

EMPREENDEDORISMO SOCIAL: fronteiras teóricas das escolas

MONICA CRISTINA ROVARIS MACHADO
UNIVERSIDADE DO VALE DO ITAJAÍ (UNIVALI)
monicarovarisdoutorado@gmail.com

FERNANDO CESAR LENZI
UNIVERSIDADE DO VALE DO ITAJAÍ (UNIVALI)
lenzi@univali.br

CLEMENTE PENALVA VERDU
UNIVERSIDADE DE ALICANTE
clemente.penalva@gmail.com

EMPREENDEDORISMO SOCIAL: fronteiras teóricas das escolas

Resumo: O presente ensaio teórico tem como objetivo discutir o conceito de empreendedorismo social sob diferentes lentes de aplicação de acordo com as escolas emergentes e necessidades locais, como nos Estados Unidos, Europa, países em desenvolvimento e no Brasil, na tentativa de clarificar a visão acerca dos conceitos sobre empreendedorismo social e sua evolução. A seguir faz-se uma explanação sobre escolas de empreendedorismo social, uma discussão das diferentes percepções em ES e suas escolas, e por fim são apresentadas as considerações a respeito da discussão proposta neste estudo. Pretende-se contribuir numa visão mais clara sobre o tema, bem como sua importância num mundo em constante mudança e com necessidades emergentes. O estudo baseou-se em levantamento bibliográfico realizado em bases de dados nacionais e internacionais, livros, seminários e fontes online disponíveis. Foram encontrados a princípio 882 artigos e selecionado 236 artigos para compor a base de análise do artigo, tendo como critério de seleção os conceitos relativos as palavras-chave, com objetivo final a realidade brasileira. Este estudo é apenas uma pequena parte das pesquisas acadêmicas sobre o tema, resultando ainda lacunas teóricas a serem discutidas e aprofundadas e se não tem a pretensão de esgotar o tema em estudo.

Palavras-chave: Empreendedorismo Social. Escolas de Empreendedorismo Social. Brasil.

1. Introdução

A sociedade moderna é caracterizada por situações de difíceis soluções para os problemas econômicos e sociais, tanto para os governos como para as sociedades, seja pela incapacidade na sua resolução, pela falta de adequação das instituições governamentais, ou ainda pela falta de recursos (Parente, Costa, Santos e Chaves, 2011), e vem se destacando um “fenômeno organizacional voltados à geração de valor econômico e social” (Comini, Barki e Aguiar, 2012, pg.1).

O Empreendedorismo Social (ES) tem despertado crescente interesse na academia, e apesar de não ser um fenômeno novo (Chell, 2007), está num contexto de crise e desafios sociais, econômicos e ambientais nas sociedades contemporâneas (Parente, Costa, Santos e Chaves, 2011), e podendo ser um mecanismo de trocas sociais para o desenvolvimento econômico sustentável (Kostetska e Berezyak, 2014), ou ainda responsável pela inovação na resolução de problemas sociais (Omoredede, 2014; Parente *et al.*, 2011). Entretanto há fatores que contribuem para a resolução destes problemas, como por exemplo, formas de trocar e interagir entre as pessoas, bem como a ação de empreendedores com a intenção de simplesmente ajudar os outros (Kostetska e Berezyak, 2014; Pless, 2012).

O ES desempenha um papel importante na comunidade e no desenvolvimento de economias emergentes em ambientes institucionais com altos níveis de incerteza, riscos, sistemas limitados ou bem-estar inexistente, desemprego elevado e sistemas sociais hierárquicas baseadas no gênero, fatores econômicos ou status social, estimulando os empreendedores a iniciar mudanças sociais e melhorias na própria comunidade. Pode-se destacar que um dos objetivos do ES é diminuir a vulnerabilidade e as desigualdades no mundo. (Barki, Comini, Cunliffe, Hart e Rai, 2015, p. 380; Yiu, Wan, Ng, Chen e Su, 2014), que continuam a ser dificuldades enfrentadas pelos países em desenvolvimento (Desai, 2014).

Seelos e Mair (2005) argumentam que todo empreendedorismo é por natureza social, ou seja, os efeitos da atividade empreendedora se fazem sentir na geração de riqueza e no aumento da qualidade de vida das populações, e é visto como uma importante vertente de renovação da intervenção social ao gerar valor social combinado com o valor econômico, na geração de

trabalho e renda e novas maneiras de construção de redes mais profissionalizadas e fortes com o intuito de contribuição social (Austin, Stevenson e Wei-Skillern, 2012, Mair e Marti, 2006).

