



**FUNDAÇÃO EDSON QUEIROZ
UNIVERSIDADE DE FORTALEZA - UNIFOR**

EDIVAN BATISTA JUNIOR

**FINANCIAMENTO DE NEGÓCIOS COM IMPACTO SOCIAL
NO BRASIL**

**FORTALEZA
2020**

EDIVAN BATISTA JUNIOR

**FINANCIAMENTO DE NEGÓCIOS COM IMPACTO SOCIAL
NO BRASIL**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração de Empresas (PPGA) da Universidade de Fortaleza (UNIFOR), como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Administração de Empresas.

Área de Concentração: Fundamentos e Processos Estratégicos para a Sustentabilidade.

Orientador: Prof. Dr. José Milton de Sousa Filho.

**FORTALEZA
2020**

Ficha catalográfica da obra elaborada pelo autor através do programa de geração automática da Biblioteca Central da Universidade de Fortaleza

Batista Júnior, Edivan.
FINANCIAMENTO DE NEGÓCIOS COM IMPACTO SOCIAL NO BRASIL /
Edivan Batista Júnior. - 2020
81 f.

Dissertação (Mestrado Acadêmico) - Universidade de
Fortaleza. Programa de Mestrado Em Administração De Empresas,
Fortaleza, 2020.
Orientação: José Milton Sousa Filho.

1. Bibliometria. 2. Modelos de negócios. 3. Negócios de
impacto socioambiental. 4. Negócios sociais. I. Sousa Filho,
José Milton. II. Título.

EDIVAN BATISTA JUNIOR

**FINANCIAMENTO DE NEGÓCIOS COM IMPACTO SOCIAL
NO BRASIL**

Dissertação julgada e aprovada para obtenção do título de Mestre em Administração de Empresas, outorgado pela Universidade de Fortaleza.

Área de Concentração: Fundamentos e Processos Estratégicos para a Sustentabilidade.
Linha de Pesquisa: Estratégia e Competitividade.

Aprovada em: 31/08/2020

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. José Milton de Sousa Filho
(Orientador/Universidade de Fortaleza - UNIFOR)

Profa. Dra. Keysa Manuela Cunha de Mascena
(Membro/Universidade de Fortaleza - UNIFOR)

Prof. Dr. José Augusto Lacerda Fernandes
(Membro/Universidade Federal do Para - UFPA)

Ao meu filho Wilson Mateus e à minha esposa Maria Telma, meus amores e motivação diária. Aos meus pais Edivan e Núbia Carvalho, minha eterna gratidão, base de moral e fonte de inspiração. Aos meus amados irmãos Emílio e Polyana Carvalho.

AGRADECIMENTOS

Ao grande criador, nosso Deus, pela família, pela saúde, pela força e pelo amadurecimento na vida, por todas as conquistas e pelo aprendizado e lições nos momentos difíceis. Pelas bênçãos do Senhor na minha jornada e construção do melhor caminho.

À minha esposa Maria Telma por todo apoio, companheirismo, incentivo, compreensão, dedicação e amor. Por me ouvir, me ensinar, “aguentar” minhas aflições e minhas preocupações. Por sempre lembrar que somos fortes, por aprender junto comigo a cada mal passo e por celebrar toda e qualquer conquista. Por toda a força diária, por meio do exemplo, das palavras certas, pelo carinho e pela sua fé inabalável. Minha guerreira, escolhida por Deus para alegrar todas as primaveras e florir o jardim da minha vida. Principalmente, por sempre sonhar junto comigo. Por acordar assustada no meio da noite para ouvir atenta todas as ideias e planos que brotam da minha cabeça. Por ser ímpar, amiga, conselheira, filha, mãe, irmã e mulher. Perdão pelas ausências, pelas viagens, e pelas noites em que troquei a nossa cama pelo escritório. Sim, foi por uma justa e nobre causa.

A meu filho amado Wilson Mateus, minha razão de vida e motivação para sempre fazer o melhor. Meu pequeno príncipe que tem nos ensinado a essência do verdadeiro amor. Estarei sempre presente, rogando a Deus por sua saúde e por sua vida meu amor.

Aos meus pais, Edivan e Núbia a quem nunca conseguirei expressar o tamanho do meu amor, da minha gratidão e da admiração. Não chegaria a lugar algum sem os seus ensinamentos, os valores aprendidos e a obediência ao correto e ao que é lícito.

Aos meus irmãos, Polyana e Emílio, protagonistas de tantas brigas na infância e de tamanho amor, respeito e união na vida adulta. Somos diferentes em muitas coisas, mas iguais nos valores e no amor que temos uns pelos outros. Aos seus exemplos, minha gratidão eterna por ter os melhores irmãos que eu poderia ter.

Agradeço a toda minha família. Alguns mais presentes, outros mais distantes, mas que ao seu modo sempre me servem de exemplo e inspiração, também.

Ao Prof. Dr. Núbio Vidal, imprescindível e peça chave para a retomada da minha jornada acadêmica. Obrigado por confiar e apostar nas minhas palavras e pelo apoio naquele momento decisivo da minha vida.

Ao estimado amigo professor Allisson Martins, ícone de conhecimento e exemplo, sempre atencioso, receptivo e nos incentivando a realizar este sonho.

Ao professor, orientador, a quem chamo respeitosamente de “oráculo” e grande exemplo Milton Filho. Sem dúvidas, sem sua participação, incentivo e apoio nada disso seria possível. Sua atenção, consideração e dedicação, além da simplicidade e conhecimento me motivaram a melhor entrega. Me apresentou o mundo da pesquisa, do alto nível e o significado da ciência. Meu muito obrigado.

Aos amigos que a jornada do mestrado me presenteou, especialmente ao César Castro, a Nayara Pattini e o Fabrício Viana, sempre com palavras de incentivo e muito apoio.

Ao amigo e parceiro Roberto Júnior e sua esposa Luciana Gondim por todo o carinho e atenção conosco e pelos conselhos e orientações. Muito amor e por vocês.

À Universidade de Fortaleza (UNIFOR), por todo apoio e estrutura disponibilizada, corpo administrativo do Programa de Pós-Graduação em Administração de Empresas (PPGA), sempre ensinando e aprendendo.

À todos os participantes da pesquisa que disponibilizaram uma parte do seu precioso tempo contribuindo com o trabalho.

À empresa EB Parcerias e todos os seus parceiros que participaram ativamente da realização deste sonho.

BATISTA JUNIOR, Edivan. **Financiamento de Negócios com Impacto Social no Brasil**. 2020. 78 f. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) – Programa de Pós-Graduação em Administração de Empresas (PPGA), Universidade de Fortaleza, Fortaleza, 2020.

Perfil do autor: Especialização em Gestão Financeira pela Universidade de Fortaleza (UNIFOR). Graduação em Ciências Econômicas pela Universidade de Fortaleza (UNIFOR).

RESUMO GERAL

Os negócios com impacto social têm, em sua essência e proposta de valor, finalidade social, especialmente o combate à pobreza. Este tema ganhou espaço na academia e, como toda atividade econômica, necessita de recursos. Analisar como ocorre o financiamento de negócios sociais e de negócios com impacto social no Brasil é o objetivo deste trabalho. A pesquisa está estruturada em dois artigos e, o primeiro, buscou analisar a produção bibliográfica nacional e internacional sobre negócios sociais no período de 2009 a 2018, no intuito de embasar e entender o cenário sobre o tema. A consulta na base de periódicos da CAPES possibilitou identificar 58 publicações que trabalham direta e objetivamente a temática de negócios sociais e, aponta forte dispersão de produção acadêmica e pouca robustez de análise de dados. O segundo artigo teve o objetivo de investigar as fontes e estratégias de financiamento de negócios sociais e de negócios com impacto social no Brasil. Para isto, buscou amparo na abordagem qualitativa, utilizando-se de pesquisa documental e de entrevistas semiestruturadas com atores do ecossistema de financiamento de negócios com impacto. Os dados foram analisados a partir da técnica análise de conteúdo e os resultados apresentaram modelos, características e alternativas para financiamento de negócios com impacto social no país. Neste sentido, o trabalho sinaliza a limitação de opções e acessos, mas também oportunidades, alternativas e combinações para construção de modelo viável ao financiamento de NIS no Brasil.

Palavras-chave: Bibliométrica. Financiamento de negócio com impacto. Impacto social. Negócios sociais. Negócio com impacto social.

BATISTA JUNIOR, Edivan. **Business Financing with Social Impact in Brazil**. 2020. 78 p. Dissertation (Master's Degree In Business Administration) – Graduate Program in Business Administration (PPGA), University of Fortaleza, Fortaleza, 2020.

Author profile: Especialização em Gestão Financeira pela Universidade de Fortaleza (UNIFOR). Graduação em Ciências Econômicas pela Universidade de Fortaleza (UNIFOR).

GENERAL ABSTRACT

Social impact business has in its core and value proposition a social purpose, especially against poverty. This topic has its importance increased in academy and needs resources like every economic activity. This work aims at analyzing how social business and social impact business financing take place in Brazil. The research is structured in two articles. The first sought to analyze the national and international bibliographic production on social business in 2009-2018 timeline in order to support and to understand the subject scenario. CAPES journals database research made possible identifying 58 publications whose content dealt directly and objectively on social business topic and pointed to a strong dispersion of academic production and data analysis little robustness. In turn, the second article purpose was investigating Brazilian social business and social impact business financing sources. Therefore, it has been supported by qualitative approach tools once it used documentary research and semi-structured impacting ecosystem financing players interviews. The data were analyzed through content analysis technique so as the results presented models, features and alternatives for national social business financing. In this perspective, the study highlights access and options limitations as well as the opportunities, alternatives and combinations for building a viable model for SIB financing in Brazil.

Keywords: Bibliometrics. Impact business financing. Social impact business. Social business. Social impact.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadros	Página
Artigo I	
1 Agenda de pesquisa.....	38
Artigo II	
1 Investimentos de impacto no mundo	49
2 Eixos estratégicos Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto (ENIMPACTO).....	51
3 Classificação de ofertas para Negócios com Impacto Social (NIS)	54
4 Dados secundários	57
5 Estrutura entrevista semiestruturada	59
6 Mapa geral de entrevistas.....	60
7 Resumo das respostas das entrevistas I.....	62
8 Resumo das respostas das entrevistas II	64
9 Resumo das respostas das entrevistas III	66
10 Modelo analítico de financiamento para NIS	66
Gráficos	
Artigo I	
1 Quantidade de artigos por filtro de conteúdo.....	27
2 Quantidade de artigos por ano de publicação	28
3 Quantidade de artigos por país de publicação.....	29
4 Quantidade de artigos por continente de publicação	30
5 Quantidade de artigos por número de autores.....	30
6 Quantidade de artigos por tipologia da pesquisa	31
7 Quantidade de artigos subtemas.....	31
8 Quantidade de artigos por método de pesquisa.....	32
9 Quantidade de artigos por técnica de coleta	32
10 Quantidade de artigos por técnica de análise.....	33

Figuras

Artigo I

1	Resumo bibliométrico	26
---	----------------------------	----

Artigo II

1	Ecosistema de finanças sociais.....	52
2	Ilustração da pesquisa	56

LISTA DE SIGLAS

BNB	Banco do Nordeste do Brasil
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BoP	<i>Bottom of Pyramid</i>
CAPES	Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior
CEF	Caixa Econômica Federal
ENIMPACTO	Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto
FGV	Fundação Getúlio Vargas
FTFS	Força Tarefa de Finanças Sociais
GIIN	<i>Global Impact Investing Network</i>
ICE	Instituto de Cidadania Empresarial
LAB	Laboratório de Inovação Financeira
MDIC	Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços
NI	Negócios com Impacto
NIS	Negócios com Impacto Social
ODS	Objetivos de Desenvolvimento Sustentável
OECD	<i>The Organisation for Economic Co-operation and Development</i>
ONGs	Organizações não Governamentais
ONU	Organização das Nações Unidas
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

	Página
1 INTRODUÇÃO GERAL.....	14
2 ARTIGO I E ARTIGO II.....	17
ARTIGO I – NEGÓCIOS SOCIAIS: ANÁLISE BIBLIOMÉTRICA ENTRE	
2009 E 2018.....	17
1 INTRODUÇÃO.....	18
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	19
3 METODOLOGIA.....	23
4 RESULTADOS	25
5 AGENDA DE PESQUISA.....	36
6 CONCLUSÃO	39
REFERÊNCIAS.....	40
ARTIGO II – FINANCIAMENTO DE NEGÓCIOS COM IMPACTO SOCIAL	
NO BRASIL.....	42
1 INTRODUÇÃO.....	43
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	45
2.1 Negócios com Impacto Social (NIS).....	45
2.2 Financiamento para NIS	48
3 METODOLOGIA.....	56
3.1 Delineamento da pesquisa	56
3.2 Coleta de dados	57
3.3 Análise dos dados	60
4 RESULTADOS	61
4.1 Modelos de financiamento para NIS.....	61
4.2 Características dos modelos de financiamento par NIS.....	63
4.3 Alternativas de Financiamento para NIS	65
4.4 Modelo analítico	66
5 CONCLUSÃO	68
REFERÊNCIAS.....	70
3 CONCLUSÃO GERAL.....	73
REFERÊNCIAS GERAL.....	74

APÊNDICE A – ROTEIRO DA ENTREVISTA	78
---	-----------

1 INTRODUÇÃO GERAL

A Organização das Nações Unidas (ONU), por meio de 150 líderes mundiais, definiu a Agenda 2030, contendo 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) e 169 metas que devem ser implementadas por todos os países até o ano de 2030 (ONU, 2015).

Estudos do Banco Mundial mostram que quase 1 bilhão de pessoas vive abaixo da linha de pobreza atualmente no mundo, ou seja, com menos de US\$ 1,90 por dia. O combate à pobreza é o objetivo de desenvolvimento sustentável número um da ONU. Em 2005 metade dos pobres do mundo estava concentrada em cinco países: Índia, Nigéria, República Democrática do Congo, Etiópia e Bangladesh.

Assim como a ONU e o Banco Mundial, muitas organizações, governos, empresas, associações, pesquisadores e a sociedade, voltam atenções à discussão de soluções dos problemas mundiais, especialmente a pobreza. Quais as soluções para erradicar a pobreza? O que e como pode ser feito para diminuir ou acabar com o número de pobres? De quem é a culpa pela pobreza no mundo? Essas e inúmeras outras perguntas podem ser feitas com relação à questão da pobreza.

Dados do Banco Mundial apontam que no Brasil, entre 2003 e 2014, mais de 29 milhões de pessoas saíram da pobreza reduzindo a desigualdade social, muito embora apresente estagnação a partir de 2015. Além da pobreza, o país tem ainda uma série de problemas estruturais de ordem política e social que se entrelaçam e agravam quando se revelam números e estatísticas: corrupção, desemprego, renda per capita, violência, dentre outros tantos.

Os negócios sociais ou Negócios com impacto Social (NIS) – esses termos, apesar de diferentes conceitualmente, serão usados de forma intercambiável neste trabalho, enfocando negócios que resolvem problemas sociais - surgem da necessidade alternativa para solucionar problemas sociais, como a pobreza (objetivo número um de desenvolvimento sustentável da ONU). Possuem um novo olhar sobre os negócios, com direcionamento às causas sociais e melhoria das condições de vida do ser humano.

Assim como um negócio tradicional, o negócio social possui necessidade de recurso financeiro, quer seja para sua concepção e implantação, bem como para sua manutenção (giro) e expansão. Para Yunus (2010), este é um ponto chave: “de onde viria o dinheiro para os negócios sociais?”. Quais seriam as fontes de financiamento e qual a origem dos recursos financeiros?

A atuação de instituições financeiras historicamente é voltada para atendimento ao tradicional, com crédito e modalidades de financiamento em linha com suas próprias regras – altas taxas de juros, elevada exigência de garantias e prazos curtos, não suportando investimentos de longo prazo. Neste cenário, é pertinente a compreensão de como se dá o acesso ao mercado de crédito para os negócios sociais.

Diante do contexto apresentado da pobreza, da necessidade de um novo modelo de negócio que possa ser alternativa à solução de problemas sociais, da realidade brasileira e características gerais do mercado financeiro nacional, o problema de pesquisa deste trabalho busca responder a seguinte questão: Como ocorre o financiamento de negócios sociais e de negócios com impacto social no Brasil?

Desta forma, o objetivo geral deste estudo é analisar como ocorre o financiamento de negócios sociais e de negócios com impacto social no Brasil. No intuito de tornar mais factível o desenvolvimento da pesquisa, o objetivo geral foi dividido em dois objetivos específicos, que são:

- 1) analisar a produção bibliográfica nacional e internacional sobre negócios sociais no período de 2009 a 2018, na busca de embasar e entender o cenário sobre o tema;
- 2) investigar as fontes e estratégias de financiamento de negócios sociais e de negócios com impacto social no Brasil.

Esta pesquisa tem como justificativa a importância dos NIS, no contexto brasileiro, como alternativa à solução de problemas sociais, especialmente a pobreza. Contudo, demandam de recursos financeiros, sendo relevante estudar os aspectos deste ecossistema, o mercado e as formas de financiamento de NIS no país. Justifica-se ainda esta pesquisa pela necessidade de aclarar as diferenças entre investimento e financiamento para NIS, pois os estudos no campo limitam-se à abordagem de investimento, com raras pesquisas aprofundadas sobre financiamento e com lacuna de estudos específicos de modelos de financiamento para NIS no Brasil, havendo espaço para novos trabalhos.

Pavimentou-se este estudo por meio de pesquisa bibliométrica que possibilitou a aproximação com publicações sobre o tema negócios sociais. Dada revisão de literatura sobre o tema, identificou-se questões de maior relevância e a coleta de informações por meio de entrevistas com os principais agentes do mercado de NIS no Brasil. Desta forma, buscou-se explorar ponto crítico para viabilização do modelo de negócio social que é o seu financiamento, não localizado em pesquisas anteriores de estudos na área.

O trabalho está dividido em três partes, além desta introdução geral, a segunda parte contempla a apresentação de dois artigos e, uma terceira parte, com a conclusão geral, as limitações e sugestões de novos estudos. Na segunda parte, o primeiro artigo apresenta uma bibliométrica, a lista dos trabalhos sobre negócios sociais, com a classificação e as linhas de pesquisa adotadas. A necessidade de entender o estado da arte sobre o tema, as publicações na área, os modelos, as concentrações e aplicações dos estudos, os principais estudiosos e referências no assunto, são condições *sine qua non* para a evolução da pesquisa.

O segundo artigo, na segunda parte do trabalho, aborda os principais modelos e características de financiamento para NIS presentes no Brasil. Procura identificar alternativas utilizadas que viabilizam as operações, seus atores e atuação nesse modelo de negócios, os principais conceitos, entraves, dificuldades e as estruturas e caminhos existentes.

O tema é recente e possui espaço na busca de compreensão dos estudos que contribuam para melhor entendimento tanto de negócios sociais como para o financiamento de negócios sociais, inclusivos, da base da pirâmide e de negócios com impacto social.

2 ARTIGO I E ARTIGO II

ARTIGO I – NEGÓCIOS SOCIAIS: ANÁLISE BIBLIOMÉTRICA ENTRE 2009 E 2018

RESUMO

O fenômeno relativamente recente de desenvolvimento de negócios com formato de gestão tradicional, contando com escopo econômico padrão e concorrência de mercado, mas com finalidade social, ganhou espaço relevante na mídia e na academia, desde os bons resultados do programa de microcrédito para pessoas de baixa renda em Bangladesh. Analisar a produção bibliográfica entre os anos de 2009 e 2018 de negócios sociais é o objetivo deste estudo. Uma consulta criteriosa do assunto na extensa base de periódicos da CAPES resultou em 58 publicações que trabalham direta e objetivamente a temática. A pesquisa bibliométrica aponta forte dispersão de produção acadêmica, com destaque para o Brasil, EUA, Reino Unido e Itália. A área apresenta grande heterogeneidade de autores, prevalência de estudos teóricos ou qualitativos que cuidam de analisar conceitos, modelos e aplicações da temática por intermédio de estudos de casos e análise documental, no mais das vezes com pouca robustez de análise de dados.

Palavras-chave: Bibliometria. Modelos de negócios. Negócios de impacto socioambiental. Negócios sociais.

ARTICLE I – SOCIAL BUSINESS: BIBLIOMETRICS ANALYSIS BETWEEN 2009 AND 2018

ABSTRACT

The relatively recent phenomenon concerning business development based on traditional management format relied on standard economic scope and market competition, but with social purpose has received relevant space in the media and academia since the good results of Bangladesh microcredit program for low-income people. This study aims at analyzing social business theme bibliographical production between 2009 and 2018. A CAPES extensive journals database detailed search regarding this subject resulted in 58 publications that dealt directly and objectively with the matter. The bibliometric study heads a strong dispersion of academic production highlighting countries as Brazil, USA, United Kingdom and Italy. The area has an important authors heterogeneity, prevalence of theoretical or qualitative studies whose purpose is analyzing concepts, models and applications of the theme through case studies and document analysis often with data analysis lack of robustness.

Keywords: Bibliometry. Business models. Socio-environmental impact business. Social business.

1 INTRODUÇÃO

O quadro de desigualdades sociais, a pobreza, a fome, a ausência de recursos naturais, dentre outros fatores, provocam discussões na sociedade e faz surgir um novo tipo de organização, a qual tem como intuito a geração de valor social e ambiental, além do valor econômico. São os chamados negócios inclusivos, negócios com impacto ou negócios sociais (COMINI; BARKI; AGUIAR, 2012).

O primeiro grande desafio com relação ao tema está nas diversas nomenclaturas utilizadas. A busca por compreender, conceituar e classificar o campo dos negócios sociais é recente e com literatura ainda incipiente sobre o tema, e a definição de características dessas organizações não é homogênea (HAIGH; HOFFMAN, 2014; PORTER; KRAMER, 2011).

Os negócios sociais são diferentes dos negócios tradicionais. Muito embora possam ter pontos em comum em sua dinâmica (produtos, serviços, clientes, mercados, custos e receitas), diferem-se em seu propósito. Enquanto negócios tradicionais têm foco exclusivo no resultado financeiro e no lucro do negócio, um negócio social tem como intenção maior a busca pela solução de problemas sociais com melhoria de qualidade de vida dos mais pobres (YUNUS; MOINGEON; LEHMANN-ORTEGA, 2010).

