimentos para o país como um todo. Quis conhecer a realidade da aldeia de Jobra, e notou que os alimentos eram produzidos apenas no verão, e que no inverno havia uma ausência de cultura de plantação (privação alimentícia em períodos gelados e secos) e falta de água para irrigação nos períodos de estiagem. Os meeiros pobres ficavam sem trabalho na estação seca e havia uma inutilização dos poços e estações de bombeamento cedidos pelo governo (OE). Nesse meio tempo, junto com outros professores, produziu um apelo à nação e seus dirigentes para que a Grande Fome de 1974 fosse combatida, por meio de uma declaração de repúdio à fome. Yunus desenvolveu a crença de que a fome no país só poderia ser combatida mediante a concentração de esforços na agricultura (Autorregra 6). Em termos políticos, a presença do reitor da Universidade de Chittagong e seu apoio ao movimento (Sr+) foram importantes para a divulgação da causa na imprensa (Sr+), evento inspirador para outras universidades e entidades públicas se manifestarem contra a fome (Sr+). Movido pela crença de que a universidade deveria ajudar nas questões sociais (Autorregra 7), esses fatores foram OE para o comportamento cooperativo de Yunus, o qual desenvolveu com seus alunos uma pesquisa sobre o potencial agrícola dos terrenos e colinas de Jobra e buscou entender a causa da pobreza nessa aldeia. Tais ações são claramente de contracontrole. Como resultado,

criou-se o Projeto de Desenvolvimento Rural da Universidade de Chittagong (Sr+) e verificou-se que existia um potencial agrícola nessa região, sendo que os alunos e professores universitários envolvidos no projeto auxiliaram os aldeões a substituir o antigo arroz por uma espécie de alto rendimento, e replantar essa nova cultura (Sr+). Para fortalecer o seu programa de ensino de aproximação entre universidade e aldeia, ajudou na criação da cooperativa “Fazenda de Três Terços Nabajug” junto de outros produtores locais, visando produzir na estação seca. Como resultado dos procedimentos adotados pela intervenção, houve o aparecimento de campos verdes abundantes no inverno (Sr+) e os lavradores maravilharam-se com a iniciativa (Sr+), o que contribuiu para que a cooperativa ganhasse um prêmio do presidente (Sr+). Contudo, Yunus obteve um prejuízo de 13 mil takas, uma vez que nem todos os agricultores cumpriram a promessa de devolver a quantia combinada do resultado de suas produções (P+). Ainda que esse evento punitivo tenha sido algo desestimulante, não se observou uma diminuição dos comportamentos cooperativos de Yunus, tendo este focado mais nos aspectos reforçadores positivos. De todo modo, observa-se que Yunus atuou para que

Those who are so controlled then take action. They escape from the controller - moving out of range if he is an individual, or defecting from a government, becoming an apostate from a religion, resigning, or playing truant - or they may attack in order to weaken or destroy the controlling power, as in revolution, a reformation, a strike, or a student protest. In other words, they oppose control with countercontrol (Skinner, 1982, p. 164).

Esse repertório de contracontrole pareceu ser insuficiente para combater problemas sociais em escala. Além disso, como chefe do Departamento de Economia da universidade não poderia se colocar na posição de um agiota (Autorregra 7), e isto atuou como uma OE para procurar estratégias de nível institucional para manter os projetos iniciados. Dessa forma, conversou com o Sr. Howladar – diretor do escritório do Banco Governamental Janata e, mediante a condição de existir uma pessoa abastada para servir de garantia aos empréstimos (P+), disponibilizou-se para ser o fiador, o que foi permitido pelo banco (Sr+). Ainda que o empréstimo tinha sido aprovado, demoraram cerca de seis meses para que o primeiro valor fosse liberado (P+), os aldeões mostravam bom ritmo de pagamento do capital recebido e suas condições socioeconômicas apresentaram melhoras (Sr+), além de possibilitarem uma maior integração da universidade com a comunidade. Isto foi possível graças ao trabalho conjunto dos alunos, os quais auxiliavam na distribuição do dinheiro (Sr+). Assim, em outubro de 1977, Yunus viajou para Dacca e teve um encontro inesperado com o Sr. Anisuzzaman, o Diretor Administrativo do banco Krishi, o Banco Agrícola de Bangladesh. Este se queixava de um distanciamento da classe intelectual frente aos problemas sociais que atingiam o país, e foi convencido por Yunus a ceder uma de suas agências e fundos para a criação da Agência Experimental Grameen do Banco Agrícola. Assim, o projeto universitário se transformou em um banco experimental (Sr+). Um dos alunos foi nomeado como gerente dessa agência, e os outros também tiveram seus empregos fixos (Sr+). Além disso, a iniciativa representava uma transformação de projeto universitário em um banco

experimental (Sr+), possibilitando que mais créditos pudessem ser liberados para empréstimos, e mais cidadãos pudessem se beneficiar deles (Sr+).