Seu surgimento está estreitamente alinhado às mudanças das percepções sobre o papel e a função dos mercados em que, especialmente no final do século XX, passou a ser visto como um mecanismo importante para apoiar a atividade econômica nas áreas consideradas não rentáveis pelo setor privado e negligenciado pelo Estado (Bacq e Janssen, 2011) e com diferentes visões e aplicações ao redor do mundo (Defourny e Nyssens, 2012).

A falta de definição e delimitação do campo de estudo em ES, faz com que coexistam diversas escolas e práticas distintas de acordo com as necessidades locais e emergentes. Para tanto faz-se necessário uma discussão mais ampla sobre o tema e a busca de bases norteadoras de denominadores comuns para a sua utilização mais apropriada, fazendo com que, dependendo de onde o empreendimento é criado tenha um enfoque importante a saber: a escola americana, a escola europeia e a escola incipiente nos países em desenvolvimento. (Defourny e Nyssens, 2012, p. 10).

O objetivo do presente ensaio é discutir o conceito das escolas de ES sob diferentes óticas, de acordo com as escolas emergentes e as necessidades locais, relacionando a evolução nos Estados Unidos, Europa e países em desenvolvimento, especialmente o Brasil. A lacuna teórica do presente estudo está na diversidade de visões encontradas em artigos de ES como os de Defourny, J. & Nyssens (2012), Parente (2012, 2014), acerca das dinâmicas de como o ES se apresenta nas diferentes economias, o que por vezes, gera confusão conceitual. Entretanto, não se pretende esgotar a discussão sobre o tema, uma vez que ele se encontra em ampla discussão no meio acadêmico, não tendo encontrado um consenso até o momento.

O presente estudo foi realizado por meio de levantamento bibliográfico realizado em bases de dados internacionais e nacionais. Foram encontrados inicialmente 882 artigos com as palavras-chave “social entrepreneurship”, “European approach”, “United States approach”, “developing countries approach”, “social enterprises”, pesquisadas de forma separada e/ou combinada, sendo selecionados 236 artigos para compor a base de análise do presente ensaio.

O artigo é dividido em 5 partes: a primeira parte apresenta uma visão conceitual sobre empreendedorismo social, a segunda parte apresenta uma explanação geral a respeito das escolas de empreendedorismo social e como está organizado no Brasil, a terceira parte consiste na apresentação da metodologia, já na quarta parte apresenta uma discussão das diferentes percepções em ES e suas escolas, e por fim na última parte são apresentadas as considerações a respeito da discussão proposta neste estudo.

2. Empreendedorismo Social: apresentação de conceitos

Originalmente, o termo empreendedorismo surgiu na França, tendo suas origens nos séculos XVIII e XIX, quando os empresários filantrópicos e industriais demonstraram uma preocupação com o bem-estar dos funcionários, melhorando o seu trabalho, educação e vida cultural. No Reino Unido, o empreendedorismo social era a base de hospitais privados vitorianos e tem sido sempre uma característica fundamental do trabalho de caridade e é claramente evidente no movimento hospice mais recente (Shaw e Carter, 2007).

O ES é considerado uma parte do empreendedorismo (Mair e Marti, 2006), mas difere do empreendedorismo tradicional e mais difícil de definir (Bacq e Janssen, 2011; Mair e Marti, 2006). Os conceitos de empreendedorismo social não foram utilizados antes da década de 1990 (Dees, 2007), e o termo "empreendedorismo social" surgiu no mundo acadêmico no final dos anos 1990 nos Estados Unidos (Dees 2007; Drayton, 2002; Mair e Marti, 2006) e no Reino Unido (Leadbeater, 1997). O empreendedorismo social tornou-se um fenômeno global que impacta as sociedades por empregar abordagens inovadoras na resolução de problemas sociais com a criação de valor, provenientes tanto do setor privado quanto do setor sem fins lucrativos

(Austin *et al*, 2012). Entretanto, devido a conceitos relativamente novos relacionados a ES, suas ações e práticas podem ser encontrados em diferentes fases históricas, quer seja em prática organizacional, de gestão ou em modelos de intervenção estudados pela academia (Nicholls, 2006, Parente, 2014).

A expressão “Empreendedorismo Social” surgiu como uma nova forma para descrever o trabalho da comunidade, organizações voluntárias e públicas, bem como as empresas privadas que trabalham para objetivos sociais e não lucrativos. Desde então, o ES tem sido associado com a iniciativa da comunidade e desenvolvimento, educação, igrejas, instituições de caridade, o setor sem fins lucrativos e organizações de voluntários (Shaw e Carter, 2007). Neste sentido, o ES é considerado um tema relativamente novo e a literatura e compreensão deste tipo de organização com características específicas ainda não é homogênea (Porter e Kramer, 2011; Haigh e Hoffman, 2012, Kolk, Rivera-Santos e Rufin, 2014).