Os estudos sobre o tema levam a três principais linhas de investigação (YOUNG, 2007): A perspectiva europeia, a visão norte-americana e a perspectiva para países emergentes.

O trabalho anterior a este, de Tiscoski, Rosolen e Comini (2013), encontrou 315 artigos para o termo “negócio social” (*social business*), mas não detalha o sistema de filtros utilizados na pesquisa, impossibilitando identificar a disparidade entre os resultados dos dois períodos. Também anterior a este estudo, o artigo de Barboza, Silva e Bertolini (2017), indica que há avanço técnico de descobertas com assunção de achados como direcionamentos práticos e da segmentação de campos de continuidade de pesquisa.

É com o apoio da contextualização da temática da pobreza, da necessidade de consolidar o entendimento e o conceito sobre negócios sociais e suas diferenças dos negócios tradicionais, além das visões e linhas de pensamento existentes, contribuições de estudos anteriores, que este artigo se propõe a compreender o estado da arte da literatura sobre negócios sociais por intermédio de um estudo bibliométrico.

O objetivo geral deste estudo é analisar a produção bibliográfica nacional e internacional sobre negócios sociais no período de 2009 a 2018, no intuito de embasar e entender o cenário sobre o tema.

Para o desenvolvimento da pesquisa, o objetivo geral foi dividido em três objetivos específicos, que são:

- 1) levantar o montante de artigos publicados sobre negócios sociais no espaço da referida dezena de anos em periódicos revisados por pares;
- 2) classificar trabalhos sobre negócios sociais segundo nacionalidades das publicações e quantidade de autores;
- 3) identificar as linhas de pesquisa de negócios sociais pelas quais os *papers* têm escolhido abordar as temáticas dos negócios sociais e os aspectos metodológicos das pesquisas realizadas.

A justificativa do trabalho é contribuir academicamente para o crescimento de estudos na área, agregar ao campo de negócios sociais, por meio da construção de painel sobre a produção científica relacionada ao setor, seu perfil metodológico, distribuição histórica e geográfica de pesquisadores, avaliação dos ramos temáticos por onde teoria e pesquisa enveredam e, principalmente, apontar para futuros pesquisadores a necessidade de novos trabalhos sobre o tema.

O artigo está dividido em seis seções. Na sequência desta seção introdutória apresenta-se a fundamentação teórica do tema na busca de conceituar, definir e classificar o assunto, como também descrever tópicos mais relevantes do tema na atualidade. A terceira seção visa explicar didaticamente o ferramental metodológico do estudo. A apresentação de resultados será desvendada na parte quatro do artigo, que trata das discussões dos achados. A quinta parte apresenta a agenda de pesquisa e, na última seção, são apresentadas as considerações finais do trabalho, suas limitações e sugestão para novos estudos.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Sen (2000) define pobreza como sendo a privação das capacidades básicas de um indivíduo e da liberdade humana. Para ampliar o entendimento, a pobreza não está ligada somente à questão da renda, mas também tem a ver com estar bem, em ter a mente em paz,

boa saúde, fazer parte de uma comunidade, estar seguro, ter liberdade de ação e escolha, ter subsistência, ter alimento (KANDACHAR, 2008).

O tema ganha maior notoriedade e relevância em 2006, quando o professor Mohamed Yunus foi agraciado com o Prêmio Nobel da Paz pelo seu trabalho na concessão de microcrédito, reduzindo a vulnerabilidade e melhorando as condições dos pobres em Bangladesh, por meio do *Grameen Bank* (YUNUS, 2010).

De acordo com Yunus (2010), a pobreza não é criada pelas pessoas pobres, mas sim pelo sistema, pelas instituições e pelos conceitos formulados na sociedade. É uma imposição externa à pessoa humana e que, por ser externa, pode ser removida. A maior falha na teoria do capitalismo reside na deturpação da natureza humana, tornando incompleto e inexato o pensamento econômico.

O mercado tem necessidade de dois tipos de negócios: um para ganho pessoal e um dedicado a ajudar outras pessoas. No primeiro, o objetivo é maximizar os lucros, com pouca ou nenhuma consideração pelos outros. No segundo, tudo é para o benefício dos outros e nada é para os empreendedores, exceto o prazer de servir à humanidade, o que vem a ser os negócios sociais. Neste negócio, não envolve perdas e não paga dividendos, mas almeja ajudar a outros sem a obtenção de ganho financeiro, sendo autossustentável (gera renda suficiente para cobrir as próprias despesas), o lucro é reinvestido no próprio negócio.

Considerado pai do microcrédito e dos negócios sociais, o economista bengalês Muhamad Yunus criou em Bangladesh, em 1970, o *Grameen Bank*. A origem do negócio foi a busca por solução da pobreza local para possibilitar apoio na sobrevivência e liberdade econômica das pessoas. Diferentemente dos bancos tradicionais, o *Grameen Bank* concedeu microcrédito a mulheres da comunidade local. Yunus formulou sete princípios que descrevem os negócios sociais segundo sua perspectiva (YUNUS, 2010):

- 1) o objetivo do negócio é a superação da pobreza ou de um ou mais problemas em áreas como educação, saúde, acesso à tecnologia, meio ambiente etc. que ameacem as pessoas e a sociedade – e não a maximização dos lucros;
- 2) a empresa alcançará a sustentabilidade econômica e financeira;
- 3) os investidores recebem de volta apenas o montante investido. Não se paga nenhum dividendo além do retorno do investimento inicial;
- 4) quando o montante do investimento é recuperado, o lucro fica com a empresa para cobrir expansões e melhorias;
- 5) a empresa será ambientalmente consciente;

- 6) a força de trabalho receberá salários de mercado e desfrutará de condições de trabalho melhores que as usuais;
- 7) faça isso com alegria.

Os estudos sobre o tema levam a três principais linhas de investigação (YOUNG, 2007). A perspectiva europeia, que dá ênfase à administração coletiva do empreendimento devido à tradição de organização em associações e cooperativas; a visão norte-americana, onde o termo negócio social é mais utilizado, privilegiando os aspectos individuais e que usa a lógica de mercado para tentar resolver problemas sociais e; uma terceira linha, proposta nos países emergentes, enfatizando as iniciativas empresariais voltadas à redução da pobreza e transformação das condições sociais dos indivíduos marginalizados (BORGHAZA; DEPEDRI; GALERA, 2012; COMINI; BARKI; AGUIAR, 2012).

Neste sentido e, diferentemente de Sen e de Yunus, o estudo de Prahalad e Hart ganha espaço ao abordar a questão da pobreza por outro prisma, mostrando o potencial da população de baixa renda, nos mercados emergentes. Denominado como a “base da pirâmide”, esse grupo de aproximadamente 4 bilhões de indivíduos pelo mundo passa a ser observado de forma diferente, como um mercado em potencial, com valores e necessidades a serem entendidos que consomem e interagem na sociedade capitalista. A *Bottom of Pyramid* (BoP) representa uma população de consumo de certa forma ignorada até então, pois individualmente estas pessoas não consomem em grande quantidade, devido seu poder de compra, porém, quando somados, possuem relevância no mercado consumidor (PRAHALAD; HART, 2002).

Ainda segundo Prahalad (2005), os negócios deveriam ser direcionados para essa parte da população que ganha menos de US\$ 2 por dia, pois, entendendo e transformando sua estrutura e a estratégia para alcançar este mercado potencial consumidor, possibilita melhores resultados sociais e distribuição da renda.

Na linha do tempo, a criação do valor compartilhado é abordada por Porter (2011) indicando que a responsabilidade social empresarial tem sua importância no entendimento à questão ambiental e proteção do planeta, mas que o termo sustentabilidade é muito vago para as empresas tradicionais, com foco no lucro. A combinação das questões sociais e ambientais evoluem à medida em que estão inseridas dentro do modelo capitalista, criando valor compartilhado.

O termo começou a ser empregado nos Estados Unidos, como empresa social, quando, em virtude da retração do financiamento estatal, no ano de 1970, as empresas começaram a

expandir suas atividades comerciais. Nesta visão, a empresa social era capaz de catalisar diversos setores e organizações que desenvolvessem diversos tipos de atividades com benefício social (KERLIN, 2006).

A iniciativa chamou atenção justamente pelo binômio de objetivo social e viabilidade econômica, desenhando uma seara distinta da prática em negócios e apresentando ao mundo um projeto de cunho social bem-sucedido em sua dupla finalidade de existência (AGAFONOW; DONALDSON, 2015).

Daquele momento em diante, conforme Dias, Cremonezi e Cavalari (2013), a prática e seu estudo têm proliferado tentativas de compreensão e enquadramento conceitual no sentido de capturar sua execução e engendramento afiliando-a às teorias econômicas, organizacionais e sociais, como também reconhecendo e organizando sua taxonomia a partir das similaridades e distinções quando comparada aos negócios tradicionais.

A literatura aponta como negócios sociais o conjunto de esforços no âmbito privado ou não governamental que se preocupa com ações socialmente engajadas sem renunciar à viabilidade econômica (BOCKEN *et al.*, 2013; SCHERER, 2014; STUBBS; COCKLIN, 2008).

Os conceitos se misturam, sem consenso, e se confundem à medida em que tomam forma, pois como eles se originam sob diferentes contextos, em diversas regiões, influenciados pelas mais variadas questões políticas, econômicas e sociais, é natural a complexidade e a assimetria em sua definição (BARKI, 2016).

Negócios sociais podem apresentar-se como alternativa para a captação de recursos de transformação social a partir das práticas do capitalismo tradicional, novo modelo de empresas, estratégia de negócios, práticas inovadoras e alcance de objetivos para a perpetuação no tempo, uma vez que as atividades precisam ser financeiramente sustentáveis (COMINI; BARKI; AGUIAR, 2012).

A intencionalidade tem sido explorada e evidenciada como ponto importante de diferenciação entre os negócios tradicionais e os negócios sociais. Um negócio social deve ter em sua essência e concepção a intenção de solucionar problemas sociais, diferentemente dos negócios tradicionais (COMINI, 2013).

Igualmente, a promoção de ações de engajamento social se empenham em fugir de modelos assistencialistas com simples transferências de renda, doações ou intermediações de recursos a beneficiários, mas experimentam operar no mercado regular com suas práticas de competição acirrada e orientação acumulativa, entendendo que é possível encontrar espaços

para novos modelos de negócios onde a prática é tradicional, mas o fim não é o lucro privado e sim o benefício de uma coletividade a ser assistida (YUNUS, 2010).

A adoção dessa postura é especialmente importante para a realidade de países em desenvolvimento com grande contingente de pessoas margeando ou abaixo da linha de pobreza, com grandes lacunas de cobertura social, índices de qualidade de vida e desenvolvimento humano alarmantes e flagelos sociais que assustam, como violência, corrupção, epidemias e não observância aos direitos humanos básicos (GEBAUER *et al.*, 2017).

De acordo com Defourny e Nyssens (2010) e Galera e Borzaga (2009), o modelo de negócios sociais na Europa possui característica mais aplicada no contexto da coletividade pelo qual as partes interessadas como os colaboradores, beneficiários e voluntários participam ativamente da elaboração das estratégias e de sua execução.

Aqui predomina a lógica da ação de grupo por meio do controle de governança dos negócios, transparência e de forma a mitigar falhas intrínsecas do modelo, como riscos econômicos, comportamentos oportunistas e fraudes. Uma explicação plausível para esse direcionamento é a herança da prática de financiamento governamental bastante ativa no continente e que ensejava a prestação de contas com fins de coibir práticas fraudulentas contra os governos nacionais (YUNUS; MOINGEON; LEHMANN-ORTEGA, 2010).

Um aspecto notável no campo dos negócios sociais é o desenvolvimento da perspectiva da lógica inclusiva de mercado pela qual a transformação social dos indivíduos se presta não apenas a conferir dignidade e salvaguarda das necessidades básicas, mas também incluir os beneficiários no mercado de consumo local, conferindo contingente de consumo para as economias nacionais e fomentando a economia (COMINI; BARKI; AGUIAR, 2012).

Uma vez esclarecidos os norteadores teóricos do trabalho, iniciam-se as seções empíricas, com a apresentação do ferramental metodológico que segue.

3 METODOLOGIA

A proposta metodológica adotada neste trabalho pode ser entendida a partir do desdobramento clássico da metodologia científica para ciências sociais aplicadas. Quanto à natureza ou tipologia, trata-se de pesquisa quantitativa.

Quanto ao método, será utilizado o bibliométrico que, para Martins e Theóphilo (2007), se preocupa em analisar de maneira pormenorizada um assunto com base em fontes

escritas como livros, artigos, enciclopédias, anais etc. As técnicas de coleta e análise são, respectivamente, pesquisa documental e análise bibliométrica.

Para Martins e Theóphilo (2007), a técnica de coleta documental reúne materiais escritos que se prestam a agrupar informações e evidências sobre questões e situação já previamente estruturada e a análise bibliográfica é uma ferramenta de avaliação para o método bibliográfico que mensura características em comum dos materiais escritos coletados.

Para realizar o levantamento bibliográfico do assunto negócios sociais, foi eleita a base de Periódicos da CAPES, biblioteca virtual do governo brasileiro de cunho acadêmico que reúne cento e trinta bases de dados científicas nacionais e internacionais e mais de quarenta e cinco mil periódicos (CAPES, 2018). A opção pelo sítio eletrônico de periódicos da CAPES se deu por três características presentes que foram entendidas como pontos de garantia da robustez da pesquisa: abrangência, rigor técnico e reconhecimento.

A abrangência está ligada a seu caráter de plataforma específica de motor de busca para periódicos científicos de uma instituição pública do governo brasileiro que é referência para a pós-graduação nacional. Por seu turno, o rigor técnico se dá pelo modelo de classificação da qualidade do credenciamento dos periódicos (sistema Qualis) que desenvolve padrão nacional de reconhecimento de revistas locais e estrangeiras. Por fim, o reconhecimento advém de sua institucionalidade, temporalidade e distinção acadêmica.

No acesso à base de periódicos, utilizou-se a opção de filtro por assunto com o termo exato “social business” em artigos científicos. O termo *social business* (tradução literal de negócios sociais) é um termo reconhecido e já consagrado dentro de seu campo de pesquisa, embora este ainda esteja em desenvolvimento. Seu campo semântico remete à relação de definição do modal de negócio de caráter social, isto é, de função própria e com fluxo distinto de categoria econômica, financeira, pública ou institucional. A decisão por usar o termo puro deslinda a ideia de capturar trabalhos com a característica nuclear do assunto uma vez que é um tema em franco caminhar literário.

O uso do filtro de assunto é mais abrangente do que o filtro de título e menos abrangente do que a opção “qualquer”, assim ficaria assegurado que sempre que o termo aparecesse como palavra-chave de uma publicação, este seria listado.

A utilização da tradução literal do termo “negócio social” para a língua inglesa (“*social business*”) visa garantir a pesquisa para todos os *papers* possíveis, sendo padrão o resumo e as palavras-chaves serem traduzidas para este idioma. A opção por artigos científicos somente se dá para arrolar apenas o conhecimento acadêmico mais moderno e com rigor metodológico padronizado.

Essa filtragem inicial revelou cento e trinta e seis (136) artigos. Em seguida, foi utilizado o filtro da revisão por pares para garantir que os escritos tenham sido observados por professores experientes antes de serem publicados, prática também comum na academia. Por fim, utilizou-se o critério de tempo e filtrou-se o período entre 2009 e 2018. O número final de artigos encontrados foi de 101 artigos, base essa analisada e detalhada na seção seguinte.

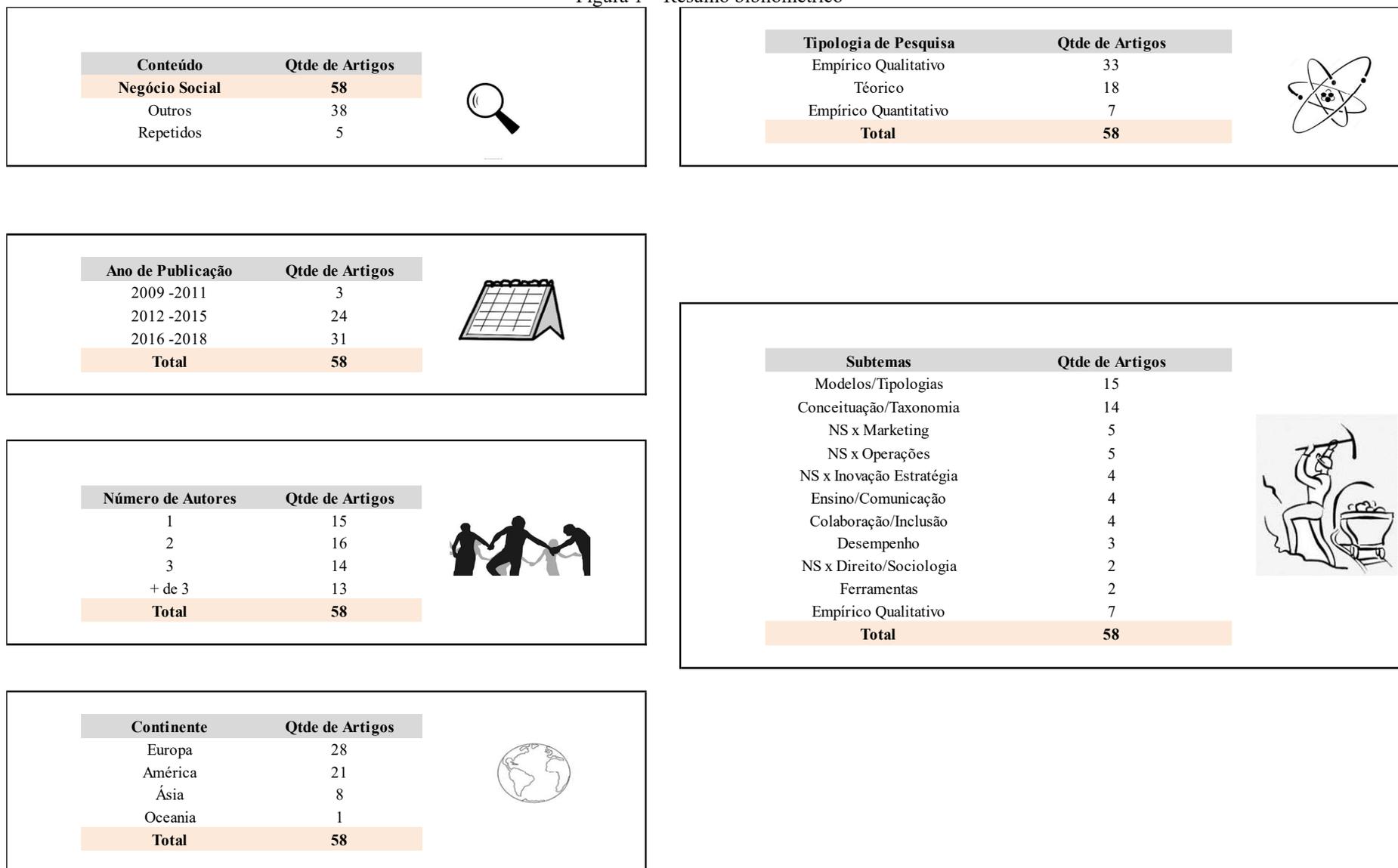
A decisão pelo espaço temporal de uma década visou compreender o estado da arte da temática que fosse ao mesmo tempo contemporânea e abrangente. O fator contemporâneo preza por albergar as facetas mais modernas de uma pesquisa científica vez que busca trabalhar as descobertas mais recentes sobre uma base conceitual e teórica que serviu de suporte para tanto. Igualmente, o aspecto da abrangência trabalha para assegurar que tenha havido tempo suficiente para o amadurecimento teórico-empírico do ramo de pesquisa.

4 RESULTADOS

A partir desta seção são demonstrados os resultados da pesquisa bibliométrica. Inicialmente foi composta a Figura 1 a seguir que possibilita macrovisão de todos os aspectos das informações tratadas para, em seguida, serem explicitados individualmente com seus comentários pertinentes.

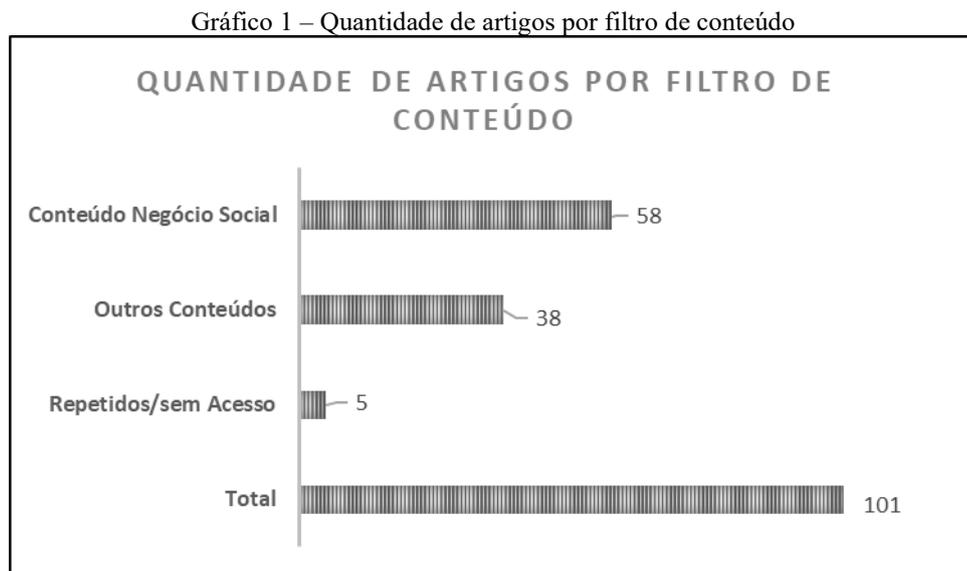
Aspectos concernentes a divisão de conteúdo, ano de publicação, continente da fonte de publicação, quantidade de autores, tipologias da pesquisa, subtemas de análise, método de pesquisa e técnicas de coleta e análise trabalham para montar um panorama técnico da produção científica da área de negócios sociais.

Figura 1 – Resumo bibliométrico



Fonte: Elaborada pelo autor com base nos dados da pesquisa (2020).

