

Negócio Social, Empreendedorismo Social E Empresa Social: Termos Distintos, Mesmo Objetivo

Nubia Alves de Carvalho Ferreira¹

Álvaro Guillermo Rojas Lezana²

Ana Moreno Romero³

As inovações sociais são consideradas formas de atuação na busca por soluções para problemas sociais, sendo o empreendedorismo social uma dessas formas. Este trabalho apresenta uma discussão conceitual sobre os vários termos e suas conformações geográficas que descrevem tipos de organizações sociais que atuam com este propósito. Aponta ainda as relações entre o Terceiro Setor, as inovações sociais e o surgimento do empreendedorismo social. Trata-se de abordagem qualitativa, pesquisa exploratória, por meio de consulta a livros, periódicos e sites. Como resultado, constata-se que independente da localização geográfica e dos termos utilizados, o objetivo é o mesmo, de procurar atender às demandas sociais e promover transformações na sociedade.

Palavras-chaves: Negócio social. Empreendedorismo social. Empresa social. Inovação social.

1. Introdução

A emergência de inovações sociais, entre elas o empreendedorismo social, produz novas formas de tratamento e busca de soluções para os problemas sociais, surgidos devido ao fracasso dos governos e organismos estatais em satisfazer as necessidades sociais, da maior liberalização dos mercados, das novas tecnologias (MOREIRA e URRIOLAGOITIA, 2011; NICHOLS, 2006; ZAHRA et al, 2008; BULL, 2008).

Almeida (2006) afirma que estudos apontam ligações entre as inovações sociais e o Terceiro Setor e que estas seriam estreitas, mas não exclusivas, já que o Estado e o mercado podem inovar sob o ponto de vista social.

E, apesar do crescente interesse acadêmico sobre este campo de estudo, a definição de empreendedorismo social não é consenso e tem-se tornado mais complexa, sobretudo devido à tipologia de empreendimentos sociais criados e da emergência de variadas linhas de investigação acadêmicas (MAÍR e MARTI, 2006; PEREDO e MCLEAN, 2006; ZAHRA et al, 2009).

Nos anos 2000, surgem termos correlatos tanto na literatura como na prática, e que se diferenciam, sobretudo quando analisadas pelas regiões geográficas onde se apresentam. Além de empreendedorismo social, surgem expressões como empresa social, negócio social, economia social, negócio inclusivo.

Se na Europa predomina o termo economia social, e dependendo do país, empresa social; nos Estados Unidos predominam empreendedorismo social e negócio

¹ Administradora e economista. Doutora em Engenharia de Produção. Professora da Faculdade de Talentos Humanos (FACTHUS), Uberaba, MG. E-mail: nubiaacferreira@gmail.com

² Engenheiro Doutor. Professor, Universidade Federal de Santa Catarina. alvaro.lezana@ufsc.br

³ Engenheira Doutora. Professora Universidad Politécnica de Madrid. ana.moreno.romero@upm.es

social. Já nos países em desenvolvimento, sobretudo na Índia, é utilizado empresa social, e especificamente, no Brasil, negócio social.

Para Dees (2007), empreendedores sociais irão utilizar os recursos disponíveis para operar e que são dirigidos para o alcance de resultados que se sustentem. Utilizam a inovação, buscam uma forma de gestão eficaz, com criação de valor social e são acessíveis à multiplicidade de formatos operacionais e de negócios.

Assim sendo, este trabalho, resultado de uma parceria entre investigadores e professores da Universidad Politécnica de Madrid (UPM) e da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), pretende analisar os termos negócio social, empresa social e empreendedorismo social e suas características, bem como suas conformações geográficas. Trata-se de trabalho de cunho exploratório, com abordagem qualitativa, e pesquisa a periódicos, livros, sites.

O trabalho está dividido em cinco partes, e sendo esta introdução a primeira. Na seção seguinte, retratam-se os métodos e as técnicas de pesquisa adotados. Na terceira seção, são apresentados o surgimento do Terceiro Setor, conceitos de inovação social e empreendedorismo social. Na seção seguinte são discutidos os termos correlatos adotados quanto a esse tipo de empreendedorismo. As considerações são apresentadas na quinta seção, bem como as referências utilizadas.

2. Metodologia

Diehl e Tatim (2004) afirmam que a metodologia permite escolher a melhor forma de abordar um problema específico. Neste trabalho, o paradigma de pesquisa adotado é o qualitativo. Segundo Godói e Balsini (2006 *apud* Merriam, 2002) este tipo de paradigma pode ser considerado como um conceito “guarda-chuva”, pois comporta diferentes formas de pesquisa e colabora para a apreensão e explanação do fenômeno social, com o mínimo afastamento do ambiente natural.

Quanto aos objetivos trata-se de pesquisa exploratória, pois tal como Cauchick Miguel (2010), Godói e Balsini (2006) e Diehl e Tatim (2004) argumentam, este tipo de pesquisa permite maior familiaridade com o problema investigado, na tentativa de compreensão do fenômeno, e com vistas a torna-lo mais explícito.

Para este trabalho, foram realizadas pesquisas bibliográficas, com consulta a sites, periódicos e livros, visando a construção da fundamentação teórica e a coleta de dados e informações.

3. Terceiro Setor, Inovação social e Empreendedorismo Social

O objetivo deste tópico é retratar o surgimento do Terceiro Setor, os conceitos e as relações entre inovação social e empreendedorismo social e conceitos de empreendedorismo social.

3.1 Terceiro Setor

Para Almeida (2006, p.9) “o terceiro setor surge em pleno século XIX, em resultado de um movimento social que se insurge contra a situação das classes sociais desfavorecidas, afetadas pela Revolução industrial”. No Reino Unido, entre os séculos XVIII e XIX, várias instituições foram criadas para ajudar pessoas carentes, a partir de

ações de indivíduos inovadores que buscaram soluções para os problemas da época. Estas instituições deram início à criação de entidades do Terceiro Setor, ou organizações voluntárias (HUDSON, 1999; FERNANDES, 1997).