Um dos primeiros estudiosos a definir o ES foi Dees (2007), que o ES busca combinar a paixão inerente ao empreendedor e uma missão social, além de uma imagem de negócios como disciplina, inovação e determinação. O ES ainda pode ser definido por seus “dois constituintes elementos: um foco estratégico privilegiado sobre o impacto social e uma abordagem inovadora para cumprimento da sua missão” (Nicholls, 2006, p. 13), ou como sendo um fenômeno que produz mudanças, mesmo que em pequena escala, mas que pela “sua ressonância e replicação, cria sistemas capazes de catalisar grandes mudanças a longo prazo.” (Parente, 2014, p.29) Mair e Marti (2006) argumentam que o empreendedorismo social é um “processo de criação de valor através da combinação de recursos de novas maneiras” (2006, p. 37), entendendo processo como a entrega de produtos e/ou serviços, e também na criação de novas organizações.

Para Bacq e Janssen (2011), dois principais elementos caracterizam uma organização de empreendedorismo social: (1) um objetivo social, ou seja, a criação de valor social; e (2) uma estratégia empreendedora, isto é, a aplicação de conhecimentos e habilidades de negócios baseados no mercado. Para Abu-Saifam (2012), o empreendedorismo social envolve a entrega de um valor social aos menos privilegiados por meio de negócios financeiramente independentes, autossuficientes ou sustentáveis. O ES apresenta-se “como uma atividade que cria valor social e que pode ocorrer dentro ou por meio de organizações sem fins lucrativos, empresas e setores do governo”(Austin *et al*, 2012, p. 2)

O conceito de ES por Yunus (2010) vai além no sentido de que estas organizações têm como seu principal objetivo o impacto social, e modelos de negócios são o motor para promover. Comini *et al* (2012) colaboram para o debate ao indicarem três termos que envolve o empreendedorismo social: empresas sociais, negócios inclusivos, negócios sociais, negócios com impacto social, empreendimentos social, entre outros, que constituem: [...] “alguns dos termos frequentemente utilizados para explicar organizações com intenção de resolver problemas sociais, com sustentabilidade financeira e eficiência ao utilizar mecanismos de mercado.” (Comini *et al*, 2012, p. 386).

Embora diferentes, eles têm em comum a ideia de usar uma empresa modelo com um propósito mais elevado, financeiramente sustentável e que tem um impacto social. A coexistência dos termos, conceitos e definições diferentes por vezes dificultam a interlocução entre os diversos atores interessados em desenvolver novos negócios ou investir nesse mercado. A interação social entre os diversos atores possibilita a identificação de novos modelos de gestão dos negócios sociais. A demanda que se coloca nesse campo é de como o empreendimento social se torna produtivo e sustentável financeiramente, atingindo seus objetivos e promovendo seu valor social. (Young, 2007; Yunus, 2010; Barki *et al*, 2015)

A chamada economia social ou “terceiro setor” tem ampliado a sua atuação e o seu crescimento muitas vezes é atribuído a problemas estruturais e de gestão nos serviços sociais do funcionamento do estado. Os empreendimentos sociais são identificados como vitais para o desenvolvimento e fornecimento de soluções inovadoras para os problemas sociais que

persistem, apesar dos esforços dos mecanismos públicos tradicionais, voluntários ou comunitários (Chell, 2007) e tem se expandido, com o seu crescimento muitas vezes atribuído a problemas estruturais e de gestão nos serviços sociais do funcionamento do estado (Shaw e Carter, 2007). As ações do terceiro setor visam na redução de processos de exclusão/marginalização de populações afetadas pela pobreza, bem como objetiva no desenvolvimento de novos espaços de trabalho e geração de renda. (Silva, Souza Neto, Abreu e Cortez, 2009, Teodósio e Comini, 2012).