Os filtros de pesquisa explicitados na metodologia renderam um corpo inicial de 101 artigos relacionados ao termo negócio social (*social business* em inglês). A leitura dos resumos dos artigos permitiu uma primeira avaliação necessária: a confirmação do assunto. Dos 101 textos originais, 58 *papers* (57,42%) tratavam do assunto de pesquisa desejado, isto é, negócios com viabilidade econômica e objetivos sociais; outros 38 usavam o termo “negócio social” em outro contexto (37,62%). O Gráfico 1 a seguir confirma o exposto.



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2020).

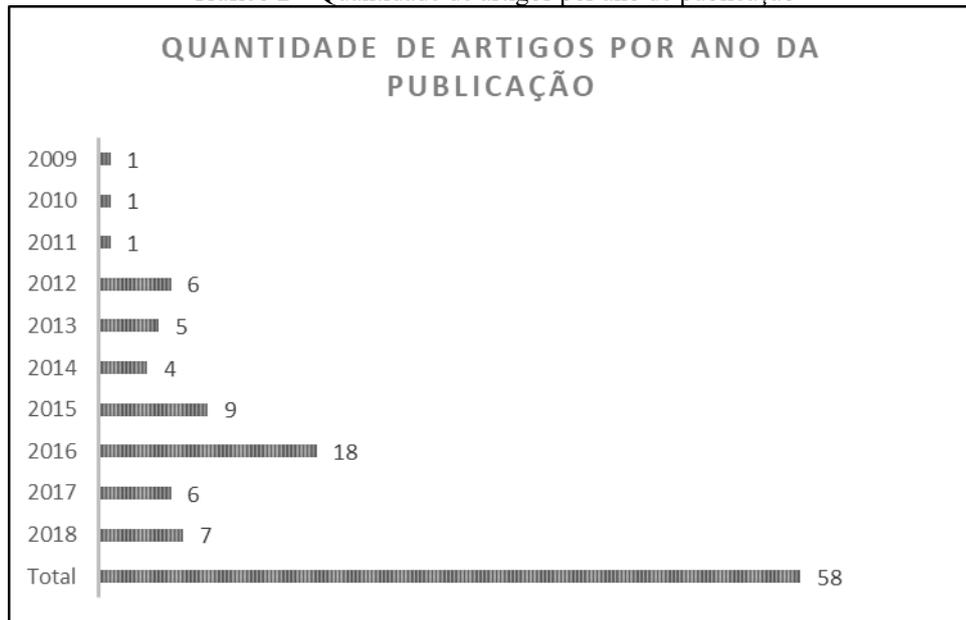
Desses 38 textos, 12 abordavam sobre uso de mídias sociais como ferramenta de Informática, 5 sobre Sociologia, 4 sobre questões de Marketing, 4 de Medicina, 3 de Sustentabilidade e 2 de Comunicação. Os outros 8 artigos versavam sobre Economia, Políticas Públicas, Química, Defesa, Serviço Social, Educação, Teatro e Antropologia.

Complementarmente, outros 5 artigos não foram computados: 4 destes por serem repetidos e 1 por não existir acesso possível, o *link* era quebrado no Periódicos CAPES e o acesso direto não encontrava a revista.

Em relação à análise temporal das publicações, a escolha dos últimos dez anos de literatura buscou apresentar um corte específico de tempo para avaliar a produção bibliográfica do assunto, assim definiu-se analisar textos entre 2009 e 2018.

A bibliometria é mostrada no Gráfico 2 e aponta uma escalada irregular de publicações tendo pico no ano de 2016 (31,03% das 58 publicações). Tomado em separado, o triênio 2015-2017 soma 28 artigos publicados (56,89% do total) e o revela como a época mais profícua de publicações.

Gráfico 2 – Quantidade de artigos por ano de publicação



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2020).

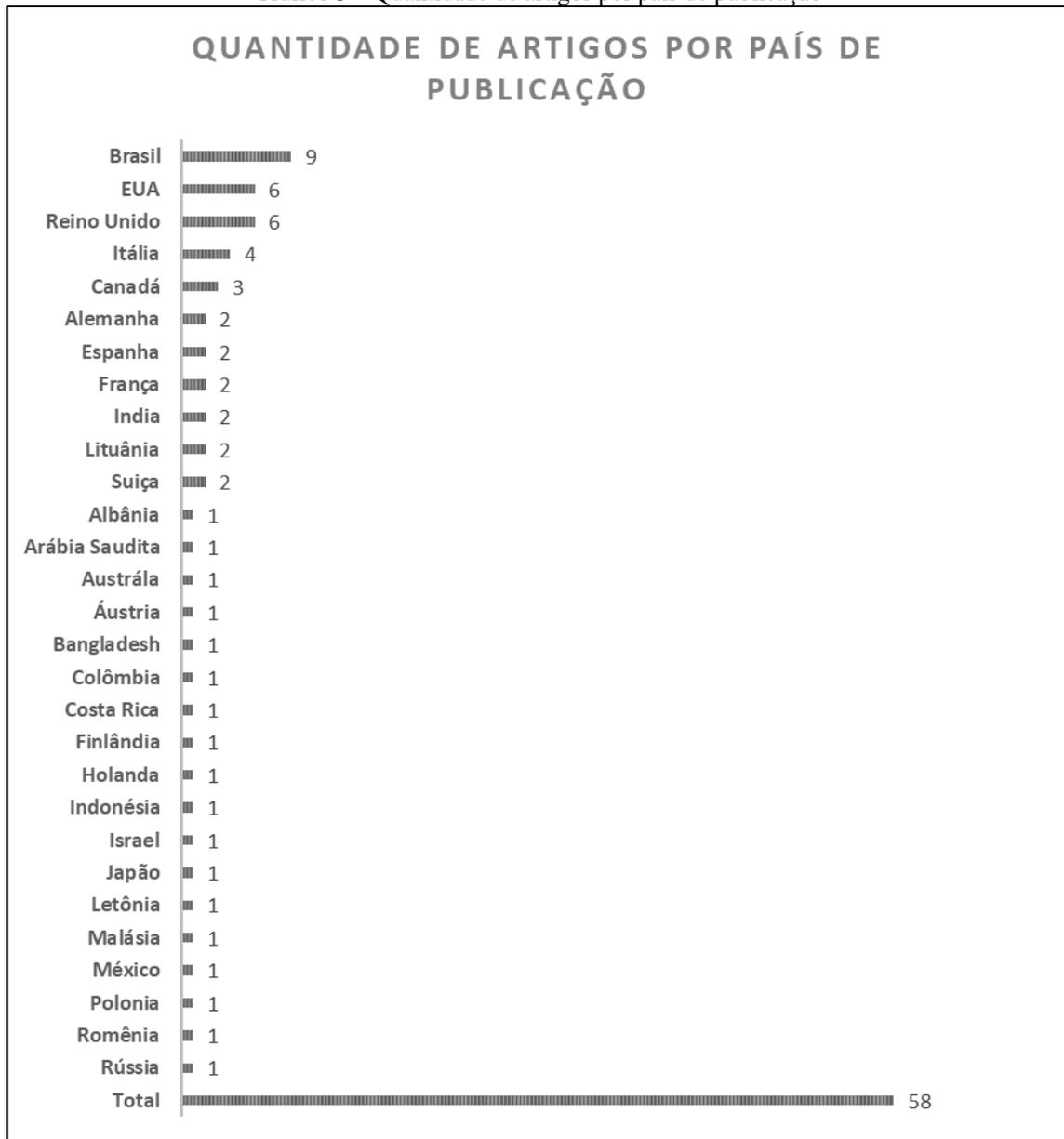
A análise de publicação por países (Gráfico 3) destaca o protagonismo de cinco nações na literatura de negócios sociais (Brasil, Estados Unidos, Inglaterra, Itália e Canadá), respondendo por 28 dos 58 textos publicados (48,27% do total). O restante dos artigos tem origem extremamente pulverizada, dando a impressão de que muitos países começam a desenvolver pesquisadores no assunto nessa década, mas ainda de maneira incipiente.

Quando se avalia a produção bibliográfica em termos continentais (Gráfico 4), percebe-se a nítida prevalência da Europa (48,27%) e das Américas (36,2%). Os outros 15% vêm principalmente da Ásia. A África não apresentou nenhum estudo.

Cabe ressaltar que o critério de país adotado foi no qual a universidade do pesquisador, que é autor principal do estudo, está localizada. Assim, por exemplo, dos dois estudos franceses catalogados, um deles fala da experiência de uma fazenda de laticínios no Senegal e outro discorre sobre a experiência com negócios sociais de fármacos na Burkina Faso e conta em sua co-autoria com dois pesquisadores africanos.

Em termos de colaboração entre pesquisadores no assunto (Gráfico 5), foi possível perceber não haver prevalência de números de autores por artigo. 15 artigos (25,86%) foram escritos por apenas um pesquisador enquanto 16 (27,58%) por uma dupla, os trios de pesquisadores foram responsáveis por 14 peças (24,13%) e 13 textos foram escritos por mais de três pesquisadores (22,41%).

Gráfico 3 – Quantidade de artigos por país de publicação

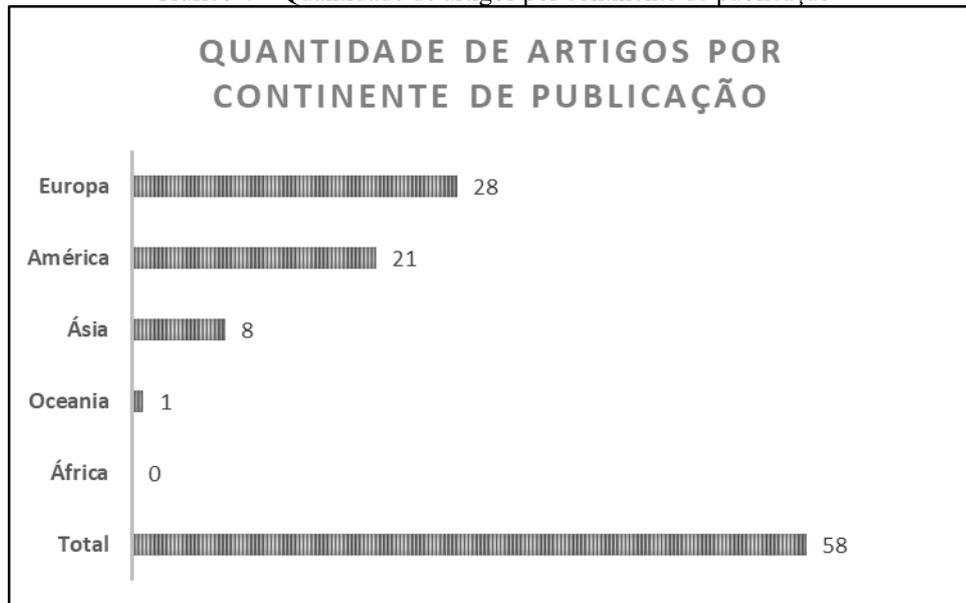


Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2020).

No que tange às tipologias de pesquisa, conforme o Gráfico 6, encontra-se uma divisão natural entre artigos teóricos e empíricos. Os textos puramente teóricos somam 18 escritos (31,03%) e os outros 40 (68,97%) trazem um estudo de campo para confrontar com as teorias basilares.

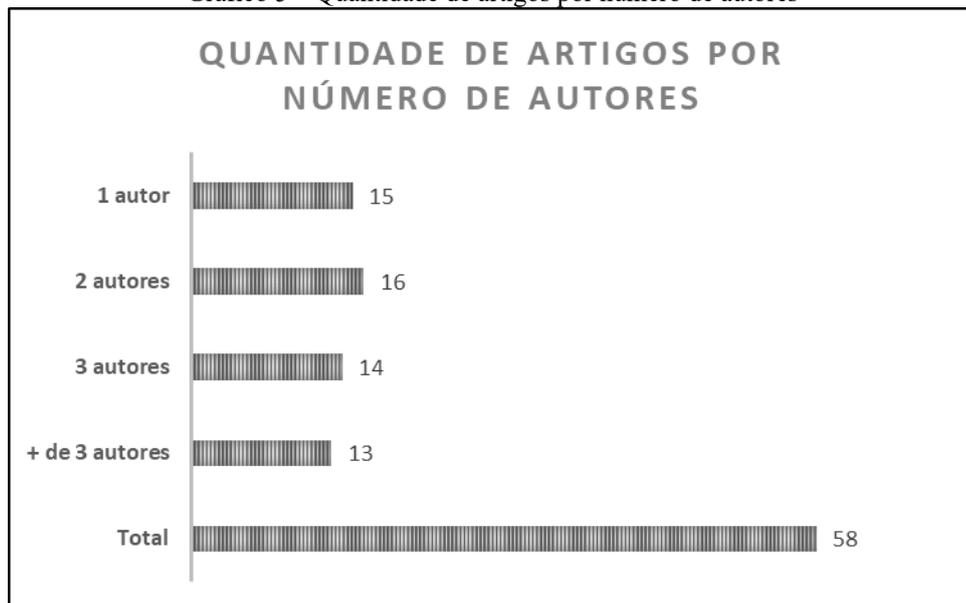
Dos 40 artigos empíricos, 33 utilizam a estratégia qualitativa de pesquisa e 7 a quantitativa. A estratégia qualitativa é francamente utilizada nos estudos empíricos de negócios sociais levantados e aparentam procurar conhecer e dissecar essa nova realidade.

Gráfico 4 – Quantidade de artigos por continente de publicação



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2020).

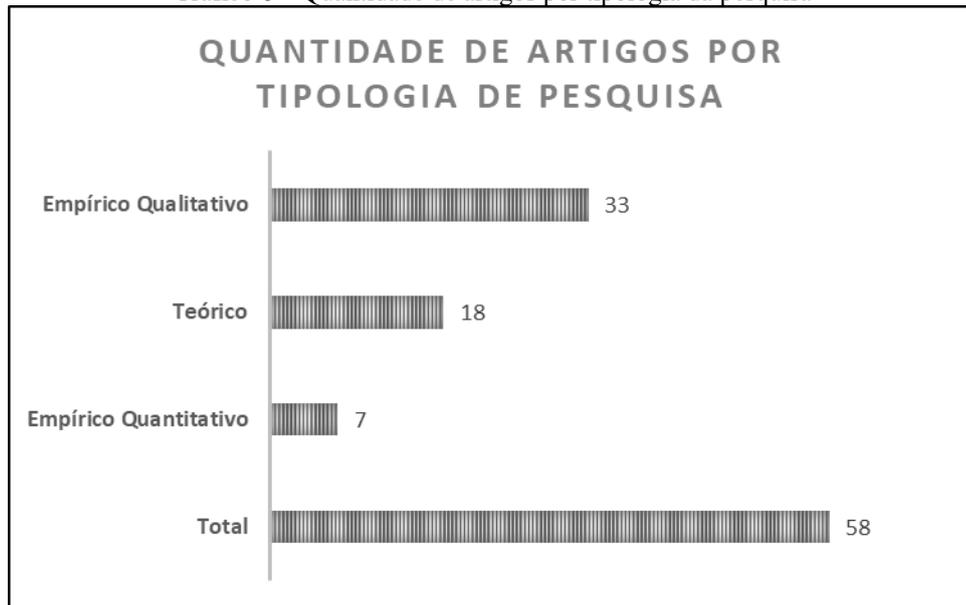
Gráfico 5 – Quantidade de artigos por número de autores



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2020).

Tanto parece fazer sentido que, ao se analisar os subtemas do conjunto de artigos, exatamente a metade se preocupa em conceitos ou taxonomia da área ou foca em apresentar os principais modelos ou tipologias de negócios sociais nas mais diversas partes do mundo. O restante trabalha as aplicações em áreas específicas como Marketing, Operações, Estratégia e Inovação, Sustentabilidade, Direito ou Sociologia. Dados que o Gráfico 7 confirma.

Gráfico 6 – Quantidade de artigos por tipologia da pesquisa



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2020).

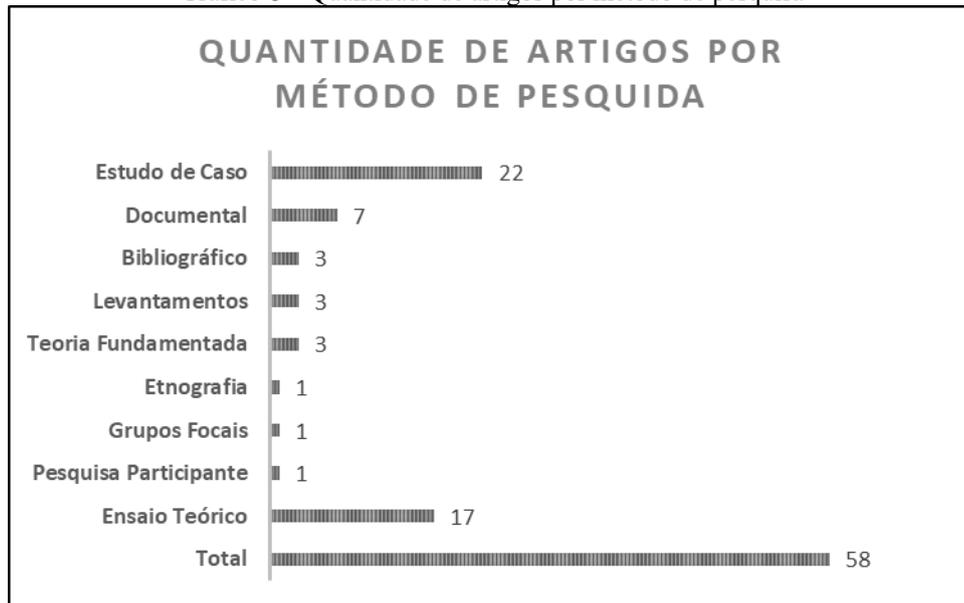
Gráfico 7 – Quantidade de artigos subtemas



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2020).

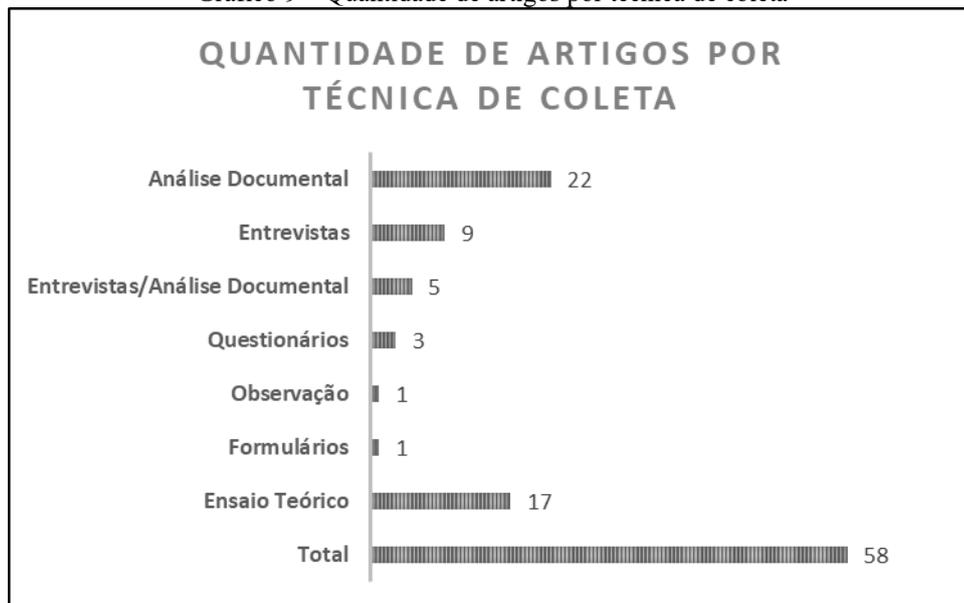
Quando se verifica os métodos de pesquisa empírica, percebe-se grande prevalência dos estudos de caso, perfazendo um total de 53,65% dos 41 estudos que não são ensaios teóricos. Em seguida estão os estudos documentais (17,07%) e com 7,31% empatam os estudos bibliográficos, os levantamentos e teoria fundamentada (ou *grounded theory*). Casos isolados são a etnografia, grupos focais e pesquisa participante.

Gráfico 8 – Quantidade de artigos por método de pesquisa



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2020).

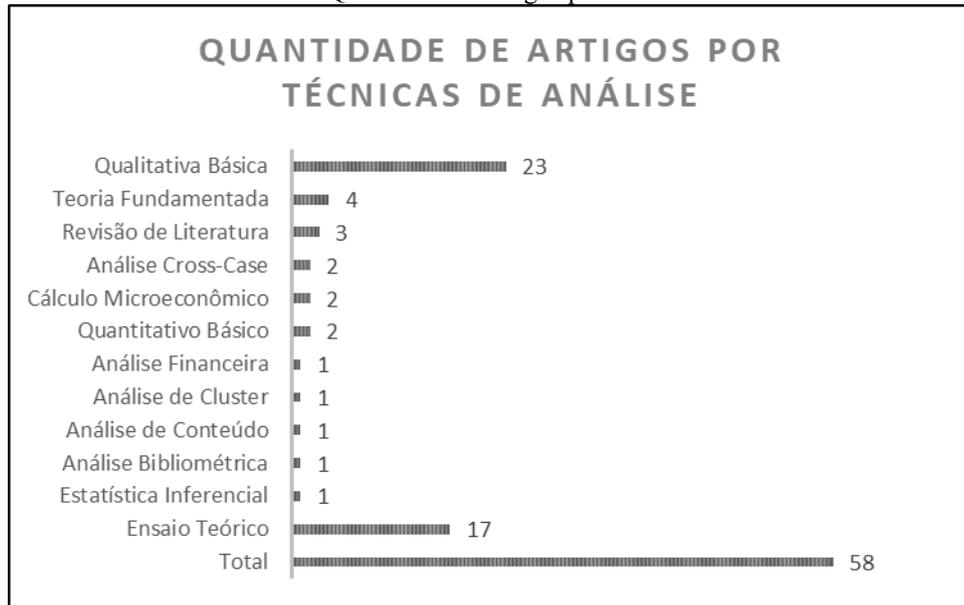
Gráfico 9 – Quantidade de artigos por técnica de coleta



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2020).

Partindo para as técnicas de coleta (Gráfico 9), verifica-se a preponderância da busca documental (53,65%), entrevistas (21,95%) ou as duas primeiras combinadas (12,19%). Assim, sobram 12,21% para os questionários (*surveys*), formulários e observações. Esses números fazem sentido quando se tem em conta que os métodos mais utilizados são o estudo de caso e documental.

Gráfico 10 – Quantidade de artigos por técnica de análise



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2020).