No século XX, após a época de ouro do capitalismo mundial, observa-se o renascimento das entidades do Terceiro Setor, no contexto da crise do estado providência e do fordismo. O também chamado setor social não pretende ser alternativa ao sistema capitalista, mas sim complementar. Os seus princípios de funcionamento foram flexibilizados e as suas formas de atuação ultrapassaram as funções clássicas pelas quais ficaram conhecidas e entram em domínios inovadores e adotam comportamentos empresariais (ALMEIDA, 2006).

Quanto às organizações do Terceiro Setor, Oliveira (2008) aponta três correntes de análise. A primeira corrente é a que realiza crítica moderada ao Terceiro Setor, sobretudo quanto à questão política e à prestação de serviços no campo público, considerada uma desresponsabilização do Estado e delegação à sociedade civil da busca de soluções para os problemas sociais. Porém, esta corrente reconhece a importância e validade deste trabalho, mas desde que se considerem as questões de não universalização das ações e da quebra do ciclo de caridade (OLIVEIRA, 2008).

A segunda corrente de análise é a que realiza crítica acentuada ao Terceiro Setor, sobretudo quanto às relações e aos modos políticos de negociação, planejamento e ações no campo social. Porém, trata-se de autores que apenas ficam na superfície, sem apresentar fatos concretos, não avançando além da ideologia (OLIVEIRA, 2008).

A terceira corrente trata o Terceiro Setor como fenômeno social, que mostra o aumento das organizações sociais nos anos 1990, mas com redução das fontes de captação de recursos, o que leva à desmobilização dos movimentos sociais e uma busca pela sobrevivência das organizações e de seus gestores. Isso desencadeia mudanças nas formas de atuação desses movimentos, que passam a ser mais propositivos, com um agir coletivo (OLIVEIRA, 2008).

Gohn (1998 *apud* Oliveira, 2008) apresenta uma distinção entre as Organizações Não Governamentais (ONGs) até os anos 1970/1980 e as ONGs nos anos 1990/2000. No primeiro período eram ONGs mais politizadas, relacionadas com partidos políticos; no segundo período, expandem-se como empresas, “e por não terem fins lucrativos, denominam-se cidadãs, atuando em áreas sociais de maior precariedade”(OLIVEIRA, 2008, p. 63).

Este mesmo autor ressalta que as ONGs resgatam o sentido e o conceito de sociedade civil. E mudam o padrão de relacionamento com os investidores internacionais que passam a atuar mais como assessores e consultores do que como investidores, para dinamizar os processos de gestão dessas organizações. Oliveira (2008, p. 69) afirma que o crescimento do Terceiro Setor é

uma nova forma de sociabilidade, com possibilidades intrínsecas de revitalização do espaço público e de expressão de vontades coletivas, a partir de ações espontâneas, mas com forte vínculo de solidariedade.

Sociabilidade, para Bauman (1997, p. 138) deve ser compreendida a partir da interação com a estrutura social, sendo observada uma emergência da multidão, na qual os indivíduos compartilham ações baseadas no instante em que se vive e nas condições semelhantes nas quais se encontram.

Dessa forma, Oliveira (2008) argumenta que passam a serem consideradas formas inovadoras de sociabilidade e associatividade com impactos sociais de mudança junto às questões sociais, e que dada a complexidade e variadas dimensões do tema, é necessário um entendimento ampliado, não só crítico, mas propositivo.

Oliveira (2008, p.70) afirma que nos detalhes e meandros desse processo emerge “um padrão de novas formas de gestão social participativa e de busca da mudança social, já não mais de forma coletiva, mas localizada e que, paradoxalmente, rebete no contexto globalizado”.

Neste sentido, as mudanças no Terceiro Setor produzem novas formas de tratamento e busca de soluções das questões sociais. Isso ocorre no Brasil, e também em outros países e continentes. Ademais, emerge a discussão sobre inovação social e empreendedorismo social.

3.2 Inovação social

Segundo Almeida (2006), considera-se que as inovações, geralmente, têm apenas um caráter econômico e estão ligadas a uma função de produção: são as inovações de produto, de processo, organizacionais e de marketing, tal como aparecem definidas na terceira edição do Manual de Oslo (OCDE, 2005).

Além disso, as inovações também são classificadas quanto ao grau de novidade e podem ser radicais e incrementais. Esta tipologia baseia-se em Schumpeter (1912) e para este autor, as inovações radicais são as que provocam alterações significativas no processo ou produto, e podem envolver tecnologias novas. As inovações incrementais ocorrem quando há melhoria de produto ou processo existente.

Porém, para Almeida (2006), as inovações sociais existem e estão ligadas ao bem-estar dos indivíduos ou das comunidades, através do emprego, do consumo e da participação, e podem assumir as mais diversas formas. O aparecimento dos jornais, a introdução dos seguros, o sistema educativo moderno, as empresas de inserção, uma linha telefônica de apoio a grupos de risco, o microcrédito e o *software* livre são, apenas, alguns exemplos (ALMEIDA, 2006).

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2003) considera que as inovações sociais procuram novas respostas para os problemas econômicos e sociais, ao identificar e assegurar novos serviços que melhoram a qualidade de vida dos indivíduos, por meio, por exemplo, da implementação de novos processos de integração no mercado de trabalho, novas competências, novos empregos e novas formas de participação.

Para Farfus e Rocha (2007) o conceito de inovação social está em construção e seria como um ponto de partida para a edificação de um novo formato para atender as demandas sociais. As mesmas autoras citam a experiência da Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (CEPAL), que em 2004 realizou o primeiro projeto para identificar iniciativas inovadoras de desenvolvimento social. Deste então, o projeto Experiências em Inovação Social América Latina e Caribe é realizado e conta com o apoio da Fundação W.K. Kellogg.

A inovação social é considerada um tipo de inovação não orientada ao mercado e, conforme apontam a OCDE (2005); a FINEP (2006) e Farfus e Rocha (2007), sabe-se pouco a respeito de inovações não orientadas ao mercado.