3. Escolas de Empreendedorismo Social

3.1 Abordagem Norte-Americana – O Setor Não Lucrativo e a Inovação Social

Nos EUA, o setor não-lucrativo emerge como chave nas necessidades sociais em virtude do caráter omissivo do papel do Estado. Os períodos Pós Segundas Grandes Guerras fizeram com que o Estado depositasse nas autoridades locais e nas associações a tarefa de satisfazer as necessidades sociais emergentes, sendo composto à esta época por organizações de interesse geral, como por exemplo, caridade e filantropia (Borgaza e Defourny, 2001). O ES, na perspectiva americana, pode ser considerado como um substituto para o Estado do Bem-Estar, ou seja, o estado social guarda a proteção social e a livre negociação entre os parceiros locais. A pobreza não é tanto uma preocupação governamental, mas como uma questão moral e da caridade (Bacq e Janssen, 2011).

As Escolas Norte Americanas de Empreendedorismo Social apresentam uma abordagem liberal e individualista, onde há a regulação mínima do estado e na proteção social. Dees e Anderson (2006) identificaram duas escolas independentes de pensamento na EUA quanto ao ES e coexistentes na vida acadêmica, sendo a primeira chamada de Escola da Empresa Social e a segunda de Escola de Inovação Social. No que se refere à visão institucional, as dicotomias que se apresentam são: lucrativo/ não lucrativo, no âmbito econômico; público/privado, na esfera política; voluntário/obrigatório, no que se refere a liberdade e escolha individual. Ainda nesta perspectiva, o setor não lucrativo nos EUA reconhece o papel do voluntarismo em resposta às necessidades sociais e econômicas, mas na dimensão econômica há a prevalência do funcionalismo visando principalmente a supressão das falhas do estado e mercado (Parente *et al*, 2011; Quintão, 2011).

A primeira escola americana a ser apresentada é a Escola Americana de Empreendedorismo Social, a Escola da Empresa Social (Defourny e Nyssens, 2008, 2012), Escola da Empresa sem Fins Lucrativos (Dees e Anderson, 2006), ou ainda Escola de Geração de Renda (Parente, 2014, p.27). Para Dees (2007), onde o empreendedor social, a partir de um contexto desafiante, adota uma missão social que procura atacar as causas dos problemas e produzir mudanças fundamentais no setor social. O crescente interesse das organizações sem fins lucrativos para novas fontes de financiamento, as considerados do tipo tradicionais como as subvenções e subsídios, tem proporcionado a criação de novos empreendimentos, consequência direta do movimento desta Escola (Bacq e Janssen, 2011), que se concentra na geração de renda para a realização de uma missão social.

Essa Escola define as organizações de empreendedorismo social como “[...] organizações sem fins lucrativos que estabelecem atividades geradoras de lucros, a fim de sobreviver financeiramente e tornar-se mais independente de doações e subvenções que recebe” (Bacq e Janssen, 2011, p. 386). Esta abordagem de ES tem como principal foco a criação e gestão das organizações e dos seus processos (Hill, Kothari e Shea, 2010) e a adoção de uma perspectiva de empreendedorismo em sentido nato, colocando no centro das preocupações a sustentabilidade da organização com propósitos de cumprimento da sua missão social (Parente, 2014), tendo como objetivo principal a geração de renda na realização de uma missão social,

concentrando-se principalmente no desenvolvimento de estratégias para aquisição de renda com o objetivo de sustentar a missão social da organização, considerada também como “escola da empresa sem fins lucrativos” (Defourny e Nyssens, 2008). Originalmente esta escola de pensamento teve como foco as organizações sem fins lucrativos e que buscavam os recursos disponíveis no mercado, por meio da adoção de comportamentos mais eficientes e origem de receita pela venda de produtos e serviços. O fator central desta escola atualmente é usar o próprio mercado para gerar sua receita, com o propósito de lucro, aliando a missão social à econômica, visando garantir a sustentabilidade e eficiência do empreendimento a longo prazo (Defourny e Nyssens, 2012). Entretanto, Anderson e Dees (2006) criticam os vínculos desta escola, entre rendimentos de mercado e eficiência.

A segunda escola é a chamada *Social Innovation School*, Escola de Inovação Social, e baseia-se nas teorias do empreendedorismo que tem seu foco na inovação e não na geração de renda (Defourny e Nyssens, 2012). A escola foi criada em meados da década de 1980, pelo fundador da organização Ashoka (Organização Internacional sem Fins Lucrativos), Bill Drayton. O objetivo principal era desenvolver pesquisas e apoiar indivíduos considerados excepcionais com ideias de mudança social, bem como na criação de meios novos e melhores, para combater os problemas ou satisfação das necessidades sociais e com foco principalmente em resultados (Defourny e Nyssens, 2012). Outro representante desta escola que merece destaque é a Fundação Skoll que considera os empreendedores sociais como inovadores sociais (Parente, 2014).