Finalmente, ao analisar as técnicas de análise no Gráfico 10, verifica-se que análises qualitativas básicas são o recurso mais comum (56,09% dos casos). Ainda assim, depara-se com técnicas mais refinadas como teoria fundamentada (9,71%), análise de conteúdo (2,44%) ou análise *cross-case* (4,87%). Dos estudos quantitativos, as técnicas de análise encontradas foram quantitativa básica ou análise microeconômica (4,87% cada) e análise financeira ou estatística inferencial (2,44% cada). O restante é composto de análise de *cluster*, análise bibliométrica e revisão de literatura.

Os resultados da bibliométrica permitem a realização de discussão acerca das publicações sobre negócios sociais entre 2009 e 2018 na literatura acadêmica e ajudam a construir o pequeno painel crítico que essa seção enseja.

Notoriamente a escolha metodológica de fazer a pesquisa bibliográfica com apenas o termo “negócio social” (*social business*) encolheu sobremaneira a amostra. Para efeito de comparação, Tiscoski, Pellegrini e Comini (2013), num estudo semelhante cobrindo 1997 a 2012 encontram 315 artigos para o termo “negócio social” (*social business*), além de 1.858 para o termo “empreendedorismo social” (*social entrepreneurship*), 1.917 para “empresa social” (*social enterprise*) e 72 para “negócio inclusivo” (*inclusive business*).

É preciso considerar que os autores desse artigo de 2013 não esclarecem pormenorizadamente o sistema de filtros utilizados na pesquisa, o que torna difícil promover uma análise dos motivos das diferenças quando se utiliza por exemplo o termo “negócio social” e os resultados dos dois períodos apresentam números tão díspares.

Por outro lado, a utilização dos termos “empreendedorismo social” (*social entrepreneurship*) e “negócio inclusivo” (*inclusive business*) pareceu um risco conceitual para utilizar na bibliometria porque são definições de escopos diferentes. Assim, considera-se verdadeiramente uma restrição para esta pesquisa o fato de não haver sido incluído o termo “empresa social” (*social enterprise*).

Como forma de compensar a escolha metodológica que reduziu a quantidade de resultados, o artigo decide aprofundar nas discussões dos resultados bibliométricos no sentido de tentar compreender e não apenas reportar os achados.

Inicialmente tratando da escala temporal de publicações a partir de 2009, percebe-se que o triênio 2015 a 2017 responde por mais de 50% das publicações. Uma questão relevante é que, tomada isoladamente, a Europa produziu nesse triênio 60% das suas publicações na área, logo, o interesse dos pesquisadores europeus parece ter sido o motor do crescimento do tema no triênio. Também é relevante perceber que existe uma tendência de decréscimo de pesquisa sobre o tema, pelo menos, quando o assunto é “negócio social”.

Os resultados por país revelam surpreendente liderança do Brasil no setor com destaque para a pesquisadora Gabriela Comini que desenvolve um trabalho extenso de pesquisa no ramo. Aparece uma vez como autora e outra como coautora na pesquisa, mas a análise do seu Currículo Lattes deixa mais clara a dedicação dela ao tema.

Estados Unidos e Reino Unido sempre são esperados como fontes profícuas de pesquisa na área de gestão e aqui também aparecem em destaque. Outra boa surpresa são as quatro publicações italianas que são exceção no perfil da Europa, continente que apresenta grande dispersão de pesquisa do assunto com muitos países fazendo apenas um estudo sobre o setor.

Essa dispersão acompanha a avaliação por autores e colaboração. Não existe nem um padrão de quantidade de autores por artigo que se destaque na amostra nem também pesquisadores com grande número individual ou de colaboração na produção da área. Os únicos nomes estrangeiros que se repetem é o do inglês Michael Baker, do lituano Jurate Kukyte e da alemã Susan Mueller.

Quando se parte para a análise dos subtemas do assunto, fica clara a prevalência dos estudos que buscam definir e classificar o setor, racionalizar como o tema pode ser enquadrado e compreendido a partir de diferentes contextos como a dos países emergentes (trabalho australiano), na realidade de países específicos (trabalhos lituanos e de Bangladesh) ou em determinados setores da economia (trabalhos colombiano e francês).

Complementarmente, há outra linha de trabalhos que busca enveredar pela questão dos negócios sociais em outras áreas do conhecimento, trazendo interdisciplinaridade com Marketing (trabalhos canadenses e britânicos), Operações (artigos do Brasil, França e Malásia) ou Estratégia/Inovação (*papers* brasileiros, canadenses, americanos e italianos). Interessante perceber que nenhum trabalho ligado diretamente à Economia foi mapeado, apesar de três artigos (um brasileiro, inclusive) terem se utilizados de análise financeira ou microeconômica para construir os resultados.

Finalmente, em termos metodológicos, o fato de mais de 30% dos artigos ainda serem teóricos demonstra a característica de organização do campo e explica a dispersão de autores e colaboração. Todavia, a questão torna-se contraditória em comparação com a desaceleração do volume de publicação para 2017 e 2018.

Dos trabalhos empíricos, mais de 80% são qualitativos, reforçando a lógica do esforço de compreensão dos fenômenos a partir da prevalência de estudos documentais e estudos de caso. As técnicas de coleta, portanto, concentram-se na particularização da ocorrência dos fatos, recorrendo a seus antecedentes e consequentes.

Desde os casos clássicos, como do *Grameen Bank*, até estudos sobre a água potável na Índia, experimento de empresa social de laticínios no Senegal, coleta seletiva de lixo no Brasil, há necessidade de pesquisa para relatar os acontecimentos e classificar seu contexto na ótica dos negócios sociais.

De certa forma, as técnicas de análise dos trabalhos qualitativos possuem maior volume e, alguns estudos com teoria fundamentada e análise de conteúdo. Os resultados encontrados na pesquisa refletem, a partir do ponto de vista dessa análise bibliométrica, a composição da literatura mundial dos negócios sociais e levam à compreensão de que o último decênio tratou de definir conceitos e analisar do ponto de vista qualitativa esse fenômeno tido com recente.

Quando compara-se com o trabalho de Tiscoski, Rosolen e Comini (2013) e de Barboza, Silva e Bertolini (2017), pode-se traçar importantes paralelos mesmo porque este tem também o ensejo de mapear o assunto, precede temporalmente o presente estudo e trata-se de autoras que nacionalmente têm se debruçado sobre a temática.

Em que pese a revisão de literatura considerar uma quantidade maior de terminologias e se favoreça disso para a captura de um espectro maior de materiais de análise, pode-se destacar três nuances comparativas relevantes; duas integrativas (prevalência geográfica e evolução temporal) e uma diferencial (análise metodológica).

A prevalência geográfica de Estados Unidos, Inglaterra e Itália é sublinhada nos dois trabalhos, igualmente a concepção de aceleração de construção da literatura no espaço de tempo em que um finaliza e o outro começa suas pesquisas, dão a entender que existe uma concentração de pesquisa em escolas de tradição inglesa e italiana e que, o final da primeira década do século abriu espaço para um período mais frutífero de literatura acerca de negócios sociais. Todavia, o texto de 2017 apresenta interessante campo de discussão nascente na Ásia.

O artigo de 2013 não encampa, todavia, uma análise crítica metodológica. O presente estudo faz saber da preferência por abordagens mais exploratórias; algo justificável para um campo em amadurecimento. Enquanto são debatidos ainda a ontologia e seus limites teóricos, escolhas epistemológicas e metodológicas, a área de estudos se compraz no campo empírico do conhecimento e reconhecimento do fenômeno sobre pontos de vista exegéticos e descritivos, municiando-se de recursos documentais, de estudos de caso e teoria fundamentada na busca do respaldo de resultados.

Já pela leitura do artigo de Barboza, Silva e Bertolini (2017), depreende-se que há avanço técnico de descobertas com assunção de achados como direcionamentos práticos (divisão de resultados financeiros dos acionistas) e da segmentação de campos de continuidade de pesquisa (*stakeholders* de negócios sociais e conexão com o terceiro setor, por exemplo).

A seguir, o estudo envereda pela construção da agenda de pesquisa pertinente para futuros pesquisadores, dada experiência deste estudo bibliométrico.

5 AGENDA DE PESQUISA

Por tudo que foi apresentado a partir do estudo bibliométrico, é possível observar características importantes do campo de pesquisa e, a partir delas, sugerir novos rumos para pesquisadores que ensejem contribuir para a área.

É visível que os trabalhos ainda são eminentemente teóricos ou utilizam estratégias de compreensão de casos particulares explorando situações geográficas específicas por intermédio de análises documentais e casos que chamam a atenção, buscando técnicas qualitativas exploratórias e com análise dos resultados encontrados.

O autor, enquanto reflete na extensão de seus achados, reconhece que remanesce uma agenda futura de pesquisa importante à sua frente. Em termos gerais, são destacados três ramos cujo lapso literário enseja futuras pesquisas: áreas latentes de negócios sociais,

construção de parâmetros de mensuração de eficiência em negócios sociais, análise de impacto social por iniciativas destes negócios.

O Quadro 1 aprofunda o detalhamento e a sugestão metodológica dos campos de pesquisas para a temática enquanto o texto que o sucede procura descrever mais sucintamente cada um deles.

Quadro 1 – Agenda de pesquisa

Campo de Pesquisa	O Que Pesquisar	Como Pesquisar
Áreas Latentes	<p>Que ramos de negócios podem ser explorados na perspectiva social?</p> <p>Quais áreas de empreendedorismo social estão potencial de desenvolvimento e como podem ser exploradas?</p> <p>Quais habilidades e competências são necessárias de acordo com cada setor?</p> <p>Há determinantes de sucesso para setores diferentes?</p>	<p>Qualitativamente, é possível usar teoria fundamentada para relacionar características dos negócios sociais e cruzar com áreas de atuação em busca da construção de verossimilhança técnica e aderência de modelos.</p> <p>É possível pesquisar casos únicos de negócios sociais em áreas menos conhecidas ou remotas e destacar seu percurso de estratégia e atingimento de objetivos.</p>
Parâmetros de Mensuração de Eficiência	<p>Que indicadores específicos são aderentes aos modelos de negócios sociais?</p> <p>Em que eles se diferenciam dos indicadores e parâmetros de negócios tradicionais?</p> <p>Existem benchmarkings gerais ou específicos?</p> <p>Eles são confiáveis?</p>	<p>É possível usar análise documental para descrever e comparar diferentes parâmetros de mensuração de eficiência dos negócios sociais.</p> <p>Pode-se utilizar etnografia para aprofundar a relação do uso de parâmetros, sua confiabilidade, seu processo de construção, validação e naturalização.</p> <p>É possível entrevistar envolvidos em negócios sociais e perscrutar sobre suas medidas de desempenho favoritas e compreender as razões das escolhas.</p>
Análise de Impacto Social	<p>Como os negócios sociais impactam seu entorno?</p> <p>Que ações e reações diretas e colaterais eles apresentam?</p> <p>Como o sucesso de um negócio social pode ser medido a partir de um ponto de vista de impacto social?</p>	<p>Quantitativamente, <i>surveys</i> podem ser aplicadas para medir a percepção de impacto de indivíduos direta ou indiretamente impactados, construir <i>clusters</i>, analisar relações de causa e efeito.</p> <p>Igualmente, estudos de casos múltiplos podem ajudar a comparar dinâmicas semelhantes de relação negócio/entorno.</p>

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

As áreas latentes de negócios sociais são campo para captura das áreas de atuação de destaque de negócios sociais como também compreensão da relação de desempenho potencial por área e possíveis determinantes, entendimento de ecossistemas de negócios sociais, fomento público, privado e, perfil dos profissionais da área. A teoria fundamentada e os estudos de casos são métodos aderentes para a construção de resultados nessa seara.

No que tange à eficiência de negócios sociais, há áreas de desenvolvimento que vão desde a discussão do significado de desempenho e resultados da área, a especificidade e indicadores para cada modelagem, à possibilidade de desenvolvimento de *benchmarks* e a criação de painéis comparativos. Estudos baseados em análise documental, assim como o método etnográfico associados a técnicas de entrevistas, têm potencial de revelar novos achados.

Finalmente, a análise de impacto social alveja a pesquisa sobre a relação do desempenho de um negócio de caráter social e a relação com seu entorno, a macroestrutura a partir da compreensão de visões multifacetadas dos atores envolvidos e suas relações intrínsecas com o empreendimento. Técnicas quantitativas e estudos de casos múltiplos podem auxiliar em pesquisas que alvejem desenvolvimento nesse campo.

A próxima seção busca evidenciar os principais entendimentos sumarizados após a empreitada da análise bibliométrica.

6 CONCLUSÃO

O trabalho buscou analisar a produção bibliográfica nacional e internacional sobre negócios sociais no período de 2009 a 2018, no intuito de embasar e entender o cenário sobre o tema. Após a contextualização efetuada na parte introdutória, descreveu-se os conceitos acerca do tema, com diferentes definições e dificuldade no entendimento e consenso, por conta da existência de várias terminologias, ainda não consolidadas.

Por tudo que foi exposto, o trabalho bibliométrico sobre negócios sociais de 2009 a 2018 no mundo apresenta concentração de estudos apenas no Brasil, Estados Unidos, Reino Unido e Itália, acompanhada de grande dispersão nos demais países, principalmente europeus. E, alguns autores podem ter ficado de fora face utilização na pesquisa do termo expresso e específico.

Esta dispersão reflete o equilíbrio e a colaboração entre autores, pois não há grandes destaques individuais em termos de produção de pesquisa, mas sim um fluxo heterogêneo de pesquisadores do globo começando a escrever sobre o fenômeno.

A partir do conteúdo pesquisado, foi efetuada a análise e classificação para realização do trabalho, apresentada de forma separada por conteúdo, ano de publicação, país e continente em que foi publicado, a quantidade de autores participantes no período, por tipo de pesquisa e subtemas, pelo método e também por técnica de coleta e de análise. Desta forma, o trabalho contribui com a área, apresenta painel sobre a produção científica, metodologia e distribuição dos estudos, os ramos temáticos e aponta agenda de pesquisa para novos trabalhos sobre o tema.

Muito embora o tema seja atual e relevante, ainda é bastante recente e com poucos estudos acadêmicos. Assim sendo, favorece e oportuniza novas pesquisas, com lacunas a serem preenchidas, em sua forma conceitual e com relação à sua aplicabilidade, também.

REFERÊNCIAS

- AGAFONOW, A.; DONALDSON, C. The economic rationale behind the social business model: a research agenda. **Social Business**, v. 5, n. 1, p. 5-16, 2015.
- AUSTIN, J.; STEVENSON, H.; WEI-SKILLERN, J. Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both? **Entrepreneurship Theory and Practice**, Texas, USA, v. 30, n. 1, p. 1-22, 2006.
- BARKI, E.; AGUIAR, L. Negócios com impacto social em grandes e pequenas empresas. *In*: BARKI, E.; IZZO, D.; TORRES, H.; AGUIAR, L. (org.). **Negócios com Impacto Social no Brasil**. São Paulo: Petrópolis, 2013. v. 1.
- BOCKEN, N.; SHORT, S.; RANA, P.; EVANS, S. A value mapping tool for sustainable business modelling. **Corporate Governance**, v. 13, n. 5, p. 482-497, 2013.
- BORGAZA, C.; DEPEDRI, S.; GALERA, G. Interpreting Social Enterprises. **R. Adm.**, v. 47, n. 3, p. 398-409, 2012.
- BOULLOSA, R.; SCHOMMER, P. C. Limites da natureza da inovação ou qual o futuro da gestão social? *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 32., 2008, Rio de Janeiro. **Anais [...]**. Rio de Janeiro: ANPAD, 2008.
- BROUARD, F.; LARIVET, S. Essay of Clarifications and Definitions of the Related Concepts of Social Enterprise, Social Entrepreneur and Social Entrepreneurship. *In*: FAYOLLE, A.; MATLAY, H. (ed.). **Handbook of Research on Social Entrepreneurship**. Cheltenham: Edward Elgar, 2011.
- COMINI, G. M.; BARKI, E.; AGUIAR, L.T. Uma abordagem tripla para negócios sociais: uma análise multi-casos brasileira. **RAUSP - Revista de Administração de São Paulo**, n. 47, p. 385-397, 2012.
- COORDENAÇÃO DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE NÍVEL SUPERIOR. 2018. Disponível em: http://www-periodicos-CAPE.gov.br.ez151.periodicos.CAPES.gov.br/index.php?option=com_pcontent&view=pcontent&alias=historico&Itemid=122. Acesso em: 25 dez. 2018.
- DEES, G.; EMERSON, J.; ECONOMY, P. **Enterprising Nonprofits: a toolkit for social entrepreneurs**. New York: Wiley, 2001.

- DEFOURNY, J.; NYSSSENS, M. Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences. **Journal of Social Entrepreneurship**, n. 1, p. 32-53, 2010.
- DIAS, S.; CREMONEZZI, P. B.; CAVALARI, D. C. Territórios em movimento: caminhos e descaminhos da gestão social e ambiental. *In*: ENCONTRO NACIONAL DE PESQUISADORES EM GESTÃO SOCIAL, 7., 2013, Belém. **Anais [...]**. Belém: ANPAD, 2013.
- GALERA, G.; BORZAGA, C. Social enterprise. An international overview of its conceptual evolution and legal implementation. **Social Enterprise Journal**, v. 5, n. 3, p. 18, 2009.
- GONDIM, S.; FISCHER, T. M. D.; MELO, V. P. Formação em gestão social: um olhar crítico sobre a experiência de pós-graduação. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 2006, Salvador. **Anais [...]**. Salvador: ANPAD, 2006.
- HAIGH, N.; HOFFMAN, N. The New Heretics: Hybrid Organizations and the Challenges They Present to Corporate Sustainability. **Organization & Environment**, v. 27, n. 3, p. 223-241, 2014.
- KERLIN, J. Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences. **Voluntas**, v. 17, n. 3, p. 246-262, 2006.
- MARTINELLI, A. O contexto do empreendedorismo. *In*: MARTES, A. C. B. (org.). **Redes e sociologia econômica**. São Carlos: Edufscar, 2009.
- MARTINS, G.; THEÓPHILO, C. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. São Paulo: Atlas, 2007.
- MAWDUDUR, R.; MOSTAQ, H. Social Business, Accountability and Performance Reporting. **Humanomics**, v. 28, n. 2, p. 118-132, 2012.
- MOREIRA, P.; URRIOLAGOITIA, L. El emprendimiento social. **Revista Española del Tercer Sector**, v. 17, p. 17-40, jan./abr. 2011.
- PORTER, M. E.; KRAMER, M. The Big Idea: Creating Shared Value. **Harvard Business Review**, v. 89, n. 12, jan./fev. 2011.
- SCHERER, P. C. **Entendendo os negócios com impacto social: Uma análise dos elementos constituintes do modelo de negócio**. 2014. Dissertação (Mestrado em Administração) – Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2014.
- SILVA, F.; MOURA, L.; JUNQUEIRA, L. As interfaces entre empreendedorismo social, negócios sociais e redes sociais no campo social. **RCA**, v. 17, n. 42, p. 121-130, ago. 2015.
- STUBBS, W.; COCKLIN, C. Conceptualizing a “sustainable business model”. **Organization & Environment**, n. 21, p. 103-127, 2008.
- TISCOSKI, G.; ROSOLEN, T.; COMINI, G. Empreendedorismo social e negócios sociais: Um estudo bibliométrico da produção nacional e internacional. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 37., 2013, Rio de Janeiro. **Anais [...]**. Rio de Janeiro: ANPAD, 2013.
- WOOD JR., T. Organizações híbridas. **Revista de Administração de Empresas**, v. 50, n. 2, p. 241-247, 2010.
- YOUNG, D. A Unified Theory of Social Business. **Nonprofit Studies Program**, v. 1, n. 1, 2007.
- YUNUS, M. **Criando um negócio social: Como iniciativas economicamente viáveis podem solucionar os grandes problemas da sociedade**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
- YUNUS, M. **Um mundo sem pobreza, a empresa social e o futuro do capitalismo**. São Paulo: Ática, 2010b.
- YUNUS, M.; MOINGEON, B.; LEHMANN-ORTEGA, L. Building social business models: lessons from Grameen experience. **Long Range Planning**, v. 43, n. 2-3, p. 308-325, 2010.

ARTIGO II – FINANCIAMENTO DE NEGÓCIOS COM IMPACTO SOCIAL NO BRASIL

RESUMO

Os negócios com impacto social, como toda empresa, necessitam de recursos financeiros. Este campo ganhou espaço na academia, desde o programa de microcrédito para pessoas de baixa renda em Bangladesh, e cresceu a busca na aplicação do modelo em outras economias. Investigar as fontes e estratégias de financiamento de negócios sociais e de Negócios com Impacto Social (NIS) no Brasil é o objetivo deste estudo. Possui abordagem qualitativa e utilizou-se de pesquisa documental, além de entrevistas semiestruturadas com atores do ecossistema de financiamento de negócios com impacto. Os dados foram analisados a partir da técnica análise de conteúdo. Apresentou-se referencial teórico sobre negócios com impacto social e o ecossistema brasileiro, além do tópico sobre financiamento para NIS. Os resultados apresentaram modelos, suas características e alternativas para financiamento de negócios com impacto social no país. Identifica-se concentração das modalidades de empréstimo como força motora, com acesso limitado que depende de maior nível de informação e participação pelos principais atores do setor, para reduzir assimetrias. Como contribuições, associam-se alternativas e combinações na tentativa para construção de um modelo viável ao financiamento de NIS.

Palavras-chaves: Financiamento. Ecossistema. Negócio com impacto socioambiental. Negócios sociais.

ARTICLE II – BUSINESS FINANCING WITH SOCIAL IMPACT IN BRAZIL

ABSTRACT

Social impact business needs financial resources likewise traditional economic business. This field had its importance increased in the academy since Bangladesh low-income people microcredit program existence and the consequent model application search in other economies. This study purpose is investigating the social business and social impact business (SIB) sources and financing strategies in Brazil. It presents a qualitative approach and used documentary research in addition to ecosystem impact financing players' semi-structured interviews. The data were analyzed using the content analysis technique. A theoretical framework on Brazilian ecosystem social impact business was presented as well as a discussion on SIB financing. The results presented models, their features and alternatives for financing social impact business in Brazil. It was perceived a loans modalities concentration as a driving force. Its limited access depends on a sector main players' higher level of information and participation to reduce asymmetries. As contributions, alternatives and combinations are associated in the attempt to build a viable model for SIB financing.