Para Tobar (2000, *apud* Fleury 2001, p. 4) a inovação social pode ser entendida como “a capacidade de transformação de uma sociedade, a partir de assumir suas próprias necessidades e de modificar suas estruturas para incorporar novas soluções tecnológicas”.

Phills Jr. et al (2008) afirmam que em 2003 a Revista de Inovação Social da Universidade Stanford definiu inovação social, em seu editorial, como o processo de inventar, para assegurar o apoio e a implementação de soluções originais para problemas e necessidades sociais. Os mesmos autores redefiniram este conceito e o expressam como

uma nova solução para um problema social que é mais eficaz, eficiente, sustentável do que as soluções existentes e que reverte o valor criado principalmente para a sociedade como um todo e não para particulares (PHILLS JR. et al, 2008, p. 36, *tradução livre*).

Castor (2007) aponta modalidades de inovação social. Os trabalhos realizados pelo Terceiro Setor, que engloba atividades de interesse público realizadas por organizações privadas e da sociedade civil, com objetivos de ampliação da cidadania é um exemplo.

Outros exemplos são as organizações *ad-hoc* criadas pelo poder público para atender a situações de emergência; os trabalhos cooperativos desenvolvidos no âmbito das organizações públicas e nas particulares para ampliar os benefícios da infraestrutura social; as ações temporárias de organizações da sociedade civil para atender objetivos imediatos e transitórios; e também a ação das organizações de “vigilância cívica”, que acompanham as políticas públicas e ações de grandes grupos econômicos quanto a assuntos considerados relevantes (CASTOR, 2007).

Phills Jr. et al (2008) também apontam dez temas recentes em inovação social. São as escolas públicas financiadas e que operam livres de alguns regulamentos; as comunidades que planejam seu desenvolvimento utilizando conhecimentos e recursos locais; programas de controle da poluição que incentivam a redução e o comércio de emissões; o movimento do comércio justo; os planos de conservação dos habitats, como os geridos pela *Environmental Protection Agency* (EPA) e outros.

Ainda listam as contas individuais de desenvolvimento, em que para cada dólar poupado por trabalhadores pobres, instituições financiadoras pagam o dobro; a instituição de normas internacionais do trabalho, desenvolvidas pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), governos, empregados e patrões e que são executadas pelos países membros. Mais ainda, as microfinanças, e o microcrédito, como é o exemplo do Grameen Bank (Banco da Aldeia, *tradução livre*), criado por Muhammad Yunus; os investimentos socialmente responsáveis, em que investidores favorecem empresas e outras organizações que possuam práticas de apoio a causas como os direitos humanos, o desenvolvimento sustentável e, também os programas de apoio ao emprego, que ajudam trabalhadores em desvantagens, proporcionando transporte, formação profissional especializada, programas de coaching, e outros (PHILLS JR. et al, 2008).

Segundo Lundvall (2001, p.212) “as inovações sociais que afetem o modo de vida das populações no seu dia-a-dia, constituem-se em elementos valiosos na estratégia do crescimento sustentado”. Neste sentido, o empreendedorismo social é considerado uma inovação social, e é foco do tópico seguinte.

3.3 Empreendedorismo Social

O conceito de empreendedorismo social surgiu nos anos 1980, com Bill Drayton e a constituição da ASHOKA para financiar inovadores sociais ao redor do mundo, e Edward Skloot, com a criação de uma consultoria para ajudar organizações sem fins lucrativos a explorar novas fontes de renda (WOLK, 2007; DEES, 2007).

Empreendimento Social, segundo Ashoka-Mc Kinsey & Company (2001, p.17) possuem ciclo de vida próprio, e que “se inicia com a percepção de um problema social e a busca de soluções”, ao qual se segue a fase de teste da solução e sua implementação no público específico ou na comunidade. A seguir, inicia-se um período no qual o empreendedor social enfrenta os obstáculos para a obtenção dos primeiros resultados sociais na comunidade.

A terceira fase é aquela da institucionalização, em que ocorre a consolidação do modelo proposto para a solução do problema social. É a fase mais longa, em que o empreendedor social deve estruturar-se para obter impacto social e construir sua sustentabilidade a longo prazo. Afinal, o empreendimento alcança a maturidade quando o modelo gerador da solução para um problema social foi estabelecido e pode ser replicado em outros locais (ASHOKA-McKINSEY & COMPANY, 2001).

Segundo Dees (1998, p.5) quanto ao empreendedorismo social “a linguagem pode ser nova, mas o fenômeno não”. Sempre houve empreendedores sociais e que fundaram instituições conhecidas, embora sem essa designação. Afirma ainda que a nova designação é importante porque implica numa diluição das fronteiras entre setores.

Farfus et al (2007, p. 122) afirmam que o “empreendedorismo social é “uma espécie de gênero do empreendedor de negócios”. Almeida (2006) utiliza o termo empresário social e reitera, a partir de Schumpeter (1912), que o empreendedor também é movido pela emoção e paixão.

Ao diferenciar os empreendedores de negócios dos empreendedores sociais constatam

que o empreendedor social terá sua ação focada na inovação que envolve o social em sua dimensão, assim a compreensão do que vem a ser esta inovação social é ponto de partida para o estabelecimento das suas metas (FARFUS et al, 2007, p. 124).

Dees (1998); Austin, Stevenson e Wei-Skillern (2006) e Hartigan e Elkington (2009) são alguns dos referenciais teóricos. Outros autores realizaram refinamento conceitual como Mair e Marti (2004); Phills Jr. et al (2008); Thompson, Alvy e Lees (2000); Pirson (2010); Shaw e Carter (2007); Brown (2007), Martin e Osberg (2007), sendo que os últimos colaboraram para o debate ao estabelecer o que não é empreendedorismo social como é o caso do ativismo social e do serviço social.

Dees (1998, p. 1) afirma que empreendedorismo social é uma expressão de nosso tempo e que “combina a paixão de uma missão social com uma imagem de disciplina ligada à gestão; de inovação e de determinação que é próprio a pioneiros da alta tecnologia”. Afirma ainda que empreendedores sociais são necessários para desenvolver novos modelos para um novo século.