Dentro do modelo criado junto ao Banco Agrícola, Yunus estava insatisfeito com o baixo número de alcançados pelo projeto, que não passavam de 500 financiados. Foi convidado para uma reunião organizada pelo Banco Central junto de outros banqueiros, onde apresentou a proposta do *Grameen*. Yunus foi questionado, por outros especialistas, sobre a viabilidade da replicação e ampliação do modelo de microcréditos. Segundo eles, o *Grameen* estava funcionando a nível de aldeia pois havia uma identificação dos financiados com a influência e o modelo de gestão do professor. Mediante interesse de expandir as operações, o Sr. Gongopadhaya, diretor-adjunto do Banco Central, oferece ajuda e propõe que Yunus deveria se licenciar do trabalho como docente e ser transferido para uma região do país fora da sua zona de influência, Tangail. Dessa forma, Yunus cria um projeto de expansão para o *Grameen* e se licencia temporariamente dos afazeres na universidade (Sr+). Enquanto focava em gerenciar o consórcio, continuava a educar e ensinar os funcionários sobre o propósito do trabalho (Sr+) e pessoas próximas de Jobra se deslocam até Tangail para auxiliar nos negócios (Sr+). A partir de 1979, iniciam-se os empréstimos aos produtores agrícolas de Tangail (Sr+) e em 1980 o número de beneficiados do *Grameen* girava em torno de 28 mil pessoas, sendo 11 mil delas mulheres (Sr+). Após dois anos de atividade do consórcio o qual o *Grameen* fazia parte, reuniram-se junto com o Banco Central, Yunus e todos os outros bancos nacionais para uma avaliação dos balanços das atividades do *Grameen* em Tangail. A decisão das outras instituições é de que o modelo do *Grameen* não era replicável, e que

seu sucesso se devia à personalidade e influência pessoal de Yunus e sua equipe. Como contraproposta, Yunus sugeriu uma expansão para distritos distantes mais distantes, de forma a convencer de seu ponto de vista. Os distritos escolhidos foram: Dacca, Chittagong, Rangpur, Patuakhali e Tangail. Isso foi possível, também, através de um financiamento proveniente da Fundação Ford. Tal foi o sucesso do empreendimento, que em 1982 o número de depósitos provenientes de empréstimos somava a quantia média de 10 milhões de dólares (Sr+).

Nessas contingências, Yunus exerce um poder pessoal que se amplifica na ação de agências controladoras (Skinner, 1953/2000), cujo poder adicional é requisitado devido às práticas controladoras que lhes são juridicamente outorgadas justamente por causa desse poder. O apoio de uma agência controladora, juntamente com os indivíduos que ela passa a controlar, “constitui um sistema social”. Parafraseando Skinner ao caso em discussão, a tarefa empreendedora de Yunus foi identificar os indivíduos que compuseram uma agência com o foco no planejamento cultural para o bem-comum, uma consequência genérica sobre a população (o “controlado” pela agência controladora), “e mostrar como isso leva à retroação reforçadora que explica a continuação da existência da agência” (p. 318), a sustentabilidade necessária ao negócio social como uma metacontingência.

A história de vida de Yunus sugere que ele foi frequentemente exposto a estímulos reforçadores sociais generalizados (atenção, aprovação, carinho) contingentes à emissão de comportamentos cooperativos. Nesse sentido, passou por um treino discriminativo, onde o comportamento cooperativo era reforçado

socialmente, o que produziu como consequências: (a) a generalização desta classe de comportamentos para outros ambientes além do familiar; e (b) a sensibilidade às necessidades e demandas sociais, além das demandas de seus familiares e amigos, aos efeitos que seus comportamentos produziam nas outras pessoas e aos reforçadores de longo prazo (e.g., futuro saudável dos irmãos, manutenção da loja de seu pai), relacionada ao repertório comportamental para o enfrentamento de adversidades, como a autoconfiança, a autonomia, o autocontrole e o contracontrole. A esse repertório somou-se os comportamentos cooperativos, inicialmente frequentemente reforçados por seus familiares, num padrão de uma pessoa sensível (ao autocontrole) – isto é, marcada por comportamentos predominantemente governados por reforçadores positivos em longo prazo, ao contrário de pessoas sensoriais, as quais possuem comportamentos predominantemente governados por esquemas de reforçamento positivo em curto prazo (Guilhardi, 2017). Indivíduos que apresentam padrão de comportamento sensível tendem a manifestar mais comportamentos cooperativos, altruístas, pois se apresentam mais sensíveis aos impactos que as consequências das suas ações vão causar na vida de outras pessoas. Além do processo de modelagem, Yunus também vivenciou experiências cujos efeitos foram de modelação, nas quais presenciou ao longo de sua infância e juventude diversos comportamentos de pessoas significativas que foram considerados como modelos de disciplina e piedade (pai), cooperação e bondade (mãe), liderança e amizade (amigo e líder do escotismo). Além disso, a exposição a essas contingências de modelação contribuiu para o estabelecimento e a manutenção de valores que correspondem predominantemente ao nível de seleção cultural,

como o amor ao próximo; a moralidade e a compaixão; a lealdade familiar e a solidariedade (Guilhardi, 2017).