Keywords: Financing. Ecosystem. Socio-environmental impact business. Social impact business. Social business.

1 INTRODUÇÃO

O tema de NIS emerge com a busca de solução para os problemas sociais, especialmente a pobreza. O campo de pesquisa é recente, o volume de publicações é baixo e ainda não há, entre os pesquisadores, consenso quanto a definição. Diferentemente dos negócios tradicionais, ante o resultado financeiro, este modelo de negócio possui na essência a intenção de gerar impacto e resolver questões sociais. A vertente de repensar o mundo em busca da erradicação da pobreza e, conseqüentemente, os problemas sociais e da desigualdade, ganha força com essa nova lógica de se fazer negócio (ONU, 2015).

O Brasil, em 2018, segundo pesquisa do 2º Mapa de Negócios de Impacto, contabilizou 1.002 NIS cadastrados nas 6 áreas impactadas – tecnologias verdes, cidadania, educação, saúde, serviços financeiros e cidades. O número apresenta crescimento a cada pesquisa, tem oportunidade de combinar ações conjuntas e “surfear na onda” da revolução tecnológica, da era digital e do *marketing* 4.0 (PIPE.SOCIAL, 2019).

Em linha com os números alarmantes da pobreza no país, segundo dados de 2018 do Banco Mundial, havia 4,4% da população de trabalhadores pobres recebendo valor inferior a US \$1,90 por dia, e com a necessidade de alternativas para a redução do número de pobres no mundo, emergem movimentos na sociedade, governo, organizações privadas e várias frentes se agrupam para enfrentar o problema. Tendo como referência experiências dos Estados Unidos e do Reino Unido, e promovido em parceria da Aliança pelo Impacto e Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), formou-se um grupo de trabalho – Força Tarefa de Finanças Sociais – para discutir, mapear os entraves e as oportunidades no campo de finanças sociais.

Como parte do resultado desta ação, a Força Tarefa de Finanças Sociais (FTFS) lançou uma série de 15 recomendações com maior necessidade de atenção e plano de ação com agenda voltada ao fortalecimento e amadurecimento do ecossistema em questão. Destaca-se que, de todas as recomendações, 6 delas têm relação direta com os desafios de acesso a crédito e investimento (ALIANÇA PELO IMPACTO, 2015). Parte desse direcionamento está endereçado e contemplado no plano de ação da Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto (ENIMPACTO), iniciativa criada em 2017 pelo governo federal, com articulação de órgãos e entidades públicas, setor privado e sociedade civil. A iniciativa busca a promoção de ambiente favorável ao desenvolvimento de investimentos e negócios de impacto (BRASIL, 2017).

A atenção à viabilização, pelo lado financeiro, dos negócios de impacto social é primária. Para o “pai dos negócios sociais”, Muhammad Yunus, criador da primeira experiência no campo, o microcrédito por meio do *Grameen Bank*, pode-se financiar esse novo tipo de negócio com recursos levantados em todas as fontes imagináveis. E, não obstante a esta passagem, o próprio Yunus lança a questão central deste estudo: “De onde viria o dinheiro para os negócios sociais?” (YUNUS, 2010).

Segundo Barki (2016), para iniciar um NIS, 59% precisam contar com algum tipo de capital de terceiros. Caberia alguns contrapontos sobre a equação com relação aos motivos de se financiar um negócio de impacto social, bem como à proporcionalidade entre o nível de investimentos realizados pelo setor financeiro e as ações que apresentam simplificação e barateamento de linhas de crédito, sobretudo para iniciar e manter pequenos negócios intencionados ao impacto social. Contudo, a literatura pouco apresenta elementos de pesquisa sobre as fontes de financiamento e captação de recursos que viabilizem negócios de impacto social.

Quando analisados os trabalhos publicados sob o prisma da necessidade de recursos, não se localizou publicações aprofundadas sobre financiamento, o que já antecipa parcialmente as contribuições deste estudo. Por outro lado, observa-se que cresce o número de trabalhos que se utilizam da nomenclatura de investimentos de impacto e “*venture capital*” a NIS, sob a ótica do investidor.

Também explicada pela delimitação teórica, a importância deste trabalho é reforçada: pela lacuna de estudos específicos sobre modelos de financiamento para NIS; oportunidade do campo em economias subdesenvolvidas, como a brasileira, e toda complexidade política, social e cultural; necessidade de evolução do ecossistema; o desenvolvimento de todos os seus atores; e sinalização recorrente dos empreendedores do setor de que o dinheiro é a maior ajuda de que precisam.

O capital de terceiros tem sido o recurso utilizado pela maioria dos empreendedores e, adicionalmente, revelam-se as de linhas de crédito ofertadas para negócios com impacto social as quais se assemelham às que são utilizadas para financiar negócios tradicionais. Já o volume de ativos em carteira de investimentos de impacto totalizou US \$ 343 milhões em 2018 (PIPE.SOCIAL, 2019).

Neste contexto de negócios com impacto social, a dinâmica do ecossistema de finanças sociais, a sinalização dos empreendedores do setor e a necessidade de recursos financeiros para NIS, o problema de pesquisa é responder a seguinte questão: Como são financiados os NIS no Brasil?

O objetivo geral deste estudo é investigar as fontes e estratégias de financiamento de negócios sociais e de negócios com impacto social no Brasil.

De forma detalhada os objetivos específicos são:

- 1) apresentar os principais modelos de financiamento para NIS;
- 2) descrever as características dos modelos de financiamento para NIS;
- 3) identificar as alternativas de financiamento para NIS no Brasil.

Não obstante sua relevância, também embasada pelos pontos explicitados até aqui, assim como os NIS, os modelos de financiamento de NIS, o volume potencial do mercado e o próprio impacto na dinâmica econômica e social, são campos de grande horizonte para a pesquisa acadêmica, justificando este estudo. Como contribuição, a pesquisa visa aclarar a compreensão dos caminhos e modelos que financiem e viabilizem negócios com impacto social no país.

O artigo está separado em cinco seções, sendo essa introdução a primeira delas, com apresentação da contextualização, a problemática do estudo, seus objetivos e a justificativa de sua realização. Em seguida, o referencial teórico apresenta os principais conceitos dentro do estado da arte. A terceira e quarta seção contêm a metodologia utilizada e a análise dos resultados, respectivamente. Na quinta e última seção são efetuadas as considerações finais e conclusão do trabalho.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Visando facilitar o entendimento sobre o tema, o referencial teórico deste trabalho está dividido em duas partes. Na primeira parte são revelados elementos sobre negócios com impacto social (NIS) e, na segunda sobre financiamento para NIS.

2.1 Negócios com Impacto Social (NIS)

O estado da arte sobre NIS remete à intencionalidade. Esta passagem é apoiada por conta do primeiro desafio que se apresenta sobre o tema: a diversificada conceituação, termos e nomenclaturas – negócio social, negócios inclusivos, empresa social, e na base da pirâmide.

Os NIS têm como propósito e intenção a redução da pobreza e a solução de problemas sociais. Característica própria desse modelo de negócio que, além de oportunizar novos

negócios, modelos, abordagem, pode contribuir para o desenvolvimento social e econômico, sobretudo nas economias emergentes (BARKI *et al.*, 2012).

Segundo Comini *et al.* (2013), NIS são “modelos de negócios que buscam retornos financeiros e ao mesmo tempo benefícios sociais e/ou ambientais em que a intencionalidade é vista como diferencial importante”.

Observa-se o uso das palavras “intenção” ou “intencionalidade” de maneira constante nas definições de NIS. Investimentos realizados com intenção de gerar impacto social e ambiental mensurada com retorno financeiro (GIIN, 2013).

Em sua essência, negócios com impacto social objetivam interagir e conectar econômico e social, mas por vezes pode sinalizar conflito entre sócios e investidores, quando as expectativas financeiras quanto aos negócios são diferentes (GRASSL, 2012).

Segundo Barki (2016), diferentemente das Organizações não Governamentais (ONGs), os NIS possuem autonomia financeira e representam o equilíbrio entre os objetivos sociais e o lucro. São também diferentes das organizações sem fins lucrativos, pois os NIS utilizam métodos do mercado para alcançar seus resultados financeiros, sem qualquer foco na filantropia. Este novo tipo de negócio contribuiria para geração positiva de impacto social, triangulando resultados no campo econômico-financeiro, social e ambiental (GOMES, 2013).

A Artemisia (2016), criada em 2005, sendo uma das precursoras de negócios sociais no Brasil, conceitua NIS como “empresas que oferecem, de forma intencional, soluções escaláveis para problemas sociais da população de baixa renda”. Descreve ainda características de um negócio com impacto social:

- a) Foco na baixa renda: negócios formatados para atender as necessidades da população de baixa renda;
- b) Intencionalidade: tem missão explícita de causar impacto social, com gestão ética e responsável;
- c) Potencial de escala: possibilidade de expansão do negócio, quer seja pela replicação em outras regiões ou pela disseminação de elementos inerentes ao mesmo;
- d) Rentabilidade: modelo que não dependa de doações ou subsídios;
- e) Impacto social relacionado à atividade principal: o produto ou serviço deve gerar impacto social direto;
- f) Distribuição ou não de dividendos: a distribuição de dividendos não é um critério que define NIS.

Alguns atores se apresentam com maior protagonismo. Além da Artemisia destacam-se outras iniciativas. A Pipe.Social, atuante representativa no setor, se auto define como uma “plataforma-vitrine” que oportuniza a conexão entre NIS e investidores, a fim de estimular o ecossistema de impacto. Ampara sua definição de NIS no conceito da Aliança Pelos Investimentos e Negócios de Impacto que, por sua vez, afirma que são necessários que exista a missão explícita de gerar impacto, concomitantemente à produção de resultado financeiro sustentável, para ser um negócio considerado de impacto (PIPE.SOCIAL, 2019).

A Força Tarefa de Finanças Sociais, formada em 2014 por iniciativa do ICE e suporte da Fundação Getúlio Vargas (FGV), reuniu um grupo de lideranças de Finanças Sociais e Negócios de Impacto, objetivou a construção de uma visão de futuro no campo. Produziu diretrizes e documentos, dentre eles a Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil e também elaborou o Ecossistema de Finanças Sociais, listou os atores e suas conexões e traçou caminhos alternativos para disponibilização de recursos e investimentos específicos para NIS – entraves para o desenvolvimento das finanças sociais no país (ALIANÇA PELO IMPACTO, 2015).

Reconhecendo a evolução e a necessidade de avanços multidisciplinares no setor, a Força Tarefa dá lugar à Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto, responsável por mapear e viabilizar a arquitetura de conexões e fomentar agenda estratégica entre os principais atores do setor (governo, sociedade civil, setor privado, organizações diversas), para fortalecer investimentos e empreendimento capazes de conciliar impacto social e/ou ambiental com retorno financeiro. Do trabalho inicial da Força Tarefa de 2015, os quatro princípios descritos à época contribuíram para consolidar os requisitos mínimos de um NIS os quais, existindo concomitantemente, formam os critérios que classificam um negócio como NIS.

O primeiro critério é o da intencionalidade de resolução de um problema social e/ou ambiental. O segundo, é que solução de impacto seja a atividade principal do negócio. O critério de número 3 é que se busque retorno financeiro, operando pela lógica de mercado. O último é: o compromisso com o monitoramento do impacto gerado (PIPE.SOCIAL, 2019).

O Governo Federal do Brasil, no âmbito do poder executivo, reconheceu a complexidade do setor e o movimento mundial ao redor do tema e, convocou para envolvimento diversos atores e organizações. Os Negócios, Investimentos de Impacto e Organizações Intermediárias foram definidos pelo Decreto n. 9.244, de 17 de dezembro de 2017, como empreendimento com o objetivo de gerar impacto socioambiental e resultado

financeiro positivo de forma sustentável. O Brasil foi um dos países pioneiros a possuir uma legislação sobre o tema (BRASIL, 2017).

2.2 Financiamento para NIS

O surgimento do *Grameen Bank*, provocado principalmente pela busca de soluções para a pobreza local, foi também fruto do questionamento sobre a origem dos recursos para os negócios sociais. A primeira experiência, o microcrédito, atendeu àqueles que os bancos convencionais enxergavam não ter capacidade creditícia, pois julgavam que esses tomadores de crédito, todos pobres, não detinham qualificação mínima para receber empréstimo de banco.

Para Yunus, este ponto é chave: “de onde viria o dinheiro para os negócios sociais?”. Além da opinião formada dos bancos, a lógica dessa preocupação apoiou-se no fato de que as decisões de investimento não se baseariam no lucro potencial, mas na causa social, e a possibilidade de serem financiadas por ações de filantropia, doações bilaterais e multilaterais, fundações, empresas, governo, fundos, dentre outros (YUNUS, 2010).

A relação entre esse novo modelo de negócio e os desafios para obtenção de recursos provoca oportunidade de crescimento para o campo no mercado financeiro, o aparecimento de vários fundos de investimento social, com escalas e investidores diversos, além do surgimento dos fundos de risco social, embora recentes (GHK, 2013).

Investimentos de impacto são como vêm sendo chamados os investimentos em NIS. A nomenclatura foi apresentada em 2007, quando da realização do Primeiro Encontro da Fundação Rockefeller, na cidade de Bellagio, Itália, e ganhou força no uso a partir da publicação do relatório “*Impact Investments: As Emergent Asset Class*”, pelo J.P. Morgan em 2010.

Esse relatório definiu os investimentos de impacto como alocação de capital privado na criação de impacto social positivo na sociedade, adicionado ao retorno financeiro. São investimentos que buscam o tradicional retorno financeiro, mas realizados em negócios com propósito e impacto que tenham foco na redução da pobreza e desigualdades ou que busquem soluções para os problemas sociais (IZZU, 2013).

O relatório *Global Impact Investing Network* apresentou no primeiro trimestre de 2019 mais de 1.340 organizações gerindo aproximadamente US\$ 502 bilhões em ativos de investimento de impacto em todo o mundo – volume foi o dobro, quando comparado ao período anterior. Esse relatório ainda descreve resultado de pesquisa com 261 investidores, as

principais modalidades e o volume de investimento preterido pelos mesmos – foram US \$ 35 bilhões em 13.358 investimentos de impacto durante 2018. Conforme demonstrado no Quadro 1, destaca-se que a dívida privada corresponde a aproximadamente 70% dos investimentos realizados e quase o dobro em volume de capital investido, pela escolha dos investidores (GIIN, 2019).

Quadro 1 – Investimentos de impacto no mundo

Modalidades	Investimentos Realizados	Capital Investido (US\$)
Dívida Privada	9.351	11.900.000.000
Dívida Pública	1.336	5.600.000.000
<i>Private Equity</i>	801	4.900.000.000
<i>Public Equity</i>	668	3.850.000.000
Ativos Reais	134	3.500.000.000
Dívida e ações	401	350.000.000
Depósitos	534	175.000.000
Outros	134	4.900.000.000

Fonte: Adaptado e traduzido pelo autor a partir de GINN (2019).

Segundo Freireich e Fulton (2009) os investidores de impacto, ou seja, aqueles que investem em NIS, podem ser classificados de duas formas: o investidor *impact first*, que, prioriza a geração de impacto social em detrimento da rentabilidade do investimento, e, o investidor *financial first*, que, possui perfil mais tradicional e busca rentabilidade e retorno financeiro, aceitando algum impacto social.

Em paralelo, Bugg-Levine e Emerson (2011) indicam que os empréstimos e as operações de *equity* seriam a relação mais assertiva para a decisão de investimento e o impacto social. Ou seja, uso da dívida e do *equity* como instrumentos que viabilizam os investimentos de impacto em NIS.

Para a criação de qualquer tipo e tamanho de negócio, há necessidade de recursos e capital financeiro. Esse é um dos principais desafios do mercado – o capital para financiar – tanto para os negócios tradicionais, como também para os NIS. As empresas novas não possuem ainda estrutura na operação que permitam se financiar e, mesmo grandes empresas, também precisam de capital para seguir crescendo e expandindo. As linhas de crédito ofertadas e disponíveis para os NIS se assemelham às que são utilizadas nos negócios tradicionais (BARKI *et al.*, 2013).

Nesse sentido, diversas organizações, governos, iniciativa privada e investidores buscam classificar, definir e estabelecer critérios, premissas, os tipos, os pontos de avaliação, mensuração e os direcionamentos ao que denominaram de investimentos de impacto. Esse conceito cresce em meio aos pesquisadores e demais atores desse mercado quando se faz

referência ao tema de financiamentos para NIS. Porém, não se observam estudos aprofundados que diferenciem e desassocie o tema investimento de financiamento, sob a ótica de NIS.

Investimento e Financiamento, sob a luz da teoria em finanças, remetem à decisão financeira por parte dos donos dos ativos financeiros. Os investimentos são diretamente ligados ao processo de alocação de capital com vistas ao retorno financeiro. Além disso, são caracterizados por serem decisões tomadas com visão de longo prazo (após avaliação da viabilidade), complexas (nem todo investimento permite declinar da decisão de investir sem risco de incorrência de perdas, inclusive), geram valor e são atrativas (quando o retorno financeiro excede aos objetivos definidos pelos investidores). O processo de avaliação para a decisão pelo investimento envolve análise dos fluxos de caixa, do retorno e, sobretudo, do risco (ASSAF NETO, 2014).

Financiamento está ligado à captação e recursos, sejam próprios ou de terceiros, para aplicação em algo, inclusive um investimento. Envolveria ainda conhecimento e informações no âmbito próprio de crédito, análise e concessão, inclusive. Portanto, financiamento e Investimento podem apresentar diferenças quanto à sua finalidade, a origem dos recursos, modalidade das operações e instrumentos, sobretudo (ASSAF NETO, 2014).

Uma vez aclarada as sensíveis diferenças entre investimentos e financiamentos, a fundamentação teórica deste estudo amarra a leitura da realidade na dinâmica brasileira sobre o fenômeno de financiamento de NIS. Na perspectiva nacional, o Mapa de Negócios de Impacto mostra que em 2019 o dinheiro, no caso a falta dele, é a “dor” e o maior pedido de ajuda dos empreendedores em NIS (PIPE.SOCIAL, 2019).

Para entendimento, desde 2014, com o trabalho realizado pelo grupo que integrou a Força Tarefa de Finanças Sociais, ação com iniciativa do ICE, a dinâmica do ecossistema de finanças sociais mostra evolução, quer seja na quantidade de participantes, como também no surgimento e disponibilização de novas alternativas que possibilitem viabilizar os NIS (PIPE.SOCIAL, 2019).

Criada em 2017, a Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto (ENIMPACTO), surge como força motriz capaz de engajar órgãos e entidades da administração pública federal, do setor privado e da sociedade civil, na promoção de ambiente favorável ao desenvolvimento de investimentos e negócios de impacto. Órgãos governamentais e organizações da sociedade civil trabalham juntos para gerar avanços e entregas para o campo. Em seu documento-base definiu 5 eixos estratégicos, relacionados no Quadro 2, e estabeleceu plano de metas com 69 ações para cumprimento até o ano de 2027.

Porém, em seu último relatório, em 2019, das 18 ações do eixo 1 (ampliação da oferta de capital), apenas 3 ações apresentaram *status* como concluída (BRASIL, 2017).

Ainda assim, foi possível destacar alguns avanços, tais como: Articulação entre Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Caixa Econômica Federal (CEF), Fundação Banco do Brasil e Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) para constituição de um fundo para investir em negócios de impacto; Ampliação do programa InovAtiva de Impacto de aceleração para startups de impacto, liderado pelo então antigo Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC), Fundação Certi e SEBRAE; Inclusão de critérios de impacto na metodologia de gestão de incubadoras e aceleradoras CERNE (Anprotec/SEBRAE); Avanço do projeto de lei PLS N°338/2018 para regulamentação dos Contratos de Impacto Social (ENIMPACTO, 2019).

Quadro 2 – Eixos estratégicos Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto (ENIMPACTO)

Eixo	Objetivo
I	Ampliação da oferta de capital para os negócios de impacto.
II	Aumento da quantidade de negócios de impacto.
III	Fortalecimento das organizações intermediárias.
IV	Promoção de um ambiente institucional e normativo favorável aos investimentos e aos negócios de impacto.
V	Fortalecimento da geração de dados que proporcionem mais visibilidade aos investimentos e aos negócios de impacto.

Fonte: Adaptado pelo autor (2020) a partir do ENIMPACTO (2019).

O primeiro eixo estratégico, ampliação da oferta de capital para os NIS, destaca que:

um dos grandes entraves para qualquer empreendimento em estágio inicial ou em crescimento, é a falta de recursos para realizar os primeiros investimentos e escalar suas operações. Nesse cenário, torna-se estratégico definir ações que objetivem trazer mais recursos financeiros, por meio de doações, empréstimos, contratações ou investimentos para o campo dos Investimentos e Negócios de Impacto. É necessário identificar atores que possam contribuir de forma mais expressiva no curto prazo e atrair novos participantes para ofertar mais capital, bem como utilizar-se de instrumentos financeiros, novos ou existentes, que possibilitem esse fluxo de recursos. (BRASIL, 2017).