Zahra et al (2009) elencam três tipos de empreendedores sociais, a partir de Schumpeter (1912), Hayek (1945) e Kirzner (1973), que respectivamente correspondem

aos engenheiros sociais, os trabalhadores sociais e os projetistas sociais. Apontam as características de cada um: quanto ao que fazem; a escala de atuação; porque são necessários; o significado social de cada um; fontes de poder e efeitos sobre o equilíbrio social, entre outros. Afirmam que os três tipos apresentados não capturam todas as variedades potencialmente observáveis de empreendedores sociais.

Segundo Zahra et al (2009), quanto ao que fazem, o tipo trabalhador social percebe e age sobre as oportunidades para atendimento às necessidades sociais locais e têm a experiência e os recursos disso. Já os projetistas sociais constroem e operam estruturas alternativas para fornecer bens e serviços às necessidades sociais que os governos, as agências e as empresas não podem. Os engenheiros sociais criam novos e mais eficazes sistemas sociais, projetados para substituir os existentes, quando eles não se adequam em atender às necessidades sociais significativas.

Guclu, Dees e Anderson (2002) relatam que todos os atos de empreendedorismo começam com a visão de uma oportunidade atrativa e, no caso dos empreendedores sociais, a oportunidade atrativa é aquela que tem potencial suficiente para provocar um impacto social positivo e que justifique o investimento em tempo, energia e dinheiro requeridos.

O tópico seguinte apresenta as diferentes nomenclaturas e suas características, bem como as diferenças nos tipos de abordagens em distintas regiões analisadas.

4. Termos distintos, mesmo objetivo: perspectivas europeia, norte-americana e de países em desenvolvimento

O empreendedorismo social é um “guarda-chuva” amplo que inclui iniciativas empresariais (compra e venda de bens e serviços) e outras organizações voltadas para a assistência e cuidados sociais e que não embasam seu funcionamento na geração de renda própria. Constata-se que existem muitos termos que tentam explicar a realidade a partir de propostas semelhantes, quando se aborda a respeito de negócio social, empreendedorismo social e empresa social.

A discussão a respeito de empresa social na Europa e nos Estados Unidos tem crescido e subsidiado o debate acadêmico e a prática desse tipo de organização (DEFOURNY e NYSSENS, 2009; REFICCO et al, 2006; KERLIN, 2006; JOÃO, 2012; COMINI et al, 2012; FISAC-GARCIA et al, 2012).

Se Defourny e Nyssens (2009) discutem as concepções de empresa social e empreendedorismo social na Europa e nos Estados Unidos, Reficco et al (2006) tratam somente do conceito de empresa social e o contexto de surgimento desse tipo de organização, a partir das mesmas duas localizações geográficas. Kerlin (2006) também aborda a concepção de empresa social dos dois lados do Atlântico e aponta possibilidades de entendimento e aprendizado para ambos. João (2012) também trata do conceito de empresa social e aponta aspectos para a conceituação de empresa social. Fisac-Garcia et al (2012) incorporam a perspectiva dos países emergentes e da América Latina, o que também o fazem Comini et al (2012), embora de formato diferente

Defourny e Nyssens (2009) afirmam que são três os termos relacionados e citados na literatura: *social entrepreneurship* (Empreendedorismo social); *social entrepreneur* (Empreendedor Social) e *social enterprise* (Empresa Social). Discutem estes termos e apontam as diferenças e similaridades entre as linhas de pensamento europeia e americana. Consideram que se até uma dúzia de anos atrás esses conceitos

eram raramente discutidos, agora tem provocado avanços nos dois lados do Atlântico. Afirmam que estes termos também têm atraído interesse em outras regiões como o leste asiático e a América Latina.

Estes mesmos autores consideram que na Europa o conceito de empresa social surgiu nos anos 1990, relacionado ao Terceiro Setor. Nos Estados Unidos, os conceitos de empreendedor social e empresa social também surgem no início dos anos 1990, sendo que um dos marcos do período foi o lançamento da “Iniciativa da Empresa Social”, pela *Harvard Business School*, em 1993.

Huybrechts e Defourny (2010) apontam para a existência de diferenças entre as contribuições de autores norte-americanos e europeus, sendo que os primeiros trabalham com o termo e a perspectiva do empreendedorismo social e os últimos utilizam o termo empresa social e desenvolvem, principalmente, análises organizacionais desse tipo de empresa.

Da mesma forma, Reficco et al (2006, p. 405) discutem o conceito de empresa social e apontam para o surgimento de várias denominações como negócios com fins sociais, empresa cívica, empresa social, empreendimento social e outros. Afirmam que, apesar do visível consenso quanto às suas “características centrais – objetivos sociais e mecanismos de mercado –[...] o consenso se debilita quando se aprofunda nas características secundárias das empresas sociais” (*tradução livre*).

Defourny e Nyssens (2009) relatam que após o período dos anos 1990, o debate se expandiu para vários tipos de instituições. São criadas redes de pesquisa internacionais, como a *European Research Network* (EMES), que reúne, desde 1996, centros de pesquisa da maioria dos países da Comunidade Europeia, e a *Social Enterprise Knowledge Network* (SEKN), formada em 2001 por escolas de negócios latino-americanas e pela *Harvard Business School*. Fundações também têm desenvolvido programas de treinamento e de suporte para empresas sociais ou empreendimentos sociais, assim como novas leis para promoção de empresas sociais têm sido aprovadas em vários países europeus.

Comini et al (2012) assinalam que após Prahalad e Hart (2002) destacarem a relevância da Base da Pirâmide (BoP), muito foi escrito e discutido a respeito. O debate inicia-se a partir do potencial desse mercado e envolveu maneiras das organizações desenvolverem modelos de negócios para oferecer produtos e serviços para a BoP, e ao mesmo tempo colaborarem para a diminuição do alto déficit social no mundo.