A exposição às contingências aversivas, como a doença da mãe e o governo tirano e autoritário do seu país, atua como operações estabeledoras, isto é, aumentaram a probabilidade da emissão de comportamentos de cooperação, os quais foram reforçados socialmente pelos familiares, amigos e colegas de resistência política. Essa história de vida evidencia que, em oposição a reações de fuga-esquiva diante das adversidades, a presença de condições ambientais aversivas estimulava Yunus a buscar diferentes soluções inventivas para os problemas enfrentados – como utilizar códigos para se comunicar com os irmãos para evitar reações de agressividade quando a mãe, como elemento punitivo, encontrava-se em surto. Dessa forma, o estabelecimento desses valores contribuiu para a manutenção do comportamento cooperativo e de contracontrole até a sua vida adulta.

O estabelecimento de autorregra relacionada ao pensar de maneira independente frente às tendências de grupo, além dos valores sociais de solidariedade, pode ter tido relação com o comportamento de investir na ideia dos créditos populares, bem como ajudar uma população em vulnerabilidade socioeconômica. Isso possibilitou a cooperação e negociação com outros bancos. São alguns exemplos relacionados: organizar golpe para afastamento dos agentes manipuladores do movimento estudantil; militar nos EUA para a independência de Bangladesh; criar cooperativa com camponeses da aldeia de Jobra para que eles pudessem produzir arroz durante a estação seca; escutar atentamente as demandas populares sobre o uso da terra e venda dos produtos

agrícolas produzidos, uma vez que os aldeões estavam insatisfeitos com as promessas não-cumpridas de outros produtores que apenas visavam lucrar através do trabalho deles; dedicar-se à parcela mais “miserável” da população pobre, especialmente as mulheres, onde estas culturalmente recebiam menos por seu trabalho do que os homens.

Conclusões

Este artigo analisou as contingências controladoras do comportamento cooperativo de Yunus e destacou aquelas relações entre comportamentos e eventos que poderão ser importantes programar em práticas educacionais voltadas para negócios sociais. Na limitação da análise de contingências de uma história contada a partir de fatos selecionados, este estudo lança o desafio de disseminar os negócios sociais tendo a história de Yunus como norte, na qual o autocontrole e o contracontrole sejam uma diretriz, visto que as contingências mais relevantes na aquisição e manutenção do comportamento cooperativo de Yunus envolvem autocontrole e contracontrole na convivência com grupos que se relacionam ao alcance do bem-comum.

Assim, a história de Yunus lança luz sobre o que poderia ser considerado em práticas educacionais voltadas à geração de repertórios cooperativos: a combinação dos repertórios de autocontrole e contracontrole em relação às contingências afetando a sobrevivência do próprio indivíduo e do seu grupo.

O autocontrole implica em produção de mudanças no ambiente que alteraram a frequência de alguma resposta no repertório do próprio indivíduo

(Passage, Tincani, & Hantula, 2012). O comportamento de autocontrole permite acesso a resultados remotos, mais preferidos, em vez de resultados imediatos e menos preferidos. Isto tem sido um aspecto relevante no planejamento de culturas (Skinner, 1999).

Considerando os objetivos dos negócios sociais em minimizar os impactos sociais negativos do capitalismo, o contracontrole é a classe funcional de comportamento que se faz relevante no planejamento de culturas que operam por meio desse sistema econômico a partir desses negócios. O contracontrole envolve episódios comportamentais em condições de controle aversivo socialmente mediadas e respostas de fuga ou esquivas dessas condições, que não reforçam, e talvez até punam, as respostas dos que impedem que negócios tenham impactos sociais significativos ao bem-comum (Delprato, 2002).

Neste planejamento cultural, a história de Yunus aponta ser importante que o autocontrole e o contracontrole se façam a partir da resposta de compreensão do outro, que minimiza adversidades interpessoais e fica sob controle, dentre outros aspectos, de consequências remotas, de danos sociais a serem reparados e do compromisso em amenizar impactos de danos aos outros (Toney & Hayes, 2017). O desafio será criar contingências programadas para a emergência do padrão de comportamento sensível (Guilhardi, 2017), relacionado à cooperação e ao altruísmo diante dos impactos da perversidade do sistema econômico capitalista, para a qual os negócios sociais têm sido uma solução ao ponto de se espalharem ao redor do planeta (Gonçalves, Carrara, & Schmittel, 2016).

Referências

- Ackerman, D. S., Chandy, R. K., & Tellis, G. J. (1999). In search of diversity: the record of major marketing journals. *Journal of Marketing Research*, 36(2), 120-131.
- Adami, C., & Hintze, A. (2013). Evolutionary instability of zero-determinant strategies demonstrates that winning is not everything. *Nature Communications*, 4. Doi: 10.1038/ncomms3193
- Alcock, J. (2011). *Comportamento animal: uma abordagem evolutiva* (E. B. P. d. Silva, Trans. 9ª ed.). Porto Alegre: Artmed.
- Alter, S. K. (2002). *Case Studies in Social Enterprise: Counterpart International's Experience*. Washington, DC: Counterpart International.
- Andery, M. A. P. A., & Sérgio, T. M. A. P. (2003). O pensamento é uma categoria do sistema skinneriano? *Arquivos Brasileiros de Psicologia*, 54, 274-283.
- Axelrod, R. (2010). *A evolução da cooperação* (J. Santos, Trans.). São Paulo: Leopardo Editora.
- Axelrod, R., & Hamilton, W. D. (1981). The evolution of cooperation. *Science*, 211(4489), 1390-1396. Doi: 10.1126/science.7466396
- Banaco, R. A. (1999). Técnicas cognitivo-comportamentais e análise funcional. In: *Sobre Comportamento e Cognição*, 4, pp. 75-82.
- Bastos, P. A. (2015) *Descrição de relações culturais em uma organização bancária* (Dissertação de Mestrado). Universidade Federal do Pará, Belém.