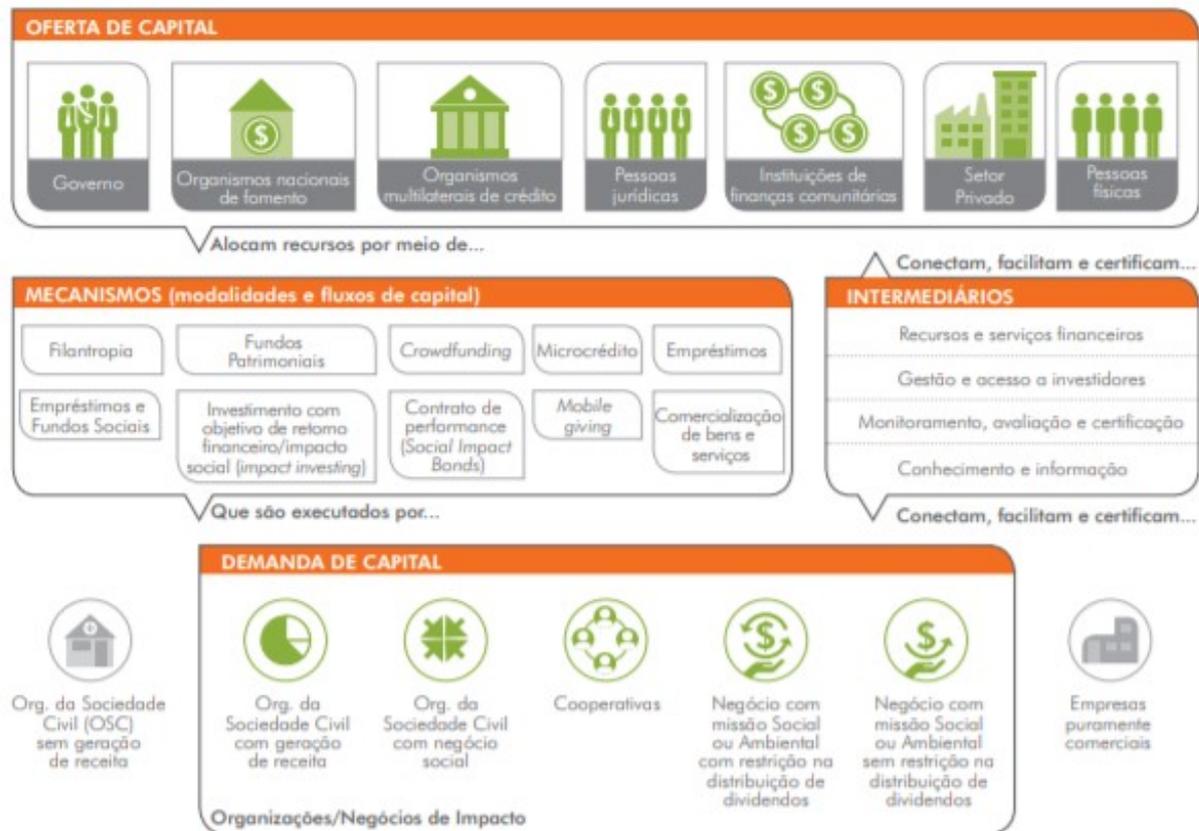
Ainda nesta linha, a Aliança pelo Impacto, por meio da publicação da Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil, construiu lista com quinze recomendações a serem implementadas. As recomendações foram destacadas também na publicação Produtos Financeiros de Impacto Socioambiental, em outubro de 2019: Investimento de indivíduos de alta renda em produtos de impacto; protagonismo de Fundações e Institutos; Expansão e capitalização de fundos sociais; Uso do subcrédito social do BNDES para Negócios com Impacto (NI); Inclusão de NI na cadeia de valor das empresas; Criação de Modelos para

Inclusão de NI nas compras governamentais; Chamadas para fundos de Investimento de Impacto; Fortalecimento de incubadoras e aceleradoras para qualificar mais NI; Apoio SEBRAE aos empreendedores de NI; Conhecimento e Formação; Formatos inovadores para apoio e investimento a NI; Promoção da cultura de avaliação; Integração do Governo Federal na agenda de Finanças Sociais; Título de Impacto Social; Princípios para NI no Brasil (ALIANÇA PELO IMPACTO, 2015).

Dentro desse contexto, este estudo se ancora na recomendação de número onze (formatos inovadores para apoio e investimento a NI) na exploração dos desafios do ecossistema para ampliar a oferta de produtos financeiros de impacto, quer seja em sua ampliação, diversificação e adequação às demandas e necessidades dos NIS.

Este trabalho utiliza-se da base de proposta na Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil, da composição efetuada pela Força Tarefa de Finanças Sociais, com ênfase de recorte à ilustração dos mecanismos e dos intermediários que compõem o ecossistema de finanças sociais da Figura 1: filantropia, fundos patrimoniais, *crowdfunding*, microcrédito, empréstimos, empréstimos e fundos sociais, investimento com objetivo de retorno financeiro/impacto social (*impact investing*), contrato de performance (*social impact bonds*), *mobile giving* e comercialização de bens e serviços (ALIANÇA PELO IMPACTO, 2015).

Figura 1 – Ecossistema de finanças sociais



Fonte: Aliança pelo Impacto (2015).

A partir da Figura 1, percebe-se uma visão mais concreta dos atores do ecossistema: doadores, investidores, credores, gestores, aceleradoras, incubadoras, mentores, organizações, empreendedores e negócios. Os atores dinamizam o funcionamento e, no caso das transações financeiras, há organizações necessárias a intermediar, especialistas que facilitam, conectam e apoiam a relação entre oferta e demanda por recursos e qualificam a construção do ecossistema.

Os intermediários, especialmente os de recursos e serviços financeiros, gerenciam riscos e são responsáveis pela redução de custos de transação. Destaca-se a lacuna do conhecimento do que seja um negócio com impacto e do tema de finanças, por parte dos intermediários e de empreendedores respectivamente. Essa situação causa impacto direto nos custos de transação, responsabilidade dos intermediários, e implica em maior risco nas decisões, limitando os aportes de capital. Em resumo, revelam-se alguns obstáculos à atuação dos intermediários: informação e entendimento; custos; acesso e conhecimento das oportunidades de investimento e habilidade financeira; capacidade e prontidão do investimento; ausência de proposta de valor (DELLOITE, 2015).

O universo brasileiro dos NIS mostra que o uso de capital próprio predomina para a criação e manutenção dos NIS, quando considerado isoladamente. Porém, considerando os negócios que se utilizam de capital de terceiros exclusivamente e, somando-se os que se

utilizam de capital de terceiros mais capital próprio (misto), conclui-se que a maioria dos NIS necessita de forma vital do capital de terceiros. O relatório Mapa de Negócios de Impacto Social apresenta resultado de pesquisa realizada com 1002 empreendedores em negócio sociais. Do total de pesquisados, 356, que informaram uso de recurso de terceiros, relataram as modalidades utilizadas. Daí, excluindo-se o número dos respondentes que citaram a modalidade de doação (não considerada como modelo de negócio), empréstimo e *equity* representam 65% das modalidades utilizadas.

Em resumo, pelo relatório, o empréstimo tem sido a modalidade mais utilizada para NIS. O estudo ainda mostra, dentre tantas informações de mapeamento sobre o tema, que há concentração dos NIS em regiões do Brasil, por exemplo no Sudeste (PIPE.SOCIAL, 2019).

O relatório Mapa de Negócios de Impacto Social também apresenta, por meio de levantamento efetuado pelo Laboratório de Inovação Financeira (LAB – parceria entre a Associação Brasileira de Desenvolvimento, o Banco Interamericano de Desenvolvimento e a Comissão de Valores Mobiliários), um glossário com vistas a subsidiar o empreendedor de negócio com impacto social da ofertas de capital disponíveis no mercado, de acordo com a ilustração no Quadro 3 (PIPE.SOCIAL, 2019).

Quadro 3 – Classificação de ofertas para Negócios com Impacto Social (NIS)

Modalidade	Definição Resumida	Classificação
<i>Equity</i>	Investimento em troca de participação no capital social, fazendo dele um sócio	Investimento
Investidor-Anjo	Primeiro investidor de uma empresa - até R\$ 500 mil.	Investimento
<i>Seed Money</i>	Primeiro investimento relevante na empresa - até R\$ 2 milhões.	Investimento
<i>Venture Capital/Private Equity</i>	Investimento profissional em <i>Equity</i> . <i>Venture Capital</i> até R\$ 10 milhões e <i>Private Equity</i> acima de R\$ 10 milhões.	Investimento
Fundos de Investimento em Participações (FIPs)	Investimento em empresas de sociedades anônimas (abertas ou fechadas) ou sociedades limitadas. Investimento realizado, no mínimo 90% em participação em empresas e, no máximo, 10% em outros ativos financeiros.	Investimento
<i>Equity Crowdfunding</i>	Aporte online, onde a empresa oferta partes do capital social, não existindo oferta pública de ações em bolsa.	Investimento
Dívida	Empréstimo: um recurso financeiro, bem ou serviço.	Financiamento
Crédito Direto	Empréstimo realizado por instituições financeiras/organizações para pessoas/empresas. Podem possuir ou não exigência de garantias, pagas em parcelas, com cobrança de juros e correção monetária.	Financiamento
Crédito Subsidiado	Empréstimo realizado por banco público/agência governamental com juros mais baixos do que o Crédito Direto.	Financiamento
Microcrédito	Empréstimo destinado para pequenos empreendedores - proposta de agilidade e simplicidade.	Financiamento
Debêntures	Títulos de dívida emitidas por sociedades anônimas de capital aberto ou fechado.	Financiamento
Títulos de Dívida	Empréstimo de recurso financeiro/bem/serviço, por meio de obrigação assumida de pagamento nas condições negociadas.	Financiamento
<i>Green Bonds</i> (Títulos Verdes)	Títulos de dívida: o emissor só poderá usar os recursos captados para financiar projetos sustentáveis (verdes).	Financiamento
Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC)	Fundo que tem no mínimo 50% de seus recursos investidos em direitos creditórios.	Financiamento
<i>Peer to Peer Lending</i>	Empréstimo de pessoa para pessoa ou empresa, por meio de serviços online	Financiamento
Dívida + <i>Equity</i> (Mezanino)	Investimento que compartilha o risco e retorno de maneira intermediária. Equilibra o conservadorismo da renda fixa com o risco elevado do <i>equity</i> .	Investimento
<i>Venture Debt</i>	Empréstimo para empresas que não possuem ativos ou fluxo de caixa para obter crédito tradicional.	Financiamento
Dívida Conversível	Investimento com opção de passar a deter uma participação no capital social da empresa/resultados/royalties.	Financiamento
<i>Equity com Menor Interferência na Gestão</i>	Investimento em que o investidor desiste de participar da gestão do negócio/parte dos retornos em troca de uma redução do risco.	Investimento
<i>Convertible Grant</i>	Doações que podem ser convertidas em <i>equity</i> , dívida, participação em resultados ou royalties.	Doação
<i>Conditional Loan</i>	Empréstimos que podem ser perdoados em parte ou como um todo. O perdão da dívida se transforma em doação.	Financiamento

Quadro 3 – Classificação de ofertas para Negócios com Impacto Social (NIS)

Modalidade	Definição Resumida	Classificação
Contrato de Impacto Social (CIS)/ <i>Social Impact Bond</i> (SIB)	Parceria entre Estado e a setor privado para a execução de ações que gerem impacto social mensurável.	Investimento

Fonte: Adaptado pelo autor (2020) a partir do Pipe.Social (2019).

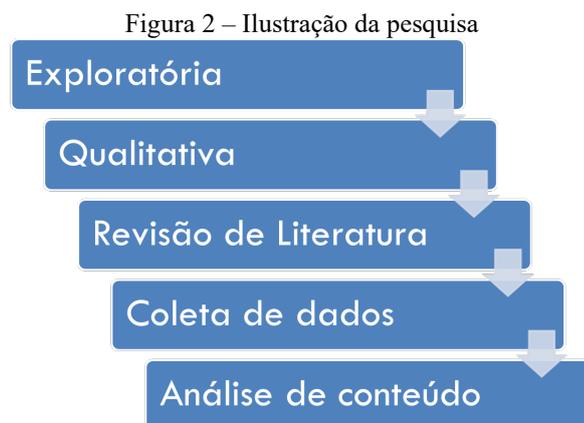
De acordo com a lista revelada em glossário pelo LAB, incluiu-se uma coluna de classificação a fim de facilitar o entendimento pela classe e natureza da modalidade mencionada no relatório (PIPE.SOCIAL, 2019).

3 METODOLOGIA

Esta seção está dividida para facilitar a visibilidade e entendimento de cada uma de suas partes, em sequência. Desta forma, a primeira parte apresenta o delineamento da pesquisa para, em seguida detalhar o processo da coleta de dados e, por último, a análise dos dados.

3.1 Delineamento da pesquisa

O caminho metodológico deste trabalho pode ser visto na Figura 2, onde sequenciou-se a esquemática resumida do método da pesquisa.



Fonte: Elaborada pelo autor (2020).

Minayo *et al.* (1998), sobre o ciclo da pesquisa qualitativa, inicia com uma pergunta e termina com uma resposta, que origina novas interrogações, por meio de três fases: exploratória (delimitação do objeto, a teoria, a metodologia, hipóteses, instrumentalização, cronograma, espaço e amostra qualitativa); trabalho de campo (observação e entrevistas); análise e tratamento do material empírico e documental (ordenação, classificação e análise dos dados). O ciclo de pesquisa não se fecha, haja vista que toda pesquisa produz conhecimento e gera novas indagações, e, sua ideia se solidifica como planos que se complementam, tendo começo, meio e fim e, ao mesmo tempo, provisório (MINAYO *et al.*, 1998).

Para atender ao objetivo da pesquisa, esta foi classificada como de natureza exploratória e utilizou-se de uma abordagem qualitativa, sendo mais apropriada já que existem poucas informações sobre o problema estudado, para explorar as experiências e visões dos diferentes atores do ecossistema com relação ao objeto pesquisado (MARTINS; TEÓFILO, 2007).

Durante a fase inicial exploratória, foi realizada uma revisão de literatura, com levantamento e exame dos artigos sobre a temática, o que permitiu a edificação de conhecimento do assunto no estado da arte da literatura. Desta forma, compreender as definições, os conceitos, as nomenclaturas utilizadas e as correntes de pesquisa. Minayo (1998) coloca que a revisão bibliográfica orienta o pensamento e a abordagem da realidade.

3.2 Coleta de dados

A coleta de dados se deu por meio de dados secundários e por meio de entrevistas semiestruturadas. A coleta de dados secundários foi realizada mediante pesquisa documental, o que permitiu analisar relatórios, sites, artigos, livros, dados institucionais e material diverso acerca do tema de financiamento de NIS, de acordo com o Quadro 4.

Quadro 4 – Dados secundários

Fonte	Dados	Como	Localização
Artemisia	Informações gerais de NIS. Realização de curso: Negócios de Impacto Social	Website	https://artemisia.org.br/
Avante	Microcrédito: informações e simulações	Website	https://www.avante.com.vc/
Banca Ética	Informações gerais de NIS	Website	https://bancaetica.lat/brasil/
Banco Mundial	Dados estatísticos e indicadores	Website	https://www.worldbank.org/pt/country/brazil
Banco Pérola	Microcrédito: informações e simulações	Website	http://www.bancoperola.org.br/
Bemtevi Investimento Social	Informações gerais de NIS	Visita <i>in loco</i>	São Paulo (SP), Brasil
BizCapital	Microcrédito: informações e simulações	Website	https://bizcapital.com.br/
BNB	Microcrédito: informações e simulações	Visita <i>in loco</i>	Fortaleza (CE), Brasil
BNDES	Informações gerais de NIS. Informações de Financiamento.	Website	https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home
Celcoin	Informações gerais de NIS	Website	https://www.celcoin.com.br/
Communal Bank	Informações gerais de NIS	Website	https://www.thecommunalcu.com/
Credpopular	Microcrédito: informações	Website	https://www.credpopular.com.br/
GIIN	The State of Impact Measurement and Management Practice, Second Edition	Website	https://thegiin.org/
ICE	Informações gerais de NIS. Negócios de Impacto	Website	https://ice.org.br/

Quadro 4 – Dados secundários

Fonte	Dados	Como	Localização
	Socioambiental no Brasil – como empreender, financiar e apoiar. Inovação em Modelos de Negócio de Impacto: Um guia prático para conciliar receita e impacto. Relatório 2017 da Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto. Pesquisa de Intermediários do Ecossistema de Finanças Sociais e Negócios de Impacto. Bancos e Agências de Desenvolvimento – Sugestões para potencializar as Finanças Sociais e os Negócios de Impacto no Brasil.		
LAB	Informações gerais de NIS. Cartilha sobre instrumentos financeiros sustentáveis.	Website	http://www.labinovacaofinanceira.com/
MDIC	Estratégia nacional de investimentos e negócios de impacto – ENIMPACTO	Website	http://www.mdic.gov.br/index.php/inovacao/enimpacto
Mov Investimentos	Informações gerais de NIS	Website	https://movinvestimentos.com.br/
Move Social	Informações gerais de NIS	Website	http://move.social/
OECD	Dados estatísticos e indicadores	Website	https://www.oecd.org/
ONU	Transformando Nosso Mundo: A Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável	Website	https://nacoesunidas.org/pos2015/agenda2030/
Pipe Social	Informações gerais de NIS. 2º Mapa de Negócios de Impacto	Website	https://pipe.social/
Quintessa	Informações gerais de NIS	Website	https://www.quintessa.org.br/
SEBRAE	Informações gerais de NIS	Visita in loco	Brasília (DF), Brasil
Sitawi	Informações gerais de NIS	Website	https://www.sitawi.net/
Triodos Bank	Informações gerais de NIS	Website	https://www.triodos.com/
Vox Capital	Informações gerais de NIS. Relatório de impacto social 2019.	Website	https://www.voxcapital.com.br/
Yunus Negócios Sociais	Informações gerais de NIS	Website	https://www.yunusnegociossociais.com/

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Uma vez efetuada a revisão de literatura e a análise de dados secundários, permitiu-se subsidiar com embasamento e aderência da teoria a conexão com os objetivos deste trabalho, o que viabilizou a formatação do roteiro de entrevistas (Apêndice A). Para consolidação, efetuaram-se 3 entrevistas em caráter teste, no intuito de validar o roteiro e inserir novas perguntas com ajustes que se fizeram necessários no decorrer do trabalho.

A seleção dos respondentes ocorreu por meio do método de amostra denominado bola de neve, considerando a conveniência, conhecimento e acesso dos entrevistados no setor.

Considerou-se o ecossistema proposto pela Força Tarefa de Finanças Sociais (governo, organismos nacionais de fomento, organismos multilaterais de crédito, pessoas jurídicas, aceleradoras e incubadoras, instituições de finanças comunitárias, setor privado, pessoas físicas), e realizou-se recorte com encaminhamento de convite para 18 atores da área: governo, setor privado, aceleradoras e incubadoras, investidores e empreendedores. Destes, 13 sinalizaram com aceite e 10 participaram da pesquisa com aplicação do roteiro padrão, pois 3 deles foram entrevistados com o roteiro inicial prévio. Os entrevistados foram identificados na pesquisa como E1, E2, E3... E10, pois optou-se pela não identificação deles.

Para garantir a aderência necessária aos objetivos e ao problema de pesquisa, sequenciou-se e conectou-se perguntas a cada objetivo específico, apresentado no Quadro 5. O roteiro utilizado neste estudo foi dividido em três blocos, além de uma parte introdutória ao tema e qualificação do respondente, as perguntas e mais a parte final de fechamento e considerações finais, conforme sistemática a seguir.

Quadro 5 – Estrutura entrevista semiestruturada

Objetivo Geral	Objetivos Específicos	Perguntas - Entrevista	Referencial Teórico
Investigar as fontes e estratégias de financiamento de negócios sociais e de negócios com impacto social no Brasil	Apresentar os principais modelos de financiamento para NIS	De onde vem o dinheiro para financiar um negócio com impacto social?	Yunus (2010); Barki (2016); Freireich, Fulton (2019).
		Quais modelos de financiamento destacaria?	Izzo (2013); Giin (2019); Bugg-Levine e Emerson (2011).
		Os negócios com impacto social possuem acesso a crédito e programas específicos?	Pipe.Social (2019); Brasil (2017).
	Descrever as características dos modelos de financiamento para NIS	Quais as partes envolvidas/atores?	Pipe.Social (2019); Brasil (2017).
		De que forma as partes envolvidas interagem?	Pipe.Social (2019); Brasil (2017).
		Quais os principais entraves e oportunidades para financiar NIS no Brasil?	Delloite (2015); Pipe.Social (2019); Brasil (2017).
	Identificar as alternativas de financiamento para NIS no Brasil	Qual a diferença entre Investimento e Financiamento em NIS?	Assaf Neto (2014).
		Qual a melhor opção para financiar NIS no Brasil?	Pipe.Social (2019); Brasil (2017).
		O que pode ser feito para que se eleve o volume de financiamento de NIS?	Pipe.Social (2019); Brasil (2017).

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Com base na literatura percorrida no referencial teórico deste trabalho, buscou-se no primeiro bloco (pergunta um até a pergunta três) identificar os tipos de captação de recursos e os modelos existentes. No segundo bloco, com mais três perguntas, objetivou-se obter respostas para a descrição das características dos modelos identificados. Por fim, o último bloco de três perguntas buscou alternativas para financiamento de NIS no Brasil.

O Quadro 6 apresenta o mapa geral de entrevistas que, foram realizadas entre o período de novembro de 2019 a junho de 2020 com 10 atores do setor, sendo: 3 aceleradoras/incubadoras de NIS; 1 servidor público federal do governo brasileiro; 3 empreendedores; e 3 investidores. Todos os entrevistados autorizaram a gravação das entrevistas que foram realizadas da seguinte forma: três ocorreram presencialmente, quatro com uso do aplicativo de videoconferência *Zoom* e três por meio de ligação telefônica. O tempo médio de duração de cada entrevista foi de 57 minutos e as transcrições totalizaram 23 horas e 4 minutos (3 entrevistas transcritas manualmente duraram 11 horas e 59 minutos; 7 entrevistas transcritas com apoio do aplicativo de transcrição eletrônica *Reshape* somam 11 horas e 05 minutos).

Quadro 6 – Mapa geral de entrevistas

Entrevistado	Data	Atuação	Região Geográfica	Autorizou Gravação	Canal Utilizado	Duração	Transcrição	Tempo de Transcrição
E1	20/11/2019	Acelerador	São Paulo-SP	Sim	Presencial	01:15:00	Manual	04:15:00
E2	10/12/2019	Empreendedor	São Paulo-SP	Sim	Telefone	00:56:00	<i>Reshape</i>	01:40:00
E3	11/12/2019	Governo	Brasília-DF	Sim	Presencial	00:48:00	Manual	03:59:00
E4	11/12/2019	Acelerador	São Paulo-SP	Sim	Presencial	01:03:00	Manual	03:45:00
E5	16/01/2020	Investidor	São Paulo-SP	Sim	Telefone	00:49:00	<i>Reshape</i>	01:15:00
E6	13/03/2020	Empreendedor	São Paulo-SP	Sim	Telefone	00:47:00	<i>Reshape</i>	01:22:00
E7	28/05/2020	Empreendedor	Rio de Janeiro-RJ	Sim	<i>Zoom</i>	00:59:00	<i>Reshape</i>	01:46:00
E8	28/05/2020	Acelerador	São Paulo-SP	Sim	<i>Zoom</i>	00:55:00	<i>Reshape</i>	01:38:00
E9	16/06/2020	Investidor	Brasília-DF	Sim	<i>Zoom</i>	01:01:00	<i>Reshape</i>	01:59:00
E10	23/06/2020	Investidor	São Paulo-SP	Sim	<i>Zoom</i>	00:59:00	<i>Reshape</i>	01:25:00

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

3.3 Análise dos dados

A transcrição das entrevistas foi realizada e permitiu obtenção de respostas, a observação e consolidação das informações desta pesquisa. Todas as entrevistas tiveram suas respostas avaliadas, uma a uma, para comparação de recorrência e classificação, inclusive. Ao final, foram consolidadas em conjunto por tipo de resposta para construção de entendimento dos resultados.