Para Comini et al (2012), se até os anos 1970, coexistiam dois mundos, que eram resistentes e distantes para um trabalho colaborativo – mundo dos negócios e a sociedade civil, isso muda em anos recentes. Companhias privadas e organizações sem fins lucrativos passam a trabalhar e aprender juntas (BRUGMAN e PRAHALAD, 2007).

Comini et al (2012), de maneira similar a Reficco et al (2009), consideram que emerge um novo tipo de organização que aglutina dois objetivos, antes vistos como incompatíveis: sustentabilidade financeira e geração de valor social (PORTER e KRAMER, 2011).

Nos Estados Unidos, a primeira raiz ou escola de debate sobre empreendedorismo social e empresas sociais refere-se ao uso de atividades comerciais por organizações sem fins lucrativos para sustentar sua missão. A segunda linha de discussão tem a ver com Bill Drayton e a criação da Ashoka, em 1980, com a missão de apoiar destacados indivíduos com ideias para mudança social.

Dees e Anderson (2006) propõem-se a distinguir as duas linhas de pensamento. A primeira, e ainda dominante escola de pensamento do empreendedorismo social, refere-se ao uso de atividades comerciais por organizações sem fins lucrativos para suportar sua missão. A segunda escola de pensamento é a da inovação social. Nesse sentido, Defourny e Nyssens (2009) consideram que várias fundações, como *Skoll Foundation* e *Schwab Foundation* abraçaram a ideia de que inovação social é central no empreendedorismo social e tem apoiado empreendedores sociais.

Algumas convergências entre as duas escolas são apontadas por Dees e Anderson (2006), que afirmam ser possível juntar conceitos das duas linhas de pensamento. Essa junção permitiria a criação de uma variedade de iniciativas inovadoras que podem criar mudanças sociais sustentáveis ao misturar métodos do setor social e de negócios.

Defourny e Nyssens (2009) consideram que um fundamento primordial para entender as divergências conceituais entre ambos os lados do Atlântico é quanto às estratégias de sustentabilidade das organizações. Se nos EUA a primeira escola de pensamento começa com a busca de rendas, com vendas de bens e serviços, na Europa as iniciativas empresariais dependem de uma combinação de vários tipos de recursos de mercado e de não mercado, e que variam de acordo com a necessidade a ser tratada, bem como dos contextos locais.

Já segunda escola norte-americana, a da inovação social, que busca novas respostas para as necessidades sociais, não atendidas pelo setor público, nem pelo setor com fins lucrativos, estava mais perto de tendências europeias do que a primeira escola. Dentro desta convergência da Europa e dos EUA, deve-se notar, no entanto, que as formas coletivas de empreendedorismo, com dinâmicas participativas, foram centrais na Europa, enquanto os perfis individuais de empreendedores foram ressaltados nos EUA.

Além disso, ao contrário dos debates europeus, a segunda escola americana, liderada pela Ashoka, coloca ênfase especial na escala de inovação social, o que não era uma preocupação explícita nos países da Europa. Mais recente, o aparecimento de empresas inovadoras levou os governos europeus a aprovar novas leis e lançar novos programas para promover a sua replicação.

No entanto, Defourny e Nyssens (2009) sinalizam que as diferenças entre as duas linhas norte-americanas não pode ser exagerada, pois é cada vez mais comum entre as escolas de negócios e fundações a promoção ampla de métodos de negócios aplicados a empreendimentos sociais, esforço de convergência de tendências que autores como Dees e Anderson (2006) e Emerson (2006) tem realizado no debate acadêmico.

Defourny e Nyssens (2009) argumentam que nos Estados Unidos, o debate é influenciado pelas fundações, que provem suporte financeiro e visibilidade para os empreendedores sociais e desenvolvem uma verdadeira indústria focada em métodos de negócios, que ganham estratégias adaptadas pelas organizações sem fins lucrativos buscando alternativas ou formas mais estáveis de recursos para financiamento de suas atividades. Concluem que existem características convergentes entre as linhas de pensamento europeia e norte-americana, representada pela abordagem da inovação social, e afirmam que pontes estão sendo construídas por autores dos dois lados do Atlântico, como Nicholls (2006) e Kerlin (2006).

No contexto europeu, o conjunto de organizações sem fins lucrativos e que incluem cooperativas, associações, sociedades mútuas e fundações, formam o Terceiro

Setor e é conhecido como economia social, o que acarreta profundas implicações para a evolução conceitual dos termos empreendedorismo e empresa social (DEFOURNY e NYSSSENS, 2009; REFICCO et al 2006; FISAC-GARCIA et al 2012).

Segundo Reficco et al (2006) a rede EMES considera que as empresas sociais não são um fenômeno uniforme e acabado, sendo uma forma organizacional nova e em expansão. Consideram que no contexto norte-americano as empresas sociais não são vistas como um fenômeno organizacional diferente das categorias tradicionais. Argumentam que na Europa as empresas sociais surgem da confluência do mundo das Organizações Não Governamentais (ONG) e da economia social; já nos Estados Unidos empresas sociais emergem do encontro do Terceiro Setor e do setor privado.

Comini et al (2012, p.386) colaboram para o debate ao indicarem três termos e destacarem um deles, o negócio social. Para os autores,

empresas sociais, negócios inclusivos e negócios sociais são alguns dos termos frequentemente utilizados para explicar organizações com intenção de resolver problemas sociais, com sustentabilidade financeira e eficiência ao utilizar mecanismos de mercado.

Para Comini et al (2012) são três as perspectivas que definem negócios sociais: a perspectiva europeia, a norte-americana e a perspectiva de países emergentes. Se a perspectiva europeia nasce na tradição da economia social, a perspectiva norte-americana de negócio social entende que são organizações privadas com lógica de mercado para solução de problemas sociais. Diferentemente, a perspectiva dos países em desenvolvimento destaca que negócios sociais “são iniciativas de mercado que visam à redução da pobreza e à transformação das condições sociais dos indivíduos marginalizados ou excluídos”(COMINI, 2011, p.9).