- Borba, A., Tourinho, E. Z. & Glenn, S. S. (2017). Effects of cultural consequences on the interlocking behavioral contingencies of ethical self-control. *The Psychological Record*, 67(3), 399-411. <https://doi.org/10.1007/s40732-017-0231-6>
- Braun, D. R. et al. (2010). Early hominin diet included diverse terrestrial and aquatic animals 1.95 Ma in East Turkana, Kenya. *Proceeding of the National Academy of Sciences*, 107 (22), pp. 10002-10007. Doi: 10.1073/pnas.1002181107
- Carini, C., Costa, E., Fontanari, E., Gotz, I., Ranicki, C. & Rigotti, A. (2014), World Co-operative Monitor. *Exploring the Co-operative Economy*. Explorative Report 2014. ICA & Euricse. Retrieved from <http://monitor.coop/>
- Cabral, M. D. C., & Todorov, J. C. (2016). Contingências e Metacontingências no Processo Legislativo da Lei sobre a Remição da Pena Pelo Estudo. *Revista Brasileira de Análise do Comportamento*, 11(2), 195-202.
- Carrara, Kester (2016). Ecos da “revolução de Holland” na contemporaneidade: práticas culturais, ética e compromisso social. *Revista Brasileira de Terapia Comportamental e Cognitiva*, 18, 84-94. Retrieved May, 25, 2018, from <http://www.usp.br/rbtcc/index.php/RBTCC/article/view/847/469>
- Carvalho, I. C. V. (2013) *Contingências e metacontingências na Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional – LDB*. Dissertação de mestrado, Universidade de Brasília.
- Catania, A. C. (1999). *Aprendizagem: comportamento, linguagem e cognição* (4ª ed). Porto Alegre: Artmed. (Trabalho original publicado em 1998).

- Cole, G. D. H. (1991). As primeiras cooperativas antes de Rochdale. *Democracia participação e autonomia cooperativa* (pp. 30-41). São Leopoldo: Unisimos.
- Comini, G., Barki, E., & Aguiar, L. T. (2012). A three-pronged approach to social business: a Brazilian multi-case analysis. *Revista de Administração (São Paulo)*, 47(3), 385-397. Doi: 10.1590/S0080-21072012000300004
- Creswell, J. W. (2007). *Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto* (2ª ed.). Porto Alegre: Artmed.
- Cronin, K. A., Kurian, A. V., & Snowdon, C. T. (2005). Cooperative problem solving in a cooperatively breeding primate (*Saguinus oedipus*). *Animal Behaviour*, 69(1), 133–142. Doi: 10.1016/j.anbehav.2004.02.024
- Darwin, C. (1871). *The Descent of Man, and Selection in Relation to Sex*. London: John Murray.
- Dawkins, R. (1976). *The Selfish Gene*. New York City: Oxford University Press.
- Defourny, J., & Kim, S. Y. (2011). Emerging models of social enterprise in Eastern Asia: a cross-country analysis. *Social Enterprise Journal*, 7(1), 86-111. Doi: 10.1108/17508611111130176
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2008). Social enterprise in Europe: recent trends and developments. *Social Enterprise Journal*, 4(3), 202-228. Doi: 10.1108/17508610810922703
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2010). Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 32-53. Doi: 10.1080/19420670903442053

- Delprato, D. J. (2002). Countercontrol in behavior analysis. *The Behavior Analyst*, 25(2), 191–200
- Diamond, J. (1997/2014). *Armas, germes e aço: os destinos das sociedades humanas*. Trans. Silva de Souza Costa. Rio de Janeiro: Record.
- Euricse Research Team (2015), World Co-operative Monitor. *Exploring the Co-operative Economy*. Explorative Report 2015. ICA & Euricse. Retrieved June, 17, 2016, from <http://monitor.coop/>
- Fava, V. M. D. (2014). *Comportamento das famílias beneficiárias do Programa Bolsa Família: uma perspectiva analítico-comportamental do cumprimento das condicionalidades de Educação e de Saúde*. Tese de Doutorado. Universidade de Brasília.
- Fonseca, F. N. F. (2012) *Contingências e metacontingências no Twitter: uma análise da campanha presidencial brasileira de 2010*. Dissertação de mestrado, Universidade de Brasília.
- Fredrickson, B. L., Grewen, K. M., Coffey, K. A., Algoe, S. B., Firestine, A. M., Arevalo, J. M. G., . . . Cole, S. W. (2013). A functional genomic perspective on human well-being. *PNAS Early Edition*. Doi: 10.1073/pnas.1305419110
- Gibbons, A. (2007). Food for thought: did the first cooked meals help fuel the dramatic evolutionary expansion of the human brain? *Science* 316 (5831), 1558-1560. Doi: 10.1126/science.316.5831.1558
- Glassman, W. E., & Hadad, M. (2006). *Psicologia: abordagens atuais* (4ª ed.). Porto Alegre: Artmed.