O ponto principal de análise desta escola é o “empreendedor social, o qual tem uma capacidade de ação que depende das suas competências individuais” (Parente, 2014, p.28) O termo empreendedor social ainda não havia sido utilizado antes de meados da década de 1990, sendo usadas as expressões “inovador para o setor público” ou “empreendedor público” (Leal, Freitas e Santos, 2014). Entretanto, a escola da inovação social “tende a sobrestimar o papel e a capacidade individual do empreendedor social” (Parente, 2014, pg. 37)

Dees e Anderson (2006) afirmam que o uso do termo empreendedores sociais para descrever pessoas inovadoras em busca de mudança social ajudou a reforçar a ideia de que o empreendedorismo social não precisa ser enquadrado em termos de renda, podendo ser mais vinculado a resultados e as mudanças sociais” (2006, p. 45). Para essa Escola, o sujeito está no núcleo da atenção, pois o empreendedor social é considerado um ativista de mudança social, em linha com a tradição Schumpeteriana (Bacq e Janssen, 2011; Defourny e Nyssens, 2012), sendo que uma das motivações principais do empreendedor social é a definição de uma missão social (Dees, 2007).

Na perspectiva dessa Escola, os empreendedores sociais podem estar ou não associados, em dimensão individual ou coletiva, podem situar-se no setor público ou privado, em estruturas híbridas ou puras de ES, entretanto sua missão e objetivos sociais norteiam suas atividades empresariais através de suas iniciativas para atender um determinado público ou comunidade, ou ainda em aspectos que envolvam a inovação social (Austin *et al*, 2012, Dees, 2007, Dees e Anderson, 2006).

3.2 Escola Europeia – Economia Social

O empreendedorismo Social na Europa nasce de forma empírica juntamente com a economia social no século XIX, por meio da criação de movimentos associativos, como partidos operários, sindicatos e cooperativas, influenciados pelo socialismo utópico, o liberalismo ou o social cristianismo de origem essencialmente operária (Defourny e Nyssens, 2012; Parente, 2014). As organizações tinham como objetivo principal a garantia da dignidade das condições de vida de populações mais desprotegidas, bem como a incapacidade do Estado e do mercado na garantia do pleno emprego e na satisfação das necessidades sociais da

população específicas como crianças, idosos e desempregados de longa duração. (Defourny, 2001)

Na escola europeia, o termo utilizado é empresa social, devido base os movimentos coletivos das mais diferentes formas, como as cooperativas, por exemplo, (Petrini, Scherer e Back, 2016) e, os princípios organizativos também derivavam destes: um homem, um voto, venda de produtos e serviços a preço de custo ou mais próximo dele, criação de fundos de apoio aos membros como educação, por exemplo, a sobreposição do trabalho sobre o capital, divisão de parte dos lucros aos associados (Parente, 2014, p. 17).

Embora as diferentes modalidades de criação e desenvolvimento do terceiro setor estejam fortemente enraizadas nos diferentes modelos de Estado social e na forma como estes se (Parente *et al*, 2011) ressentiram da crise da década de 80 do século XX, a diversidade de enquadramentos sócio-políticos, legislativos e normativos (Borzaga e Defourny, 2001) e a coexistência de uma multiplicidade de modelos organizacionais (Evers e Laville, 2004) têm sido ultrapassadas por alguma unicidade teórica das correntes acadêmicas sobre o que caracteriza o terceiro setor e a economia social na Europa.

Em 1996 foi criada a rede EMES (European Research Network), num projeto financiado pela União Europeia (EU) e que atende atualmente aos 28 estados membros, com o objetivo de estudar a emergência de novas entidades e/ou novas dinâmicas dentro do terceiro setor europeu, a atividade empresarial social nos estados membros (Defourny e Nyssens, 2010, 2012; Haugh, 2005), e levando em conta a realidade europeia diferente e as iniciativas de empreendedorismo social deve ter um objetivo explícito de serviço para comunidade que abrange questões sociais e ambientais (Bacq e Janssen, 2011)

A Escola Europeia tem como escopo o campo teórico-prático da economia social que procura aprender as práticas de ES como parte da sua matriz histórica, social e económica previamente estabelecida (Defourny e Nyssens, 2010). Além disso, o modelo europeu, sob o ponto de vista legal, agrega diferentes tipologias organizativas como: cooperativas, mutualidades e as associações. No que se refere ao ponto de vista normativo, privilegia os princípios: servir a comunidade e os interesses sociais em detrimento dos interesses do capital, a gestão independente, na separação entre o setor público e privado; a democracia dos processos de decisão, onde caracteriza que cada indivíduo representa um voto, e a primazia das pessoas e do trabalho sobre o capital (Borzaga e Defourny, 2001; Parente *et al*, 2011).