Fisac-Garcia et al (2012) também debatem a busca por soluções dos problemas sociais, por meio da adoção de formas empresariais, e apontam três iniciativas: a da empresa social em países emergentes de tradição anglo-saxônica, a economia social europeia e o empreendedorismo social na América Latina. Embora diferentes na nomenclatura, estes autores apontam para as contribuições de cada um dos tipos de iniciativa e reiteram o que Defourny e Nyssens (2009) consideram diferencial na perspectiva europeia, que é o enfoque particular de cada país, que por sua vez depende do conceito de Bem-Estar social e da evolução dos papéis do Estado e da sociedade civil.

Chell (2011) discute os termos empresa social e empreendedorismo social e questiona se o empreendedorismo social é diferente do econômico, a partir de argumentações sobre a natureza da empresa e do empreendedor. Argumenta que empresas sociais, no passado, eram criadas como organizações sem fins lucrativos que atraíam pessoas, capital e dependiam de doações, mas que a longo prazo a empresa social deve ser autossustentável e empresarial em seus esforços. Sugere ainda que a definição de empreendedorismo deve ser modificada para incluir a criação de valor social e econômico e, portanto, pode ser aplicada às empresas sociais e aos empreendimentos privados.

Para demarcar os diferenciais das perspectivas europeia, norte-americana bem como a dos países emergentes são apresentados os conceitos em que se apoiam. Comini et al (2012, p.386) mostra que a rede europeia EMES define empresas sociais como

“organizações em que seus negócios são governados por objetivos sociais[...] e que estes são baseados em valores comuns e partilhados”.

Estes autores apresentam ainda a definição da OCDE (2006) que conceitua empresa social como organizações que procuram objetivos sociais e econômicos com espírito empreendedor e que tem objetivo principal diferente de maximização do lucro.

As empresas sociais afora terem um propósito social, devem ter a atribuição de direitos de propriedade e poder de controle de outras partes interessadas que não os investidores, atrelada a um modelo de governança aberta e participativa (GALERA e BORGAZA, 2009).

Na perspectiva norte-americana, como mostra Comini et al (2012), predomina o termo negócio social, que pode abranger uma empresa com objetivo social, como na Europa, como também uma unidade de negócio inserida em uma empresa tradicional. O termo também foi apropriado por organizações sem fins lucrativos, que passaram a atuar no mercado por meio da venda de bens e serviços. Essa variedade de uso do termo tem a ver com duas discussões acadêmicas e práticas nos anos 1990, uma originária do mundo corporativo e outra do contexto dos empreendimentos sociais.

Assim, o conceito de negócio social abarca qualquer ação empreendedora de mercado que contenha impacto social em sua ação comercial. Podem ter variados formatos legais, e também ser analisados sob lentes disciplinares diferentes (YOUNG, 2009).

Na perspectiva dos países em desenvolvimento, para Comini et al (2012) o termo usual é negócio inclusivo. Considera que visão latino-americana como a visão asiática de Yunus (2008) possuem elementos comuns e as analisa conjuntamente. Afirmam que ambas as visões apontam que os negócios sociais ou inclusivos possuem forte preocupação com a redução da pobreza e as iniciativas desse tipo devem ter impacto social positivo, efetivo e, sobretudo, de longo prazo.

Comini et al (2012) apoiam-se na rede SEKN para expor que os pesquisadores desta rede não diferenciam, conceitualmente, negócio social de negócio inclusivo, sendo que estes termos são utilizados como sinônimos, sendo usual na América Latina o uso de negócio inclusivo, exceto no Brasil onde prevalece a nomenclatura negócio social.

Negócios inclusivos, segundo a rede SEKN, são organizações ou empreendimentos que geram transformação social por meio de atividades de mercado. Segundo Marques et al (2010), para ser um negócio inclusivo, não basta ser autossustentável; é necessário que seja rentável e que tenha como premissa básica a transformação das condições de vida da população de baixa renda.

Considerações finais

Os problemas sociais atuais urdiram, de certa forma, novas e inovadoras formas de tratamento. Os empreendimentos sociais são considerados uma dessas formas, pois procuram resolver esses problemas com instrumentos do mundo empresarial.

Ao focar o setor social, o empreendedor social irá atuar em diversas áreas e de variadas formas. Nesse sentido, estabelece relações, tanto conceitual, operacional e ideológica com o Terceiro Setor. Da mesma forma, ao adotar mecanismos de mercado, aproxima-se de organizações privadas, e mimetiza seus comportamentos.

As diferenças conceituais e de termos utilizados quanto ao empreendedorismo social são consequência das questões históricas, sociais, econômicas e culturais

existentes entre as regiões analisadas. Se na Europa o conceito de empresa social esta relacionado com o Terceiro Setor e formas coletivas de empreendedorismo, nos Estados Unidos os empreendimentos sociais ou os negócios sociais tem base nas iniciativas empresariais e lógica de mercado. Já nos países em desenvolvimento, os negócios sociais são iniciativas de mercado, mas com objetivo de redução da pobreza.

Pode-se considerar que as diferentes visões, nomenclaturas e localizações geográficas apontam para o mesmo objetivo: atuar para solucionar problemas sociais, diferindo quanto às formas de constituição das organizações, gestão e participação do Estado, ONGs e empresas privadas. Consta-se também que o termo negócio social, originado e utilizado nos Estados Unidos, é absorvido pelos estudiosos e por quem está na prática.

As redes internacionais de estudos do empreendedorismo social como EMES e SEKN, que abrangem diversas universidades e pesquisadores, com publicações substantivas colaboram para um novo olhar e um novo modo de pensar e agir em relação às questões sociais.