- Grameen Bank (2017). Founder [webpage]. *Grameen Bank*. Retrieved June, 16, 2017, from <http://www.grameen-bank.net/grameen-founder-muhammad-yunus/>
- Gonçalves, C. P., Carrara, K., & Schmittel, R. M. (2016). The phenomenon of social enterprises: are we keeping watch on this cultural practice? *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 27 (4), 1585-1610. Doi: 10.1007/s11266-015-9624-9
- Gonçalves, O. (1993). *Terapias cognitivas: Teorias e práticas*. Porto: Ed. Afrontamento.
- Michael, J. (1982) Distinguishing between discriminative and motivational functions of stimuli. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 37, 149-155.
- Guilhardi, H. (2017). *Interações amorosas sob uma perspectiva comportamental*. Instituto de Terapias por Contingências de Reforçamento. Retrieved May, 19, 2018, from <http://www.itcrcampinas.com.br/txt/interacoesamorosas.pdf>
- Haidt, J. (2012). *The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion*. New York: Vintage.
- Hake, D. F., & Vulkelich, R. (1972). A classification and review of cooperation procedures. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 18 (2), 333-343. Doi: 10.1901/jeab.1972.18-333
- Harari, Y. N. (2016). *Sapiens: uma breve história da humanidade*. Trans. Janaína Marcoantonio. Porto Alegre: L&PM.
- Hardin, G. (1968). The Tragedy of the Commons. *Science*, 162 (3859), 1243-1248. Doi: 10.1126/science.162.3859.1243

- Hauser, M. D., Chen, M. K., Chen, F., & Chuang, E. (2003). Give unto others: genetically unrelated cotton-top tamarin monkeys preferentially give food to those who altruistically give food back. *Proceeding of the Royal Society B: Biological Sciences*, 270 (1531), 2363-2370. Doi: 10.1098/rspb.2003.2509
- Hovell, M. F., Wahlgren, D. R., & Adams, M. A. (2009). The logical and empirical basis for the behavioral ecological model. In R. J. DiClemente, R. A. Crosby, & M. C. Kegler (Eds.), *Emerging theories in health promotion practice and research* (2nd ed.) (415-449). San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Hublin, J., Ben-Ncer, A., Bailey, S. E., Freidline, S. E., Neubauer, S., Skinner, M. M., Bergmann, I., Le Cabec, A., Benazzi, S., Harvati, K., Gunz, P. (2017). New fossils from Jebel Irhoud, Morocco and the pan-African origin of Homo sapiens. *Nature* 546 (7657), 289-292. Doi: 10.1038/nature22336
- Keller, F. S., & Schoenfeld, W. N. (1950). *Principles of Psychology*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Kerlin, J. A. (2006). Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 17(3), 246-262. Doi: 10.1007/s11266-006-9016-2
- Kerlin, J. A. (2010). A Comparative Analysis of the Global Emergence of Social Enterprise. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 21(2), 162-179. Doi: 10.1007/s11266-010-9126-8

- Kill, R. F. (2016). *Análise de Metacontingências da Lei 12.608/12 que Define a Política Nacional de Proteção e Defesa Civil* (Dissertação de Mestrado). Universidade de Brasília.
- Kissi, A., Hughes, S., Mertens, G., Barnes-Holmes, D., Houwer, J. D., & Crombez, G. (2017). A Systematic Review of Pliance, Tracking, and Augmenting. *Behavior Modification*, 41(5), 683–707. <https://doi.org/10.1177/0145445517693811>
- Klaes, L. S. (2005). *Cooperativismo e ensino à distância*. (Doutorado Tese (Doutorado)), Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC. Retrieved from <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/103034>
- Koenig, W. D. (1981). Space competition in the acorn woodpecker: Power struggles in a cooperative breeder. *Animal Behaviour*, 29(2), 396–409. Doi: 10.1016/S0003-3472(81)80099-1
- Laville, J.-L. (2001). Economia solidária, a perspectiva europeia. *Sociedade e Estado*, 16(1-2), 57-99. Doi: 10.1590/S0102-69922001000100004
- Lencastre, M. P. A. (2010). Bondade, Altruísmo e Cooperação. Considerações evolutivas para a educação e a ética ambiental. 15, 15, 113-124.
- Martins, A. L. A. (2009). *O Sistema Único de Saúde: contingências e metacontingências nas Leis Orgânicas de Saúde*. Dissertação de mestrado, Universidade de Brasília.
- Matos, M. A. (1999). Análise Funcional do Comportamento. *Estudos de Psicologia*, 16 (3), 8-18.