Já a análise documental buscou compreender de forma mais apurada os dados coletados, os relatórios e suas particularidades, pois foram fontes de entendimento do ecossistema e do tema estudado. Artigos, sites sobre o tema, ações, movimentos, publicações, relatórios, vídeos, cursos e consultas variadas foram reunidas e analisadas.

Este trabalho se utilizou da técnica de análise de conteúdo para melhor interpretar os dados, realizando as etapas de pré-análise (a organização propriamente dita), exploração do

material e o tratamento dos resultados, a inferência e a interpretação. Permitindo, desta forma, a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção. (BARDIN, 1977).

4 RESULTADOS

Os resultados da pesquisa são apresentados conforme dados coletados, detalhados nos parágrafos anteriores, por meio da análise de conteúdo das dez entrevistas realizadas no período de novembro de 2019 a junho de 2020. O objetivo da pesquisa foi o de investigar as fontes e estratégias de financiamento de negócios sociais e de negócios com impacto social no Brasil e definiu-se pela utilização da classificação nos modelos da proposta de ecossistema apresentada pela Força Tarefa de Finanças Sociais (ALIANÇA PELO IMPACTO, 2015).

Optou-se por discutir sobre os resultados por bloco de três perguntas, conectadas com os objetivos do trabalho. Ao final, cruzou-se as informações para entregar a análise consolidada.

4.1 Modelos de financiamento para NIS

O primeiro bloco com três perguntas buscou identificar nas respostas os principais modelos de financiamento para NIS. Logo na primeira pergunta a indicação foi de que o dinheiro para financiar NIS é oriundo de empréstimos. Essa foi a resposta de cinco, dos dez entrevistados. Os recursos próprios e os fundos de investimentos apareceram como a segunda resposta (duas cada). Doação foi citada uma vez e não se considerou como resposta, uma vez entendido que não se enquadra como modalidade de financiamento.

O entrevistado E4 relata que “procurei alternativas quando fui montar o negócio, mas resolvi tomar dinheiro emprestado para começar. Na verdade, não tenho conhecimento de outra forma, somente microcrédito”. Já o respondente E10 afirma que “pedi um empréstimo numa empresa indicada pela mentoria. Foi bem simples e até rápido, mas quase quebrei para conseguir pagar as taxas de 8%a.m. Me senti lesado”.

A segunda questão, do primeiro bloco de perguntas, revela que empréstimos são o modelo de financiamento mais destacado pelos entrevistados. De 18 modalidades informadas, 10 foram empréstimo, seguido de modalidades de investimento, 8.

O entrevistado E8 comenta que “pra quase todo mundo que você perguntar a resposta vai ser essa: só tem como fazer negócio com impacto social se endividando, pois não tem esse anjo aí na porta”. O participante E5 atesta que “diferente de empréstimo é só teoria. O *equity*

existe, mas na prática o que acontece é que os empreendedores recorrem aos empréstimos, quando conseguem”.

Na última pergunta deste bloco, os entrevistados responderam sobre o acesso a crédito e programas específicos para NIS. Oito afirmaram que não, outros 2 que sim, sabem da existência de linhas específicas. Ressalta-se que o entrevistado E1 frisou que

não existe crédito para NIS, as opções são iguais a de qualquer negócio. Isso é ruim, pois não temos o mesmo modelo de negócio e muita coisa é diferente, até mesmo o nicho de mercado. Quando eu falo no banco que a intenção do meu negócio é causar impacto na sociedade, que os negócios sociais têm a ideia de resolver os problemas sociais, tenho certeza de que eles não me levam a sério.

O entrevistado E9 compartilha que

o acesso é limitado e escasso, depende muito do apoio individual de pessoas influentes, não há uma linha específica para pleitear recursos. Há algumas iniciativas governamentais (ex: Gov. de São Paulo) que patrocinam mentoria e até mesmo doam algum recurso. Há também Grandes empresas que criam Projetos de aceleração de iniciativas NIS.

Quadro 7 – Resumo das respostas das entrevistas I

Entrevistas	De onde vem o dinheiro para financiar um negócio com impacto social?	Quais modelos de financiamento destacaria?	Os negócios com impacto social possuem acesso a crédito e programas específicos?
E1	Recursos próprios	Microcrédito/empréstimo.	Não
E2	Fundos	<i>Equity</i> /investidor anjo.	Sim
E3	Doação	Doação/ <i>equity</i> .	Sim
E4	Microcrédito	Microcrédito/empréstimo.	Não
E5	Empréstimo	Microcrédito/ <i>equity</i> .	Não
E6	Empréstimo	Investidor anjo/empréstimo.	Não
E7	Fundos	Investidor anjo/empréstimo.	Não
E8	Empréstimo	Empréstimos.	Não
E9	Recursos próprios	<i>Equity</i> .	Não
E10	Empréstimo	Microcrédito/ <i>equity</i> .	Não

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Este bloco inicial de respostas evidencia que os empréstimos têm a força motriz no financiamento para NIS, de acordo com o Quadro 7. São fonte de recursos para os NIS e o modelo mais destacado pelos entrevistados. O microcrédito e o empréstimo por meio de linha de capital de giro pelos bancos comerciais foram mencionados como modalidades de financiamento. As respostas também indicaram outras modalidades que não se enquadram como financiamento, mas sim relacionadas a investimentos (*equity* e investidor anjo foram as citadas). O ponto de atenção é a falta de informação, por parte dos respondentes, sobre modalidades específicas para este fim (DELLOITE, 2015).

4.2 Características dos modelos de financiamento para NIS

Um segundo bloco com três perguntas foi respondido com intuito de captar a descrição das características dos modelos de financiamento para NIS. O primeiro ponto levantado refere-se à identificação dos agentes envolvidos, do ecossistema financeiro de NIS. Seis dos entrevistados evidenciaram em suas respostas a identificação de atores, em linha com a proposta de ecossistema da FTFS, e, citaram os nomes contemplados pelo modelo. Os outros quatro resumiram suas respostas afirmando apenas que as partes envolvidas seriam a empresa e credores/investidores.

Um dos entrevistados, o E4 compartilhou que “o que eu vejo são empreendedores e banco, porque na verdade isso é o que acontece mesmo, viu?”. E10, por outro lado, descreve que “os atores estão bem claro quem são, mas o que falta definir são os papéis de cada um. Se o setor conseguir organizar isso, engajando todas as peças, dará certo”.

Quando foram indagados sobre a forma de interação entre as partes, na pergunta seguinte, revelou-se que 7 dos respondentes identificaram que existe uma interação direta entre os atores do ecossistema, com acesso e troca de informações, relacionamento e contato frequente sobre a ligação entre eles. Os outros 3 informaram que há pouca ou nenhuma interação.

O entrevistado E3 narra que “é importante que haja comunicação entre os participantes do setor. Tem muita coisa que acontece somente em São Paulo. Os maiores problemas do país não estão nas regiões Sul e Sudeste, então como vamos resolver e avançar nessas questões se não houver interação?”. E6 relata que “a comunicação flui e evolui muito bem, mas que é necessário expandir por todo o país”.

A última pergunta deste bloco trouxe à tona os principais entraves e as oportunidades deste setor, na visão dos entrevistados. Segundo as respostas, o principal desafio para financiar os NIS é o custo. Em seguida o acesso a financiamento e as informações sobre este ponto. A burocracia foi por último lembrada, apareceu em último lugar.

O entrevistado E9 destacou que “os entraves são o descrédito do *founder*, amadorismo do projeto e os objetivos que não têm sido claros”. E8 afirma que o principal entrave é que “o custo é muito alto. Se você garimpar as opções disponíveis vai constatar que praticamente inviabiliza o sonho de construção de um negócio, ainda mais com a intenção social”.

Quando o foco se voltou às oportunidades, tanto o tamanho e espaço do mercado, como o retorno financeiro dado pelos negócios com impacto comercial, ganharam força nas palavras dos entrevistados, convergindo as respostas para essas duas classificações.

O entrevistado E5 reforçou em seu comentário que

o custo para financiar um NIS chega a parecer bem maior do que se fosse para um negócio tradicional. Isso quando se consegue ter acesso à linhas de crédito. Talvez isso seja uma oportunidade, também. Dificilmente vejo isso acontecer e, quando pouco acontece, os valores são bem distantes da necessidade da empresa.

O entrevistado E1 apontou que

os entraves são muitos e o custo financeiro é o principal deles. Então, é quase que uma característica comum de NIS não contar com dinheiro, porque ou você tem ou você tenta no mercado financeiro, onde as portas na maioria das vezes são fechadas. Eles não entendem e nem manifestam interesse em conhecer como é um NIS. Mas aí, vejo isso como uma grande oportunidade.

Quadro 8 – Resumo das respostas das entrevistas II

Entrevistas	Quais as partes envolvidas/atores?	De que forma as partes envolvidas interagem?	Quais os principais entraves e oportunidades para financiar NIS no Brasil?
E1	Empreendedor-investidor.	Direta	Burocracia, custo; grande mercado
E2	Acelerador/incubador/empreendedor/investidor.	Direta	acesso, burocracia; mercado.
E3	Investidor/empreendedor.	Indireta	Burocracia, custo, acesso; mercado.
E4	Banco/empreendedor.	Direta	Acesso, informação e custo; mercado.
E5	Acelerador/incubador/empreendedor/investidor.	Direta	Informação, custo; muita opção.
E6	Acelerador/incubador/empreendedor/investidor.	Direta	Custo e informação; retorno.
E7	Acelerador/incubador/empreendedor/investidor.	Indireta	Custo, acesso; retorno.
E8	Investidor/empreendedor.	Indireta	Mentoria/informação; retorno.
E9	Acelerador/incubador/empreendedor/investidor.	Direta	Acesso, custo; retorno.
E10	Acelerador/incubador/empreendedor/investidor.	Direta	Informação, custo; muita opção.

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Avaliadas as informações do segundo bloco, cujo objetivo foi descrever as características dos modelos de financiamento, destaca-se que os respondentes tenham reconhecido os atores do ecossistema ou parte deles, e que também enxergaram uma interação entre os mesmos. Porém, os custos, o acesso a financiamento e as informações sobre financiamento em NIS são os maiores entraves para financiar NIS no Brasil, mostrados no Quadro 8. Mesmo que tenham descrito várias oportunidades que convergiram ao tamanho e espaço do mercado, além também ao retorno financeiro.

A reboque do primeiro bloco de três questões concatenam-se já com este segundo bloco os custos do financiamento, o acesso ao financiamento e à informação sobre financiamento e modalidades específicas, reveladas ainda no primeiro bloco de respostas.

4.3 Alternativas de Financiamento para NIS

As últimas três perguntas objetivaram identificar as alternativas de financiamento para NIS no Brasil. Assim, a primeira questão que se lançou foi sobre a diferença entre Investimentos e Financiamentos, pois o objetivo foi delimitado quanto à financiamento. Como resposta ao questionamento 8 os entrevistados assumiram como resposta que ambos seriam a mesma coisa, investimentos e financiamentos. Nas outras duas respostas, uma foi de que não sabia dizer e a outra foi de que sabia que eram diferentes, mas não saberia explicar. O entrevistado E7 questionou ao responder “e não são a mesma coisa? São sim”. O entrevistado E6 informou que “não sabe a diferença, mas que precisa melhorar para que surjam mais NIS no país”.

Os entrevistados consideraram, na penúltima pergunta deste bloco e do trabalho, os empréstimos como a melhor opção para financiar NIS no Brasil, com cinco das dez respostas. Modalidades de investimento (3) e os recursos próprios (2) foram citados nesta sequência, mas podem ser desconsiderados pois estas não seriam modalidades de financiamento.

O entrevistado E6 disse que

se fala muito em investimento, mas de forma concreta não vejo muita coisa acontecer, só indicação de mentoria e um monte de requisitos por todos. É necessário falar mais sobre isso, pois atuo no setor e só conheço o microcrédito. Embora o custo seja alto e o valor seja baixo, ainda é o que temos. Fora isso, temos os empréstimos normais de capital de giro nos bancos, o que vejo a turma pegando.

Neste sentido, o entrevistado E2 menciona que “para mim a melhor forma de financiar negócios sociais é por intermédio de investimento. Para mim era tudo a mesma coisa, mas imagino algo como o microcrédito, porém com maior oferta e menor custo”.

Na última pergunta da entrevista deste trabalho, os entrevistados disseram que para que se eleve o volume de financiamento de NIS é necessário reduzir os custos envolvidos para financiar. Foram seis, das dez respostas. E duas vezes cada, que houvesse mais iniciativas por parte de governo e que era importante o envolvimento de mais participantes no setor. O entrevistado E8 enfoca em comentário que “a melhor forma de financiamento é aquela que traz junto com o recurso financeiro o apoio de conhecimento e network necessário para fazer o projeto prosperar”.

Quadro 9 – Resumo das respostas das entrevistas III

Entrevistas	Qual a diferença entre Investimento e Financiamento em NIS?	Qual a melhor opção para financiar NIS no Brasil?	O que pode ser feito para que se eleve o volume de financiamento de NIS?
E1	São iguais	Capital próprio	Reduzir custo
E2	São iguais	<i>Equity</i>	Maior volume de atores
E3	São iguais	<i>Equity</i>	Maior volume de atores
E4	Sei, mas não sei explicar	Empréstimo	Incentivo do governo
E5	São iguais	Empréstimo; agilidade	Reduzir custo
E6	não sei dizer	Próprio; barato	Incentivo do governo
E7	São iguais	Investidor Anjo; custo	Desburocratização
E8	São iguais	Empréstimo; simples	Reduzir custo
E9	São iguais	Empréstimo; agilidade	Reduzir custo
E10	São iguais	Empréstimo; agilidade	Reduzir custo

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Neste terceiro bloco de respostas, os entrevistados revelaram seu entendimento de que investimento e financiamento seriam a mesma coisa. Recorta-se que os empréstimos foram reportados pelos respondentes como a melhor alternativa para NIS no Brasil, ressaltando-se a questão do custo, principalmente, conforme evidenciado nas respostas da última pergunta do bloco, listadas no Quadro 9.

4.4 Modelo analítico

A partir da análise dos dados, pôde-se categorizar os diversos tipos de ferramentas de financiamento para NIS em um modelo analítico. As respostas foram sintetizadas e tabuladas para identificar as palavras chaves e, ilustra a esquematização macro dos resultados relacionando a resposta de cada entrevistado a cada uma das perguntas realizadas. O Quadro 10 apresenta o modelo analítico desenvolvido a partir dos resultados da presente pesquisa.

Quadro 10 – Modelo analítico de financiamento para NIS

Modelos	Características	Alternativas	Referência
Dívida	<ul style="list-style-type: none"> - Público-alvo: pessoas físicas e jurídicas; - Credores: instituição financeira, pessoas físicas e jurídicas; - Formalização: operação informal; - Burocracia: baixa; - Prazo: curto; - Risco ao credor: alto - Custo: alto; - Garantias: variável (pessoal e real); - Acessibilidade: simplificada; - <i>Ticket</i> médio: variável. 	<ul style="list-style-type: none"> - Formalização para reduzir risco e custo; - Aumentar a participação dos demais atores do ecossistema. 	Soares (2019); Pipe.Social (2019).
Crédito Direto	<ul style="list-style-type: none"> - Público-alvo: massificado - pessoas físicas e jurídicas; - Credores: instituição financeira, pessoas físicas e jurídicas; 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumentar nível de informações do empreendedor (tomador); - Aumentar nível de 	Kerr <i>et al.</i> (2017); Pipe.Social (2019).

Quadro 10 – Modelo analítico de financiamento para NIS

Modelos	Características	Alternativas	Referência
	<ul style="list-style-type: none"> - Formalização: operação formal; - Burocracia: média; - Prazo: curto, médio e longo; - Risco ao credor: alto - Custo: alto; - Garantias: variável (pessoal e real); - Acessibilidade: simplificada; - <i>Ticket</i> médio: baixo. 	<ul style="list-style-type: none"> informações do credor sobre NIS; - Formatar linhas específicas para NIS; - Reduzir custo das operações. 	
Crédito Subsidiado	<ul style="list-style-type: none"> - Público-alvo: pessoa jurídica; - Credores: instituição financeira; - Formalização: operação formal; - Burocracia: alta; - Prazo: longo; - Risco ao credor: baixo; - Custo: baixo; - Garantias: variável (pessoal e real); - Acessibilidade: restrita, via programas específicos – governo; - <i>Ticket</i> médio: variável. 	<ul style="list-style-type: none"> - Flexibilização das linhas; - Simplificação das linhas; - Capacitação dos atores do ecossistema; - Comunicação "com linguagem própria do setor" para multiplicação de informações. 	BNDES (1997); Pipe.Social (2019).
Microcrédito	<ul style="list-style-type: none"> - Público-alvo: pessoas físicas e jurídicas - informais e negócios de pequeno porte; - Credores: instituição financeira e agentes de crédito; - Formalização: operação formal; - Burocracia: média; - Prazo: curto; - Risco ao credor: alto; - Custo: alto; - Garantias: pessoal e grupos solidários; - Acessibilidade: média - <i>Ticket</i> médio: baixo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Melhorar nível de informação dos atores; - Aumentar qualificação dos participantes do ecossistema; - Utilizar-se da tecnologia para segurança e escala da modalidade; - Reduzir custo operacional; - Aumentar ticket médio - customizar; - Intensificar ações de gestão de crédito. 	Yunus (2010); Barone <i>et al.</i> (2002).

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2020).

Na análise das respostas, à luz da literatura sobre o tema NIS e financiamento, cruzaram-se as respostas com identificação dos modelos contemplados pelo ecossistema proposto pela FTFS (ALIANÇA PELO IMPACTO, 2015). As modalidades e as características foram identificadas pelos entrevistados e relacionadas com o referencial. Incluiu-se a coluna “alternativas” no grupo de achados deste trabalho.

Em linha com os objetivos traçados no início deste artigo, os modelos resultantes da pesquisa foram explorados e suas características gerais descritas. No que tange às alternativas de financiamento para NIS no Brasil pode-se entender que somente uma modalidade, individualmente, não suporta as condições demandadas pelo setor.

Neste resultado, avaliou-se o conteúdo das respostas dos participantes entrevistados e as modalidades mencionadas como fontes de recursos para financiar os NIS no Brasil, as quais são praticamente as mesmas dos negócios tradicionais e limitadas a aportes de amigos e familiares (ROSSI, 2015).

Como achado deste trabalho, a combinação de duas ou mais modalidades é o que se apresenta, com as características essenciais e necessárias, como modelo idealizado àquilo que o setor necessita: mais agilidade, mais simplicidade, menor custo, escala, formalização justa, capacitação dos participantes, ações de gestão, aumento do *ticket* médio aportado, intensificação da tecnologia e linhas exclusivas. Este seria o que se denominou nesta análise de resultados como modelo viável para NIS.

Das modalidades relatadas pelos entrevistados na pesquisa, na prática, a que possui o maior número de características que se aproximam do modelo viável ao setor é o modelo de microcrédito. Contudo, na construção deste trabalho e, avaliando-o individualmente, há algumas lacunas elencadas, como alternativas à evolução deste modelo. Esta modalidade atenderia aos países em desenvolvimento, com inúmeras desigualdades sociais e pobreza, como o Brasil.

Outros dois achados se conversam, quando as modalidades apresentadas como resultado apontam os financiamentos como indutor dos NIS no Brasil. Por outro lado, evidencia-se realidade diferente nos modelos utilizados pelo reino Unido e Estados Unidos. Ou seja, o modelo não se replica na prática e em essência.

Neste sentido, revela-se também que os conceitos de financiamento e investimento foram entrelaçados e abordados conjuntamente, destoando da abordagem de finanças (ASSAF NETO, 2014).

5 CONCLUSÃO

O trabalho buscou responder a seguinte pergunta: Como são financiados os NIS no Brasil? Para isso, necessário atender aos objetivos traçados no início do estudo. Inicialmente tornou-se essencial contextualizar e adentrar ao estado da arte sobre do tema.

Com a base referencial da teoria e embasamento sobre o assunto, a pesquisa documental e as entrevistas realizadas com atores do ecossistema (aceleradores, investidores e empreendedores) possibilitaram indicar algumas conclusões.

Considerado o contexto apresentado dos NIS e ilustrada a dinâmica do ecossistema de finanças sociais, a sinalização dos empreendedores do setor é da necessidade de recursos financeiros para NIS.

Primeiramente embasou-se por meio do referencial teórico a visão de NIS e a abordagem em volta do tema e o ecossistema brasileiro de NIS. Sequenciou-se com as definições relacionadas sobre financiamento e a abordagem pelo setor em torno de

investimentos de impacto. Descreveu-se as modalidades e as definições encontradas, além de dados e demais informações relevantes de destaque ao estudo.

Com relação aos principais modelos de financiamento para NIS, os resultados obtidos identificaram a presença predominante das modalidades de financiamentos, em particular o empréstimo se destaca como o principal mecanismo utilizado. Assim, entende-se que o primeiro objetivo específico foi atendido.

A características dos modelos de financiamento de NIS no Brasil foram exploradas e reveladas nos resultados obtidos, na seção anterior. Os pontos evidenciados pela pesquisa foram semelhantes às características das modalidades dos negócios tradicionais, o que revela a proximidade e a linha tênue de entendimento entre os dois tipos de negócio. Aspectos como preço, prazo, acesso, agilidade, burocracia, risco e retorno foram identificados neste artigo. Desta forma, conclui-se que o segundo objetivo específico – descrever as características dos modelos de financiamento para NIS – foi alcançado.

As alternativas de financiamento para NIS no Brasil foram associadas às modalidades reveladas no estudo. O empréstimo foi o mecanismo mais acessado para financiar os NIS. Contudo, o investimento da indústria financeira ainda não aponta que a modalidade A ou B seja a melhor para os NIS. O que se observa, como contribuição deste artigo, é que, combinando um ou mais modelos, ou ainda trabalhados algumas melhorias específicas em cada uma das modalidades apresentadas, torna-se possível a construção do modelo viável para financiar NIS no Brasil. Isto posto, entrega-se o objetivo específico terceiro deste trabalho.