Nessa escola, a economia social e solidária, representam o terceiro setor, “que ocupa o espaço intermediário e equidistante entre o Estado, o Mercado e a comunidade ou redes primárias de solidariedade” (Parente, 2014, p. 21). Os modelos organizacionais europeus estão enquadrados em modelos de empresas sociais, unidades de análise estudadas sob o prisma da inovação e do ES, mas necessariamente em articulação e sob influência dos modelos organizacionais tradicionais e das suas estruturas de gestão baseadas no trabalho associado, podendo apresentar-se sob a forma de associações de desenvolvimento local, ONG, entre outras (Defourny, 2009; Parente *et al*, 2011).

Para a rede EMES, as empresas sociais são definidas como

Organizações privadas, autónomas, que fornecem produtos ou serviços com o objetivo explícito de integração a comunidade, são detidas e geridas por um grupo de cidadãos e o interesse material dos investidores é sujeito a limites (...), estando proibidas legalmente de distribuir lucros ou sendo estruturadas de forma a excluir o lucro como objetivo principal (Borzaga, Galera & Nogales, 2008, p. 5).

Devido ao carácter multifacetado do ES nos países europeus, observa-se o envolvimento cada vez maior de partes interessadas neste tipo de movimento também no que se refere ao processo de tomada de decisão, o que leva a uma configuração de *multi-stakeholders* (Defourny e Nyssens, 2012; Parente, 2014).

3.3 Países em desenvolvimento

Uma terceira corrente de ES encontra-se nos países em desenvolvimento, que tem como foco as iniciativas de mercado destinadas a reduzir a pobreza e alterar as condições sociais dos indivíduos marginalizados ou excluídos (Comini *et al*, 2012). Pode-se verificar que nos últimos anos ocorreu um crescimento deste ramo da economia em várias partes do mundo, inclusive em economias em desenvolvimento (Defourny e Nyssens, 2012). O conceito de ES proposto por Yunus (2010) vai além no sentido de que estas organizações têm como seu principal objetivo o impacto social e modelos de negócios são o motor para promover iniciativas em países em desenvolvimento. O negócio social têm o impacto social como objetivo principal, e os lucros devem ser reinvestidos no empreendimento. Ainda para o autor, há um outro tipo de negócio social, o negócio que é de propriedade dos pobres e a rentabilidade da organização vai para eles, como meio de aliviar a pobreza e pela inclusão destas pessoas de baixa renda num mercado até então indisponível.

Yunus (2010) aborda duas correntes de empreendedorismo social, divididas entre a concepção asiática e a latino-americana. Na corrente asiática, adotada também por alguns países latino-americanos, o autor apresenta dois tipos de negócios sociais. O primeiro refere-se ao tipo de empreendimento com receita e despesas equilibradas, onde não há perdas monetárias, sem dividendos a distribuir aos membros e sem fins lucrativos, e como foco principal a resolução de problemas sociais, tais como: saúde, educação, moradia. Neste tipo de empreendimento os ganhos são reinvestidos para ampliação e melhoria do empreendimento, chamados de negócios sociais sem fins lucrativos.

Já no segundo tipo de empreendimento, mais amplamente utilizado na América Latina, Yunus (2010) há obtenção de lucros, com a propriedade do empreendimento de pessoas consideradas pobres e com objetivo previamente definido. Neste tipo de empreendimento “os lucros que fluem para as pessoas mais pobres que estão aliviando a pobreza e na resolução de um problema social” (Yunus, 2010, p.19). Aqui, as formas jurídicas e de gestão são distintas ao primeiro tipo de negócio, sendo mais apropriadas as fundações, ONGs (Organizações não-governamentais), enquadram-se na denominação de negócios sociais com fins lucrativos (Comini *et al*, 2012, Yunus, 2010).

Na corrente latino-americana, Comini *et al* (2012, p.386) colaboram para o debate ao indicarem três termos que envolve o ES: empresas sociais, negócios inclusivos e negócios com impacto social, que constituem: [...] “alguns dos termos frequentemente utilizados para explicar organizações com intenção de resolver problemas sociais, com sustentabilidade financeira e eficiência ao utilizar mecanismos de mercado”: Ainda para os autores, a coexistência dos termos, conceitos e definições diferentes por vezes dificultam a interlocução entre os diversos atores interessados em desenvolver novos negócios ou investir nesse mercado. Ao se analisar o conceito de negócio social cabe refletir sobre o processo de gestão social, que de algum modo alinha-se ao de negócios sociais (Comini *et al*, 2012).