- Meyer, S. B. (2003). Análise Funcional do Comportamento. In: Carlos Eduardo Costa; Josiane Cecília Luzia; Heloísa Helena Numes Sant'Anna. (Org.). Primeiros Passos em Análise do Comportamento e Cognição. 1 ed. Santo André: ESETec, p. 75-91.
- Mitani, J. C., & Watts, D. P. (2001). Why do chimpanzees hunt and share meat? *Animal Behaviour*, 61(5), 915-924. Doi: <http://dx.doi.org/10.1006/anbe.2000.1681>
- Muir, W. M. (1996). Group selection for adaptation to multiple-hen cages: selection program and direct responses. *Poultry Science*, 75(4), 447-458. Doi: 10.3382/ps.0751145
- Nico, Y. C. (2001). *A Contribuição de B.F. Skinner Para o Ensino do Autocontrole como objetivo da educação*. Dissertação de Mestrado, Programa de Estudos Pós-graduados em Psicologia Experimental: Análise do Comportamento. São Paulo-SP.
- Nowak, M. A., Tarnita, C. E., & Wilson, E. O. (2010). The evolution of eusociality. *Nature*, 466, 1057-1062. Doi: 10.1038/nature09205
- Nwankwo, E., Phillips, N., & Tracey, P. (2007). Social Investment through Community Enterprise: The Case of Multinational Corporations Involvement in the Development of Nigerian Water Resources. *Journal of Business Ethics*, 73(1), 91-101. Doi: 10.1007/s10551-006-9200-8
- Nwankwo, E., Phillips, N., & Tracey, P. (2013). Social Investment through Community Enterprise: The Case of Multinational Corporations Involvement

- in the Development of Nigerian Water Resources. *Journal of Business Ethics*, 73(1), 91-101. Doi: 10.1007/s10551-006-9200-8
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York City: Cambridge University Press.
- Ostrom, E., Burger, J., Field, C. B., Norgaard, R. B., & Policansky, D. (1999). Revisiting the Commons: Local Lessons, Global Challenges. *Science*, 284(5412), 278-282. Doi: 10.1126/science.284.5412.278
- Pacheco, J. M., Santos, F. C., Souza, M. O., & Skyrms, B. (2011). Evolutionary Dynamics of Collective Action. *Mathematics and Biosciences in Interaction*, 119-138. Doi: 10.1007/978-3-0348-0122-5_7
- Passage, M., Tincani, M., & Hantula, D. A. (2012). Teaching self-control with qualitatively different reinforcers. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 45(4), 853–857. <http://doi.org/10.1901/jaba.2012.45-853>
- Poling, A., Lotfizadeh, A. & Edwards, T. L. (2017). Predicting Reinforcement: Utility of the Motivating Operations Concept. *The Behavior Analyst*, 40(1), 40-49. <https://doi.org/10.1007/s40614-017-0091-z>
- Prudêncio, M. G. A. (2006). *Leis e Metacontingências: Análise do controle do Estatuto da Criança e do Adolescente sobre práticas Jurídicas em Processos de Infração de Adolescentes no Distrito Federal*. Dissertação de Mestrado. Universidade de Brasília.
- Pusey, A. E., & Packer, C. (1994). Infanticide in lions. In S. Parmigiani, B. Svare & F. vom Saal (Eds.), *Protection and Abuse of Young in Animals and Man*. London: Harwood.

- Richter, D., Grün, R., Joannes-Boyau, R., Steele, T. E., Amani, F., Rué, M., Fernandes, P., Raynal, J., Geraads, D., Ben-Ncer, A., Hublin, J., McPherron, S. P. (2017). The age of the hominin fossils from Jebel Irhoud, Morocco, and the origins of the Middle Stone Age. *Nature* 546 (7657), 293-296. Doi: 10.1038/nature22335
- Sá, C. P. (2016). J. G. Holland, contracontrole social e socialização do behaviorismo radical. *Revista Brasileira de Terapia Comportamental e Cognitiva*, 18. Retrieved May, 16, 2018, from <http://www.usp.br/rbtcc/index.php/RBTCC/article/view/844>
- Salamon, L. M., Helmut K. A. (1996). The International Classification of Nonprofit Organizations: ICNPO-Revision 1. *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, 19. Baltimore: The Johns Hopkins Institute for Policy Studies.
- Santos, B. d. S. (2005). *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista* (2ª ed. Vol. 2). Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Schmitt, D. R. (1984). Interpersonal relations: Cooperation and competition. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 42, 377-383. Doi: 10.1901/jeab.1984.42-377
- Selltiz, C., Wrightsman, L. S., & Cook, S. W. (1975). *Métodos de pesquisa nas relações sociais*. São Paulo: E.P.U.
- Silk, J. B., Brosnan, S. F., Vonk, J., Henrich, J., Povinelli, D. J., Richardson, A. S., . . . Schapiro, S. J. (2005). Chimpanzees are indifferent to the welfare of

unrelated group members. *Nature*, 437(7063), 1357-1359. Doi: 10.1038/nature04243

Singer, P. (2002). *Introdução à economia solidária* (1ª ed.). São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo.

Skinner, B. F. (1938/1991). *The behavior of organisms: An experimental analysis*. Copley Publishing Group.

Skinner, B.F. (2000). *Ciência e comportamento Humano*. Tradução de J. C. Todorov e R. Azzi. São Paulo: Martins Fontes. (Trabalho original publicado em 1953).

Skinner, B. F. (1974). *About behaviorism*. Nova York: Knopf.

Skinner, B. F. (1978). *O comportamento verbal*. (M. P. Villalobos, Trad.). São Paulo: Cultrix. (Trabalho original publicado em 1957).