Referências

- ALMEIDA, V. O Terceiro Setor na economia do conhecimento. Instituto Superior Miguel Torga, **Revista Interações**, out./2006, v.11. pp. 53-83. Disponível em: <http://interacoes-ismt.com/index.php/revista/article/viewFile/195/2022010> .Acesso em 14.02.2011
- ASHOKA-McKINSEY & COMPANY. Ashoka Empreendedores Sociais e McKinsey & Company, Inc. **Empreendimentos Sociais Sustentáveis: como elaborar planos de negócios para organizações sociais**. São Paulo: Peirópolis, 2001.
- AUSTIN, J.; STEVENSON, H.; WEI-SKILLERN, J. Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both? **Entrepreneurship Theory and Practice**, 2006, v. 30 (1), jan. pp. 1-22.
- BAUMAN, Z. **Ética pós-moderna**. São Paulo: Paulus, 1997.
- BORZAGA, C., DEFOURNY, J. (eds) **The emergence of social Enterprise**. Routledge, London, 2011.
- BROWN, C. Open Sourcing Social Solutions Building Communities of Change. **Innovations**. summer, 2007.
- BRUGMANN, J.; PRAHALAD, C.K. Co-creating business's: new social compact. **Harvard Business Review**, Boston, Feb. 2007, v. 85(2). pp.80-90.
- BULL, M. challenging tensions: critical,theoretical and empirical perspectives on social enterprise. **International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research**, 2008, v. 14(5). pp.268-275.
- CASTOR, B. V. J. Inovação Social e desenvolvimento. In: FARFUS, D.; ROCHA, M.C.S.(orgs.) **Inovações Sociais**. Curitiba: SESI/SENAI/UNINDUS, 2007.
- CAUCHICK MIGUEL, P.A. Adoção do Estudo de caso na Engenharia de Produção. In: **Metodologia de pesquisa em Engenharia de produção e gestão de operações**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
- CHELL, E. Social Enterprise and Entrepreneurship. Towards a convergent theory of the entrepreneurial process. **International Small Business Journal**, 2007, v. 25(1).pp.5-26
- COMINI, G. Negócios sociais e inclusivos: um panorama da diversidade conceitual. **Instituto Walmart**, projeto “Mapa de Soluções Inovadoras – Tendências de

empreendedores na construção de negócios sociais e inclusivos” realizado em parceria com a Ashoka. 2011.

COMINI, G.; BARKI, E.; AGUIAR, L.T. A three-pronged approach to social business: a Brazilian multi-case analysis social businesses. **Revista de Administração**, v.47(3). pp.385-397. Disponível em:

http://www.rausp.usp.br/busca/artigo.asp?num_artigo=1481. Acesso em 13 de fev. 2013.

DEES, J. G. The meaning of “social entrepreneurship”. **Center for the Advancement of Social Entrepreneurship**. Fuqua School of Business, Duke University, Durham, 2001. Disponível em: www.fuqua.duke.edu/centers/case/ [versão original 1998]

_____. Taking social entrepreneurship seriously. **Society**, 2007, v. 44(3).pp. 24–31.

DEES, J. G.; ANDERSON, B. B. Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought. **Research on Social Entrepreneurship: Understanding and Contributing to an Emerging Field, Association for Research on Nonprofit Organizations and Voluntary Action (ARNOVA)**. v. 1(3), 2006.

DEFOURNY; J.; NYSSSENS, M. Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences. **Second EMES International Conference on Social Enterprise**. University of Trento, Italy, July, 1-4, 2009.

DIEHL, A.A.; TATIM, D.C. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas**. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

EMERSON, J. Moving ahead together: implications of a blended value framework for the future os social entrepreneurship. In: NICHOLLS, A. (Ed.) **Social Entrepreneurship: New paradigms of sustainable social change**, Oxford University Press, Oxford. 2006.

FARFUS, D.; ROCHA, M.C.S. Inovação Social: um conceito em construção. In: FARFUS, D.; ROCHA, M.C.S.(orgs.) **Inovações Sociais**. Curitiba:SESI/SENAI/UNINDUS, 2007.

FERNANDES, R. F. O que é o terceiro setor? In: **Terceiro Setor: desenvolvimento social sustentado**. IOSCHPE, E. et al (ORGS.). Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1997.

FINEP. FINANCIADORA DE ESTUDOS E PROJETOS. **Manual de Oslo: Diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação**. 3. ed. 2006. Tradução oficial realizada pela FINEP/Brasil, baseada na versão original da OECD (2005). Disponível em <http://www.mct.gov.br/upd_blob/0026/26032.pdf>. Acesso em: 11.03.2011.

FISAC, R. et al. **Iniciativas empreendedoras de luta contra problemas sociais: distintas aproximaciones geográficas**. 6th International Conference on Industrial Engineering and Industrial Management. XVI Congreso de Ingeniería de Organización. Vigo, July 18-20, 2012.

FLEURY, S. **Observatório da inovação social**. In: Congresso Internacional del clad sobre la reforma del estado y de la administración pública, 9, 2001, Buenos Aires. Anais. Buenos Aires: s. ed., 2001.

GALERA, G.; BORZAGA, C. Social enterprise: na international overview of its conceptual evolution and legal implementation. **Social Enterprise Journal**, London, 2009, v.5 (3). pp.210-228.

GODOI, C.K.; BALSINI, C.P.V. A pesquisa qualitativa nos estudos organizacionais brasileiros: uma análise bibliométrica. In: **GODOI, C.K, BANDEIRA-DE-MELLO, R.**