Embora diferentes, eles têm em comum a ideia de usar uma empresa modelo com um propósito mais elevado, financeiramente sustentável e que tenha impacto social (Young, 2007; Yunus, 2010; Barki *et al*, 2015). Iizuka, Varela e Larroudé afirmam que “os negócios sociais buscam principalmente resultados financeiros, sociais e até ambientais. O conhecimento acadêmico sobre como tais organizações funcionam, contudo, emergiu mais recentemente” (Iizuka, Varela e Larroudé, 2015, p. 385).

Na América Latina, a Rede de Conhecimento da Empresa Social (SEKN), propõe-se ser uma rede de conhecimento formada por escolas de gestão na região ibero-americana, onde por meio de estudos e pesquisas empíricas procura encontrar alternativas aos modelos econômicos vigentes em busca de um desenvolvimento mais igualitário para esta região (SEKN, 2017). Dentre suas definições, a Rede busca balizar um conceito de negócio inclusivo, e coloca ênfase

em atividades econômicas que possibilitem a inclusão dos mais pobres na cadeia de geração de valor, melhorando suas condições de vida. A inclusão de pessoas de baixa renda, tanto consumidores, fornecedores e distribuidores, geram resultados do empreendimento e promovam a geração de negócios na base da pirâmide, onde estão os principais consumidores (Márquez, Reficco e Berger, 2009, p. 29).

Outra rede que promove estudos dos movimentos econômicos e sociais na América latina, é a Rede de Investigadores Latino-Americanos de Economia Social e Solidária (RILESS). A RILESS utiliza o termo relacionado a economia solidária, chamando-o de a ‘outra economia’, um conceito que aparece de maneira mais forte e persistente e ligado a economia solidária e equivale ao de economia social, mais utilizado e assemelhado a escola europeia de ES pelas semelhanças como: as raízes associativas, princípios do cooperativismo, natureza econômica, gestão compartilhada entre os membros, e por sua natureza solidária (Chavez e Monzón, 2007; Singer, 2008). As semelhanças com o movimento europeu se caracterizam também por: movimentos de resistência de trabalhadores e de organizações sindicais, sistema de comércio justo principalmente a partir da crise econômica da dec. de 90, movimentos dos sem-terra no Brasil, e da implantação do orçamento participativo em prefeituras brasileiras, práticas inovadoras de garantia de sobrevivência por meio de atividades econômicas, e ainda a influência de movimentos ligados à Igreja Católica no desenvolvimentos de atividades econômicas de base comunitária, na década de 70, chamado de Teologia da Libertação (Amaro, 2009, p.18).

O ES surge no Brasil como forma de atender o alto déficit social, buscando principalmente a geração de emprego e renda. A partir da década de 90, o crescimento de ações voltadas para a filantropia por meio de empresas privadas cresceu amplamente, bem como a atuação de entidades da sociedade civil (Tyszler, 2007). A designação ES é recente, e dentre suas características principais possibilitam desenvolver vários campos de atividade, “assumindo a forma empresarial com especificidades de natureza jurídica, institucional e organizacional, que não priorizam a obtenção de lucro e sim a preocupação em resolver os problemas da sociedade em geral” (Teixeira e Oliveira, 2016, p. 25).

No Brasil, os diversos tipos de empreendimentos sociais coexistem de maneira integrada e simultânea, apesar de que termos utilizados como negócios inclusivos, empreendimentos sociais, empreendimentos solidários e outras denominações utilizadas, ainda são incomuns no cotidiano local (Teodósio e Comini, 2012), e como em outras realidades, são utilizados na resolução de problemas sociais emergentes e das necessidades premente carentes de solução (Singer, 2008; Santos e Galleli, 2013).

4 Metodologia

A fim de alcançar os objetivos propostos, foi realizado uma pesquisa do tipo exploratória e descritiva (Creswell, 2010; Martins & Teóphilo, 2009), por se tratar de um tema novo, relativamente inexplorado, com pouco conhecimento acumulado e sistematizado dentro do ES (Austin *et al.*, 2012; Nicholls, 2006; Shaw & Carter, 2007; Weerawardena & Mort, 2006). A abordagem para a pesquisa foi do tipo quantitativa.