Skinner, B. F. (1981). Selection by consequences. *Science*, 213(4507), 501-504. Doi: 10.1126/science.7244649

Skinner, B. F. (1999). The design of cultures. In Cumulative Record (definitive edition) (pp. 39-50). Acton, MA: Copley Publishing Group. Originally published in Daedalus, 1961, Summer.

Skinner, B. F. *Sobre o behaviorismo*. Trad. Maria da Penha Villalobos. São Paulo: Cultrix, Ed. Universidade de São Paulo, 1982.

Smith, J. M., & Szathmáry, E. (1998). *The Major Transitions in Evolution*. London: Oxford University Press.

- Sober, E., & Wilson, D. S. (1998). *Unto Others: The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior*. Cambridge: Harvard University Press.
- Steele, T. E. (2010). A unique hominin menu dated to 1.95 million years ago. *Proceeding of the National Academy of Sciences*, 107 (24), pp. 10771-10772. Doi: 10.1073/pnas.1005992107
- Stringer, C., & Galway-Witham, J. (2017). Palaeoanthropology: On the origin of our species. *Nature* 546 (7657), 212-214. Doi: 10.1038/546212a
- Taborsky, M. (1985). Breeder-Helper Conflict in a Cichlid Fish with Broodcare Helpers: An Experimental Analysis. *Behavior*, 95(1/2), 45-75.
- Todorov, J. C. (1987/2005) A Constituição como Metacontingência. Em J. C. Todorov, R. C. Martone, M. B. Moreira (Orgs.) *Metacontingências: comportamento, cultura e sociedade*. Santo André: ESETec.
- Toney, D., & Hayes, L. (2017). A behavioral analysis of apologies, forgiveness, and interpersonal conflict. *Behavior and Social Issues*, 26, 128-155. <http://dx.doi.org/10.5210/bsi.v26i0.7425>
- Trivers, R. L. (1971). The Evolution of Reciprocal Altruism. *The Quarterly Review of Biology*, 46(1), 35-57.
- U.K. Cabinet Office (2013). *Social enterprise: market trends (Based upon the 2012 Small Business Survey)*. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/publications/social-enterprise-market-trends>.

- Vale, O. C (2016) *Metacontingências na novela Salve Jorge: A mídia televisiva no enfrentamento do tráfico de pessoas*. Dissertação de mestrado, Universidade de Brasília.
- Veiga, S. M., & Fonseca, I. (1999). *Cooperativismo: uma revolução pacífica em ação*. Rio de Janeiro: FASE.
- Wade, M. J. (1976). Group selections among laboratory populations of *Tribolium*. *Proceedings of National Academy of Sciences*, 73(5412), 4604-4607.
- Wilkinson, G. S. (1990). Food sharing in vampire bats. *Scientific American*, 262(2), 76-82.
- Williams, G. C. (1966). *Adaptation and Natural Selection: A Critique of Some Current Evolutionary Thought*. Princeton: Princeton University Press.
- Wilson, E. O. (2012). *The Social Conquest of Earth*. New York: Liveright.
- Wilson, F., & Post, J. E. (2013). Business models for people, planet (& profits): exploring the phenomena of social business, a market-based approach to social value creation. *Small Business Economics*, 40(3), 715-737. Doi: 10.1007/s11187-011-9401-0
- Wright, R. (2001). *Nonzero: The Logic of Human Destiny*. New York: Vintage.
- Wynne-Edwards, V. C. (1962). *Animal Dispersion in Relation to Social Behavior*. Edinburgh: Oliver & Boyd.
- Yunus, M., & Jolis, A. (1997). *O Banqueiro dos Pobres*. São Paulo: Ática.
- YNS (n.d.). Muhammad Yunus [webpage]. YNS. Retrieved June, 16, 2017, from <https://www.yunusnegociossociais.com/muhammad-yunus>

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta última seção apresenta uma síntese dos estudos desenvolvidos e suas conclusões a cerca da tese, bem como as dificuldades encontradas ao longo do desenvolvimento deste trabalho, as limitações dos artigos apresentados anteriormente e as possibilidades de trabalhos futuros. O presente trabalho propôs que “o campo dos negócios sociais configura uma prática cultural inexplorada, desenvolvida ao longo da história evolutiva da espécie humana, na qual o repertório cooperativo de alguns indivíduos se destaca para a emergência e a manutenção dessa prática”, tese que foi averiguada com a realização de estudos interconectados, resultando em três artigos, conforme segue: 1º) o objetivo principal do primeiro artigo foi propor, a partir de uma perspectiva histórica, que a emergência dos negócios sociais corresponde a uma prática cultural desenvolvida ao longo da história evolutiva da cooperação na espécie humana. Pretendeu-se: (a) apresentar as mais influentes teorias e estudos sobre cooperação já desenvolvidos ou em discussão; (b) descrever a influência da cooperação no processo evolutivo das organizações econômicas sociais; e (c) descrever a linha histórica na qual os negócios sociais se desenvolveram. Embora exista um conjunto de fatores que desencadeou a ascensão dos negócios sociais, a sua emergência deve ser vista como um produto de 2,5 milhões de anos de evolução do comportamento cooperativo no gênero humano. Assim, a história por trás do surgimento dos negócios sociais é a própria história da cooperação humana; 2º) o ponto de partida para qualquer investigação científica acerca de um tema emergente é saber como está o desenvolvimento científico na área de