- E SILVA, A.B.(ORGS.) **Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: Paradigmas, estratégias e métodos**. São Paulo: Saraiva, 2006.
- GUCLU, A.; DEES, J.G. ; ANDERSON, B.B. The Process of Social Entrepreneurship: Creating Opportunities Worthy of Serious Pursuit. Center for the advancement os Social Entrepreneurship. **Fuqua School of Business. Duke University**. November 2002. Disponível em: <<http://www.caseatduke.org/documents/seprocess.pdf>> . Acesso em: 26.09.09.
- HARTIGAN, P E ELKINGTON, J. **Empreendedores Sociais: o exemplo incomum das pessoas que estão transformando o mundo**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009
- HUDSON, M. **Administrando organizações do Terceiro Setor**. São Paulo: Makron Books, 1999
- HUYBRECHTS, B.; DEFOURNY, J.. Exploring the diversity of fair trade social enterprises. **Centre for Social Economy**, University of Liege, Bélgica. Work Paper n. 10/02, 2010. Disponível em: <http://www.emes.net/fileadmin/emes/PDF_files/Working_Papers/WP_10-02_Huyb_and_Defourny_WEB.pdf.. Acesso em 29.06.2011.
- JOÃO, I. S. Empresa Social: Um conceito pendente de consenso. **Centro de Investigación en Economía y Sociedad (CIES)**, Barcelona, ES, n. 97, Agosto del 2012.
- KERLIN, J. A. Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences, **Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations**, 2006. v.17(3) pp.246-62.
- LUNDEVALL, B. Políticas de inovação na era da economia do aprendizado. **Parcerias Estratégicas**, 2001, s.1, (10), mar.
- MAIR, J.; MARTÍ, I. Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction and delight. IESE Business School. University of Navarra. **Working Paper** n. 546, March, 2004. Revisado abr. 2005.
- MAIR, J.; MARTI, I. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight", **Journal of World Business**, 2006. v.41(1). pp. 36-44.
- MÁRQUEZ, P.; REFICCO, E.; BERGER,G. Conclusiones: aprendizajes sobre el desarrollo de negocios inclusivos. In: MÁRQUEZ, P.; REFICCO, E.; BERGER, G. (Ed.). **Negocios inclusivos – iniciativas de mercado con los pobres de Iberoamérica**. Bogotá, Colombia: Amaral / BID, 2010.
- MARTIN, R.L., OSBERG, S. Social entrepreneurship: The case for definition. **Stanford Social Innovation Review**, Spring, 2007. Disponível em: <http://www.ssireview.org/site/printer/social_entrepreneurship_the_case_for_definition/>. Acesso em 20.05.2009
- MOREIRA, P. ; URRIOLAGOITIA, L. El emprendimiento social. **Revista Española del Tercer Sector, Madrid**, 2011. enero-abril, v.17. pp 17-40
- NICHOLLS, A. **Social Entrepreneurship: New paradigms of sustainable social change**, Oxford University Press, Oxford. 2006.
- OCDE. ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **The nonprofit sector in a changing economy**. Bruxelas, abr./2003. Disponível em: <http://www.oecd.org/document/48/0,3746,en_2649_34459_2507888_1_1_1_1,00.html> . Acesso em: 25.01.11

- OCDE. ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **Manual de Oslo**. 3. ed. 2005. Tradução oficial realizada pela FINEP/Brasil, baseada na versão original da OECD (2005). Disponível em: <http://www.mct.gov.br/upd_blob/0005/5068.pdf>. Acesso em 11.03.2011.
- OCDE. ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **The social enterprise sector and a conceptual framework**. Paris: OECD, 2006. Disponível em: <http://www.oecd.org/cfe/leed/37753595.pdf>. Acesso em 25.02.2-13.
- OLIVEIRA, E.M. **Empreendedorismo Social: da teoria à prática, do sonho à realidade: ferramentas e estratégias**. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora, 2008.
- PHILLS JR, J.A., DEIGLMEIER, K., MILLER, D.T. Rediscovering Social Innovation. **Stanford Social Innovation Review**. Fall, 2008, pp. 34-43.
- PIRSON, M. Social entrepreneurship: a model for sustainable value creation. **Positive Design and Appreciative Construction: From Sustainable development to sustainable Value**. **Advances in Appreciative Inquiry**, v. 3. Emerald Group Publishing Limited. 2010.
- PORTER, M.; KRAMER, M. Creating shared value. **Harvard Business Review**, Boston, 2011, Jan./Feb. v.89, Issue 1/2, pp.62-77.
- PRAHALAD, C.K.; HART, S. The fortune at the bottom of the pyramid. **Strategy + Business**, New York, 2002, First Quarter. v.1(26). pp.1-14.
- REFFICO, E. et al. Empresas Sociais: Uma especie en busca de reconhecimento? **Revista de Administração Out./nov./dez.** 2006. v.41(4), pp. 404-418,. Disponível em: http://www.rausp.usp.br/busca/artigo.asp?num_artigo=1208. Acesso em 13 de fev. 2013.
- SHAW, E. e CARTER, S. Social entrepreneurship: Theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial processes and outcomes. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, 2007, v.14 (3), pp.418-434.
- SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. Traduzido de The Theory of Economic Development (An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle). Ed. do Departamento de Economia da Harvard University (USA), [original 1912]. Reimpressão de 1978. Essa versão do original alemão (Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung) para o inglês por Redvers Opie leva o mérito de ter sido revista, com modificações, pelo Autor, conforme ele declara no Prefácio a essa edição.
- THOMPSON, J., ALVY, G., LEES, A., Social entrepreneurship - a new look at the people and the potential. **Management Decision**, 2000, v.38, pp. 328-338.
- YOUNG, D. Alternative perspectives on social enterprise. In: CORDES, J.; STEUERLE, E. (Ed.). **Nonprofits and business**. Washington, D.C.: The Urban Institute Press, 2009.
- YUNUS, M. **Um mundo sin pobreza**. Editorial Paidós, Barcelona, 2008
- WOLK, A. M. Social Entrepreneurship & Government: A New Breed of Entrepreneurs Developing Solutions to Social Problems. **The Small Business Economy: A Report to the President**, 2007, by The Small Business Administration, Office of Advocacy. 2007. Disponível em: <http://www.community-wealth.org/pdfs/news/recent-articles/01-08/report-wolk.pdf>. Acesso em 29.07.2011
- ZAHRA, S.A., GEDAJLOVIC, E., NEUBAUM, D.O. E SHULMAN, J.M. A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. **Journal of Business Venturing**. 2009, v. 24. pp. 519-532.

ZAHRA, S. A., RAWHOUSER, H., BHAWE, N., NEUBAUM, D. & HAYTON, J.
Globalization of social entrepreneurship opportunities. **Strategic Entrepreneurship
Journal**, 2008. v.2. pp.117-131.