A conclusão dos resultados foi alcançada, uma vez atendidos e respondidos: questão de pesquisas e objetivos, geral e específicos. Entende-se que foi avaliado como são financiados os NIS no Brasil e que o trabalho apresentado está em linha com o que está sendo publicado no campo.

Entretanto, identifica-se uma lacuna, quando os diferentes entendimentos compartilhados pelos entrevistados reúnem os modelos de financiamentos e de investimentos dentro do mesmo *hall*, ainda que se tratando de temas e teorias distintas. Desta forma, destaca-se como contribuição deste trabalho a busca de preencher esta lacuna, enquanto se constrói o estudo ao limite de fronteira da teoria cujo tema de financiamento de impacto diferencia-se de investimento de impacto, comumente utilizado na área.

Tenta-se apoiar, também como contribuição deste estudo, ao sinalizar a falta de sinergia e conhecimento das modalidades que financiam os NIS no país, por parte dos principais atores do setor. Na tentativa de sofisticar os conceitos, os mecanismos, os formatos e suas aplicações, além da concentração das discussões em regiões distantes das zonas

desprovidas de suas necessidades básicas, o setor frustra, em sua própria essência, a intenção de solucionar problemas sociais, especialmente a pobreza no Brasil, ocasionando um hiato distante entre os problemas e as suas soluções.

Apesar dos resultados, o trabalho possui limitações de generalização dos achados e pela seleção de seus respondentes, além de sua amostra. No entanto, surgem novas publicações e artigos no campo que complementam este e outros estudos.

Ao avaliar os financiamentos para NIS no Brasil, identificam-se oportunidades de novas pesquisas que agreguem conhecimento à área e sugere-se a realização de outros estudos, haja vista ser ainda um campo pouco explorado academicamente (ARENA *et al.*, 2017). É recomendado que os estudos seguintes contribuam para: o entendimento da diferenciação do conceito de financiamento e investimento no campo dos NIS; a melhoria da comunicação e aproximação dos principais atores do setor; a busca de novos modelos, viáveis aos NIS, sobretudo nos países em desenvolvimento; e ampliar o entendimento das ações sobre o tema nas diversas regiões do país, atualmente centralizadas nas regiões sul e sudeste do país.

Este trabalho também buscou apresentar a relevância do tema de financiamento para NIS no Brasil e contribuir para a multiplicação e o envolvimento de todos os atores que atuam neste campo, bem como reforçar a bandeira dos NIS no país.

REFERÊNCIAS

- ALVES, M. **Como escrever teses e monografias**: um roteiro passo a passo. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- ARENA, M. *et al.* Unlocking finance for social tech start-ups: Is there a new opportunity space? **Technological Forecasting and Social Change**, 2017.
- ARTEMISIA. 2016. Disponível em: <https://artemisia.org.br/>. Acesso em: 17 dez. 2019.
- ASSAF NETO, A.; LIMA, F. G. **Curso de Administração Financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. Lisboa, PO: Edições 70, 1977.
- BARKI, E.; AGUIAR, L. Negócios com impacto social em grandes e pequenas empresas. *In*: BARKI, E.; IZZO, D.; TORRES, H.; AGUIAR, L. (org.). **Negócios com Impacto Social no Brasil**. São Paulo: Petrópolis, 2013. v. 1.
- BARONE, F. M.; DANTAS, V.; LIMA, P. F.; REZENDE, V. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.
- BORGAZA, C.; DEPEDRI, S.; GALERA, G. Interpreting Social Enterprises. **Rev. Adm.**, v. 47, n. 3, p. 398-409, 2012.
- BRASIL. **Decreto nº 9.244, de 19 de dezembro de 2017**. Dispõe sobre Instituir a Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto e cria o Comitê de Investimentos e Negócios de Impacto. Brasília, 2017.
- BUGG-LEVINE, A.; EMERSON, J. **Impact Investing**: Transforming How We Make Money While Making a Difference. 2011.

- CALADO, S. dos S.; FERREIRA, S. C. dos R. **Análise de documentos: método de recolha e análise de dados.** 2004. Disponível em: <http://www.educ.fc.ul.pt/docentes/ichagas/mi1/analisedocumentos.pdf>. Acesso em: 12 dez. 2018.
- COMINI, G. M.; BARKI, E.; AGUIAR, L.T. Uma abordagem tripla para negócios sociais: uma análise multi-casos brasileira. **RAUSP - Revista de Administração de São Paulo**, n. 47, p. 385-397, 2012.
- DELLOITTE. **Mapeamento dos Recursos Financeiros disponíveis no Campo Social do Brasil com o objetivo de identificar recursos potenciais para Finanças Sociais.** 2015. Disponível em: <http://ice.org.br/wp-content/uploads/pdfs/MapeamentoOfertaCapital.pdf>. Acesso em: 3. ago. 2019.
- DIAS, S.; CREMONEZZI, P. B.; CAVALARI, D. C. Territórios em movimento: caminhos e descaminhos da gestão social e ambiental. *In*: ENCONTRO NACIONAL DE PESQUISADORES EM GESTÃO SOCIAL, 7., 2013, Belém. **Anais [...]**. Belém: ANPAD, 2013.
- FREIREICH, J.; FULTON, K. **Investing for social and environmental impact: A design for catalyzing na emerging industry.** San Francisco: Monitor Institute, 2009.
- GALERA, G.; BORZAGA, C Social enterprise. An international overview of its conceptual evolution and legal implementation. **Social Enterprise Journal**, v. 5, n. 3, p. 18, 2009.
- GOMES, M. V. P.; ALVES, M. A.; FERNANDES, R. J. R. **Políticas Públicas de Fomento ao Empreendedorismo e às Micro e Pequenas Empresas.** São Paulo: Programa Gestão Pública e Cidadania, 2013.
- GONDIM, S.; FISCHER, T. M. D.; MELO, V. P. Formação em gestão social: um olhar crítico sobre a experiência de pós-graduação. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 2006, Salvador. **Anais [...]**. Salvador: ANPAD, 2006.
- GRASSL, W. Business models of social enterprise: A design approach to hybridity. **ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives**, v. 1, n. 1, p. 37-60, 2012.
- MARTINS, G.; THEÓFILO, C. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas.** São Paulo: Atlas, 2007.
- MAWDUDUR, R.; MOSTAQ, H. Social Business, Accountability and Performance Reporting. **Humanomics**, v. 28, n. 2, p. 118-132, 2012.
- MINAYO, M. C. de S. Ciência, Técnica e Arte: o desafio da pesquisa social. *In*: MINAYO, M. C. de S. (org.). **Pesquisa Social: teoria, método e criatividade.** 8. ed. Petrópolis: Vozes, 1998.
- PIPE.SOCIAL. 2019. Disponível em: <https://www.pipe.social/produtos/mapa2019>. Acesso em: 10 jun. 2020.
- PORTER, M. E.; KRAMER, M. The Big Idea: Creating Shared Value. **Harvard Business Review**, v. 89, n. 12, jan./fev. 2011.
- ROSSI, M. The role of venture capital funds in financing innovation in Italy. Constraints and challenges for innovative small firms. **International Journal of Globalisation and Small Business**, v. 7, n. 2, p. 162-180, 2015.
- SOUZA, D. I. de. **Manual de orientações para projetos de pesquisa.** Novo Hamburgo: FESLSVC, 2013.
- YOUNG, D. A Unified Theory of Social Business. **Nonprofit Studies Program**, v. 1, n. 1, 2007.
- YUNUS, M. **Criando um negócio social: Como iniciativas economicamente viáveis podem solucionar os grandes problemas da sociedade.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
- YUNUS, M. **Um mundo sem pobreza, a empresa social e o futuro do capitalismo.** São Paulo: Ática, 2010b.

YUNUS, M.; MOINGEON, B.; LEHMANN-ORTEGA, L. Building social business models: lessons from Grameen experience. **Long Range Planning**, v. 43, n. 2-3, p. 308-325, 2010.

3 CONCLUSÃO GERAL

O trabalho buscou responder a seguinte questão: Como ocorre o financiamento de negócios sociais e de negócios com impacto social no Brasil? Para isso, foi necessário dividir este estudo em dois artigos, sendo o primeiro deles com o título de “Negócios Sociais: Análise Bibliométrica entre 2009 e 2018” e o segundo com o título “Financiamento de Negócios com Impacto Social no Brasil”.

A base referencial do trabalho foi construída sobre os títulos de cada artigo separadamente, respectivamente. O primeiro artigo utilizou-se do método bibliométrico, da pesquisa documental como técnica de coleta e da análise bibliométrica como técnica de análise. O segundo artigo, de caráter exploratório e qualitativo, utilizou-se da pesquisa documental e das entrevistas realizadas com atores do ecossistema para chegar aos seus resultados.

Como contexto geral apresentou-se o quadro de desigualdades sociais e a pobreza, o que motivou o surgimento de um novo modelo de negócio. Os negócios sociais foram o tema de estudo do primeiro artigo. No segundo artigo foi trabalhado o tema de financiamento para NIS.

Conclui-se que os resultados foram apresentados e os objetivos, de analisar a produção bibliográfica nacional e internacional sobre negócios sociais no período de 2009 e 2018; e de investigar as fontes e estratégias de financiamento de negócios sociais e de negócios com impacto social no Brasil, conseguiram ser atingidos.

Tentou-se contribuir e acredita-se que as discussões devem ser aprofundadas, dada a complexidade territorial e cultural, o contexto social e econômico, bem como a relevância da população de baixa renda e, do ponto de vista financeiro, o risco dos investimentos. Existem poucas linhas para investimento e, praticamente todas, são semelhantes ou muito próximas às destinadas aos negócios tradicionais. A intencionalidade é a essência e a proposta de valor dos negócios com impacto sinalizam oportunidades.

Por fim, apesar dos resultados apresentados e das limitações deste estudo, sugere-se que novos trabalhos sejam realizados para agregar conhecimento ao campo, pois as necessidades de criar projetos com impacto social são enormes e crescentes. O estado (provedor) demonstra-se ineficiente, gerando lacunas importantes e graves na sociedade. Ficou claro que os negócios, da forma como estão organizados não são suficientes para resolver os problemas sociais, mas são um caminho parte da solução.

REFERÊNCIAS GERAL

AGAFONOW, A.; DONALDSON, C. The economic rationale behind the social business model: a research agenda. **Social Business**, v. 5, n. 1, p. 5-16, 2015.

ALVES, M. **Como escrever teses e monografias: um roteiro passo a passo**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

ARENA, M. *et al.* Unlocking finance for social tech start-ups: Is there a new opportunity space? **Technological Forecasting and Social Change**, 2017.

ARTEMISIA. 2016. Disponível em: <https://artemisia.org.br/>. Acesso em: 17. dez. 2019.

ASSAF NETO, A.; LIMA, F. G. **Curso de Administração Financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

AUSTIN, J.; STEVENSON, H.; WEI-SKILLERN, J. Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both? **Entrepreneurship Theory and Practice**, Texas, USA, v. 30, n. 1, p. 1-22, 2006.

BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. Lisboa, PO: Edições 70, 1977.

BARKI, E.; AGUIAR, L. Negócios com impacto social em grandes e pequenas empresas. *In:* BARKI, E.; IZZO, D.; TORRES, H.; AGUIAR, L. (org.). **Negócios com Impacto Social no Brasil**. São Paulo: Petrópolis, 2013. v. 1.

BARONE, F. M.; DANTAS, V.; LIMA, P. F.; REZENDE, V. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BOCKEN, N.; SHORT, S.; RANA, P.; EVANS, S. A value mapping tool for sustainable business modelling. **Corporate Governance**, v. 13, n. 5, p. 482-497, 2013.

BORGAZA, C.; DEPEDRI, S.; GALERA, G. Interpreting Social Enterprises. **Rev. Adm.**, v. 47, n. 3, p. 398-409, 2012.

BOULLOSA, R.; SCHOMMER, P. C. Limites da natureza da inovação ou qual o futuro da gestão social? *In:* ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 32., 2008, Rio de Janeiro. **Anais [...]**. Rio de Janeiro: ANPAD, 2008.

BRASIL. **Decreto nº 9.244, de 19 de dezembro de 2017**. Dispõe sobre Instituir a Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto e cria o Comitê de Investimentos e Negócios de Impacto. Brasília, 2017.

BROUARD, F.; LARIVET, S. Essay of Clarifications and Definitions of the Related Concepts of Social Enterprise, Social Entrepreneur and Social Entrepreneurship. *In:* FAYOLLE; A.; MATLAY, H. (ed.). **Handbook of Research on Social Entrepreneurship**. Cheltenham: Edward Elgar, 2011.

BUGG-LEVINE, A.; EMERSON, J. **Impact Investing: Transforming How We Make Money While Making a Difference**. 2011.

CALADO, S. dos S.; FERREIRA, S. C. dos R. **Análise de documentos: método de recolha e análise de dados**. 2004. Disponível em: <http://www.educ.fc.ul.pt/docentes/ichagas/mi1/analisedocumentos.pdf>. Acesso em: 12 dez. 2018.

COMINI, G. M.; BARKI, E.; AGUIAR, L. T. Uma abordagem tripla para negócios sociais: uma análise multi-casos brasileira. **RAUSP - Revista de Administração de São Paulo**, n. 47, p. 385-397, 2012.

COORDENAÇÃO DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE NÍVEL SUPERIOR. 2018. Disponível em: http://www-periodicos-CAPEsgov.br.ez151.periodicos.CAPES.gov.br/index.php?option=com_pcontent&view=pcontent&alias=historico&Itemid=122. Acesso em: 25 dez. 2018.

DEES, G.; EMERSON, J.; ECONOMY, P. **Enterprising Nonprofits: a toolkit for social entrepreneurs**. New York: Wiley, 2001.

DEFOURNY, J.; NYSSSENS, M. Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences. **Journal of Social Entrepreneurship**, n. 1, p. 32-53, 2010.

DELLOITTE. **Mapeamento dos Recursos Financeiros disponíveis no Campo Social do Brasil com o objetivo de identificar recursos potenciais para Finanças Sociais**. 2015. Disponível em: <http://ice.org.br/wp-content/uploads/pdfs/MapeamentoOfertaCapital.pdf>. Acesso em: 3. ago. 2019.

DIAS, S.; CREMONEZZI, P. B.; CAVALARI, D. C. Territórios em movimento: caminhos e descaminhos da gestão social e ambiental. *In*: ENCONTRO NACIONAL DE PESQUISADORES EM GESTÃO SOCIAL, 7., 2013, Belém. **Anais [...]**. Belém: ANPAD, 2013.

FREIREICH, J.; FULTON, K. **Investing for social and environmental impact: A design for catalyzing na emerging industry**. San Francisco: Monitor Institute, 2009.

GALERA, G.; BORZAGA, C Social enterprise. An international overview of its conceptual evolution and legal implementation. **Social Enterprise Journal**, v. 5, n. 3, p. 18, 2009.

GOMES, M. V. P.; ALVES, M. A.; FERNANDES, R. J. R. **Políticas Públicas de Fomento ao Empreendedorismo e às Micro e Pequenas Empresas**. São Paulo: Programa Gestão Pública e Cidadania, 2013.

GONDIM, S.; FISCHER, T. M. D.; MELO, V. P. Formação em gestão social: um olhar crítico sobre a experiência de pós-graduação. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 2006, Salvador. **Anais [...]**. Salvador: ANPAD, 2006.

GONDIM, S.; FISCHER, T. M. D.; MELO, V. P. Formação em gestão social: um olhar crítico sobre a experiência de pós-graduação. *In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO*, 2006, Salvador. **Anais** [...]. Salvador: ANPAD, 2006.

GRASSL, W. Business models of social enterprise: A design approach to hybridity. **ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives**, v. 1, n. 1, p. 37-60, 2012.

HAIGH, N.; HOFFMAN, N. The New Heretics: Hybrid Organizations and the Challenges They Present to Corporate Sustainability. **Organization & Environment**, v. 27, n. 3, p. 223-241, 2014.

KERLIN, J. Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences. **Voluntas**, v. 17, n. 3, p. 246-262, 2006.

MARTINELLI, A. O contexto do empreendedorismo. *In: MARTES, A. C. B. (org.). Redes e sociologia econômica*. São Carlos: Edufscar, 2009.

MARTINS, G.; THEÓPHILO, C. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. São Paulo: Atlas, 2007.

MAWDUDUR, R.; MOSTAQ, H. Social Business, Accountability and Performance Reporting. **Humanomics**, v. 28, n. 2, p. 118-132, 2012.

MINAYO, M. C. de S. Ciência, Técnica e Arte: o desafio da pesquisa social. *In: MINAYO, M. C. de S. (org.). Pesquisa Social: teoria, método e criatividade*. 8. ed. Petrópolis: Vozes, 1998.

MOREIRA, P.; URRIOLAGOITIA, L. El emprendimiento social. **Revista Española del Tercer Sector**, v. 17, p. 17-40, jan./abr. 2011.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. 2015. Disponível em: <https://nacoesunidas.org/wp-content/uploads/2015/10/agenda2030-pt-br.pdf>. Acesso em: 30 ago. 2018.

PIPE.SOCIAL. 2019. Disponível em: <https://www.pipe.social/produtos/mapa2019>. Acesso em: 10 jun. 2020.

PORTER, M. E.; KRAMER, M. The Big Idea: Creating Shared Value. **Harvard Business Review**, v. 89, n. 12, jan./fev. 2011.

ROSSI, M. The role of venture capital funds in financing innovation in Italy. Constraints and challenges for innovative small firms. **International Journal of Globalisation and Small Business**, v. 7, n. 2, p. 162-180, 2015.

SCHERER, P. C. **Entendendo os negócios com impacto social: Uma análise dos elementos constituintes do modelo de negócio**. 2014. Dissertação (Mestrado em Administração) – Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2014.

SILVA, F.; MOURA, L.; JUNQUEIRA, L. As interfaces entre empreendedorismo social, negócios sociais e redes sociais no campo social. **RCA**, v. 17, n. 42, p. 121-130, ago. 2015.

SOUZA, D. I. de. **Manual de orientações para projetos de pesquisa**. Novo Hamburgo: FESLSVC, 2013.

STUBBS, W.; COCKLIN, C. Conceptualizing a “sustainable business model”. **Organization & Environment**, n. 21, p. 103-127, 2008.

TISCOSKI, G.; ROSOLEN, T.; COMINI, G. Empreendedorismo social e negócios sociais: Um estudo bibliométrico da produção nacional e internacional. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 37., 2013, Rio de Janeiro. **Anais [...]**. Rio de Janeiro: ANPAD, 2013.

WOOD JR., T. Organizações híbridas. **Revista de Administração de Empresas**, v. 50, n. 2, p. 241-247, 2010.

YOUNG, D. A Unified Theory of Social Business. **Nonprofit Studies Program**, v. 1, n. 1, 2007.

YUNUS, M. **Criando um negócio social**: Como iniciativas economicamente viáveis podem solucionar os grandes problemas da sociedade. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

YUNUS, M. **Um mundo sem pobreza, a empresa social e o futuro do capitalismo**. São Paulo: Ática, 2010b.

YUNUS, M.; MOINGEON, B.; LEHMANN-ORTEGA, L. Building social business models: lessons from Grameen experience. **Long Range Planning**, v. 43, n. 2-3, p. 308-325, 2010.

APÊNDICE A – ROTEIRO DA ENTREVISTA

1 AGRADECIMENTO E EXPLANAÇÃO

Primeiramente gostaria de agradecer sua disponibilidade e atenção para conversar conosco sobre o tema que em questão. O projeto visa contribuir com este campo de pesquisa crescente, além de oferecer informações as instituições que trabalham com o tema.

O objetivo da pesquisa é o de investigar as fontes e estratégias de financiamento de negócios sociais e negócios com impacto social no Brasil. Para isso, busca apresentar os principais modelos de financiamento, descrever as características destes modelos e identificar as alternativas de financiamento para NIS no Brasil.

Importante reforçar que não há respostas certas ou erradas, mas sim sua opinião sobre o assunto pesquisado. A duração estimada é de 60 minutos. Também, registra-se nossa conversa por meio de gravação, a fim de analisar as respostas posteriormente. Tudo bem? Ficou alguma dúvida ou alguma pergunta que queira fazer antes de se iniciar?

É possível começar?

2 INTRODUÇÃO

Em nosso estudo observa-se que está crescendo o número de NIS. Qual seu histórico neste setor? Qual sua visão geral sobre o tema de NIS, especialmente ao financiamento destes? Quais os pontos positivos e negativos de atuar no setor?

3 BLOCO I: MODELOS

3.1 Na sua opinião, de onde vem o dinheiro para financiar um negócio com impacto social? Gostaria de entender como funciona este processo?

3.2 Quais modelos de financiamento você destacaria? E por que?

3.3 Saberá informar se os negócios com impacto social possuem acesso a crédito e programas específicos? E quais seriam esses programas?

4 BLOCO II: CARACTERÍSTICAS

- 4.1 No setor de negócios com impacto social quais seriam as partes envolvidas/atores e como interagem?
- 4.2 De que forma as partes envolvidas interagem?
- 4.3 Na sua visão, quais os principais entraves e oportunidades para financiar NIS no Brasil?

5 BLOCO III: ALTERNATIVAS

- 5.1 Você teria como me dizer qual a diferença entre Investimento e Financiamento em NIS?
- 5.2 Qual a melhor opção para financiar NIS no Brasil?
- 5.3 Por último, no seu entendimento o que pode ser feito para que se eleve o volume de financiamento de NIS?

6 FECHAMENTO

Houve diálogo sobre alguns aspectos dos negócios com impacto social, com perguntas voltadas a avaliar como são financiados os NIS no Brasil. Tem algum ponto em que, na sua opinião, não foi abordado em nossa conversa e você queira falar sobre? Sinta-se à vontade.

Mais uma vez, gostaria de agradecer sua disponibilidade para ter essa conversa. As informações que você nos passou vão ajudar muito na nossa pesquisa. De posse do seu contato para, quando os primeiros resultados do trabalho ocorrerem, lhe disponibilizar, caso tenha interesse.

Gostaria de fazer alguma pergunta ou tirar alguma dúvida?

Obrigado!