conhecimento que o circunscreve. Assim, os objetivos do segundo estudo foram: a) analisar a produção científica mundial em negócios sociais nos últimos 10 anos; e b) buscar a identificação de possíveis estudos que abordaram os negócios sociais como prática cultural. Dentre os resultados apurados, destaca-se a inexistência de iniciativas que explorem a perspectiva comportamental do avanço global dos negócios sociais como prática cultural promotora de um desenvolvimento socioeconômico mais equitativo; 3º) o estudo se propôs a abordar o papel da cooperação humana na iniciativa de fundar um negócio de impacto social. Para isso, buscou-se identificar as contingências controladoras do comportamento cooperativo do Prêmio Nobel da Paz de 2006, professor Muhammad Yunus, que culminou na criação e operação do *Grammen Bank*, um modelo de negócio social mundialmente conhecido. O objetivo desse artigo foi destacar contingências que poderiam ser importantes programar em práticas educacionais voltadas a negócios sociais. Observou-se que as contingências mais relevantes na aquisição e manutenção do comportamento cooperativo de Yunus envolvem autocontrole e contracontrole na convivência com grupos que se relacionam ao alcance do bem-comum. Os três estudos confirmaram os fundamentos da tese, ratificando que (1) a emersão dos negócios sociais representa um fenômeno social desenvolvido ao longo da história evolutiva da espécie humana; (2) o estudo dos negócios sociais como prática cultural é um campo ainda inexplorado; e (3) que o repertório cooperativo de alguns indivíduos se destaca para a emergência e a manutenção dessa prática cultural.

Confirmada a tese, abre-se um amplo campo para a pesquisa em negócios de impacto social, uma vez que tal fenômeno ainda não foi estudado de forma

sistêmica, abrangendo práticas culturais que possam estimular futuras modificações estruturais ou, ao menos, tendências socioambientais no Capitalismo vigente, talvez impulsionadas por fundos de investimentos mais conscientes da necessidade de produzir bem estar e conservação ambiental. Também se fazem oportunas iniciativas que explorem a influência do comportamento cooperativo no desenvolvimento das mencionadas práticas, as quais podem oferecer pontos comuns que promovam a interação de grupos econômicos e sociais distintos em prol de benefícios à sociedade contemporânea. Outro aspecto destacado no estudo é a importância de se pesquisar ações individuais que impulsionem o campo dos negócios sociais, “decodificando” os comportamentos que levam indivíduos a optarem pela criação de negócios sociais ou mesmo a simples atuação no ecossistema do referido campo.

A maior dificuldade encontrada para a realização dos estudos não partiu da pesquisa propriamente dita, mas sim, do problema de saúde que se estabeleceu. Posso afirmar, sem sombra de dúvidas, que foi o pior momento de toda a minha vida. A doença não apenas me causou todo o sofrimento já relatado na seção de apresentação, como também impactou diretamente a realização dos estudos que eu propunha ao PPGP. No ano em que fiquei doente eu já estava com o visto da embaixada britânica em mãos para passar, ao menos, seis meses pesquisando junto à equipe da professora Nelarine Cornelius, na School of Management da University of Bradford, Reino Unido. Frustrada a temporada em território inglês, precisei adaptar os estudos propostos de modo a possibilitar que eu realmente

fosse capaz de realizá-los, diante da capacidade limitada e da baixa produtividade que se estabeleceram.

Desconsiderado o problema de saúde e suas consequências, um grande obstáculo enfrentado foi a dificuldade de compreender a literatura extremamente técnica que compunha a Análise do Comportamento. Decidi que era importante escrever para o público leigo. E, com o apoio do meu orientador, pude desenvolver um texto mais acessível ao leitor que não teve contato prévio com a literatura da Análise do Comportamento.

Os artigos apresentados nesta tese possuem limitações. O primeiro artigo não abordou, em sua revisão, outras línguas além do inglês. Deixou de utilizar muitos outros termos atribuídos aos negócios sociais quando na utilização de palavras-chaves para buscar por artigos correlatos ao tema. Também não apresentou uma rica caracterização dos negócios sociais enquanto prática cultural. O segundo artigo se limitou à perspectiva histórica, não contribuindo para maiores avanços que pudessem colaborar para um melhor entendimento daquele fenômeno social. O terceiro artigo reuniu um número grande de dados (contingências cooperativas) que não puderam ser explorados totalmente devido à limitação do número de páginas que deve ter tal publicação.

Considerando essas limitações, estudos futuros poderão: (a) ampliar o número de artigos cobertos em novas revisões bibliométricas sobre o tema fazendo uso de outros termos de busca e publicações em outras línguas; (b) envolver estudos de caso que possibilitem avançar na compreensão sobre a influência da cooperação no desenvolvimento de negócios sociais; e (c) abordar a

totalidade de dados extraídos da autobiografia de Yunus, explorando melhor assim as lições que aquele indivíduo pode passar para outras gerações de empreendedores sociais.