3.1 Procedimentos Metodológicos

O presente estudo foi realizado por meio de levantamento bibliográfico realizado em bases de dados internacionais: EBSCO, SCOPUS, Web of Science, e nacionais: Portal CAPES, Scielo e Google Acadêmico entre os ano de 2006 e 2016. Foram encontrados inicialmente 882 artigos com as palavras-chave “social entrepreneurship”, “European approach”, “United States approach”, “developing countries approach”, “social enterprises”, pesquisadas de forma

separada e/ou combinada, sendo selecionados 236 artigos para compor a base de análise do presente ensaio. O critério de seleção foram os conceitos relativos as palavras-chave, bem como a evolução qualitativa do(s) tema(s) selecionados, com objetivo final na realidade brasileira, como mostra a figura 1.

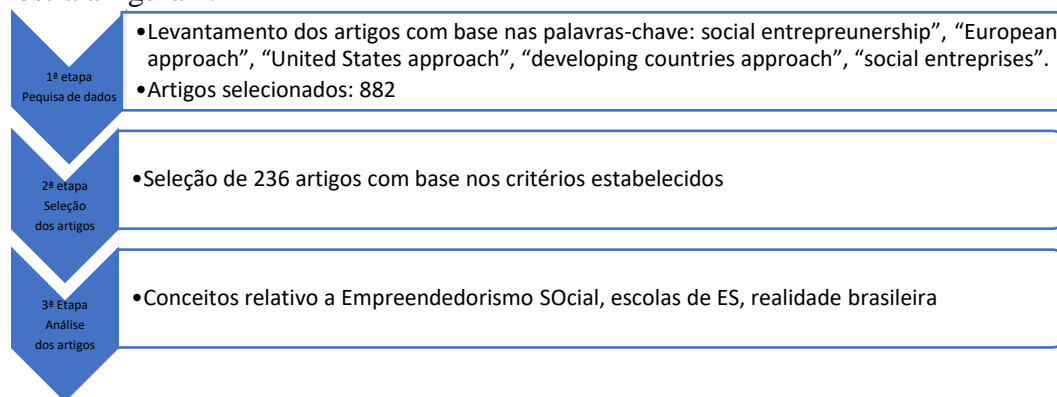


Figura 1 - Procedimentos da Análise Quantitativa dos artigos
 Fonte: Pesquisa de Campo(2017)

5 Perspectiva comparada dos diversos enfoques de ES

As diferentes concepções de ES tem provocado inúmeras discussões acerca dos diferentes graus de comparação e sua utilização. Pretende-se nesta parte do ensaio fazer uma análise de diferentes pontos sobre o tema, como: origem, concepções do ES e os conceitos utilizados nas escolas de ES e o ES na realidade brasileira, como segue na presente análise.

5.1 Origem e concepções do ES

O ES pode ser considerado uma parte do empreendedorismo (Mair e Marti, 2006), mas difere do empreendedorismo tradicional e mais difícil de definir (Bacq e Janssen, 2011; Mair e Marti, 2006). Os conceitos de empreendedorismo social não foram utilizados antes da década de 1990 (DEES, 1998), e o termo "empreendedorismo social" surgiu no mundo acadêmico no final dos anos 1990 nos Estados Unidos (Dees 2007; Drayton, 2002; Mair e Marti, 2006) e no Reino Unido (Leadbeater, 1997). Diferentes perspectivas de ES têm surgido no mundo (Bacq e Janssen, 2011), e a quebra de paradigma que envolve a área de estudo não está somente na definição em si, porque muitos empreendedores sociais não se qualificam ou não se definem como tal (Light, 2006).

Pode-se considerar o ES como um conceito ainda em construção (Shaw e Carter, 2007; Weerawardena e Mort, 2006), e busca empregar soluções inovadoras na resolução de problemas sociais (Austin *et al*, 2012). O empreendedorismo social tornou-se um fenômeno de âmbito global que impacta as sociedades por empregar abordagens inovadoras na resolução de problemas sociais com a criação de valor, provenientes tanto do setor privado quanto do setor sem fins lucrativos (Austin *et al*, 2012, Nicholls, 2006).

O ES foi concebido primeiramente como uma abordagem que aplica princípios empresariais para resolver problemas sociais, muito embora exista certo consenso entre os estudiosos quanto às semelhanças desse tipo de empreendedor (o social) com o empreendedor comercial, sua aplicação é na esfera social. (Austin *et al*, 2012; Dacin, Dacin e Matear, 2010).

No que se refere a concepção e organização dos empreendimentos, as escolas americanas apresentam um caráter individual de atuação do empreendedor (Nicholls e Young, 2006), enquanto as escolas europeia e latino-americanas apresentam um caráter coletivo (Defourny e Nyssens, 2012; Parente, 2014).

Outro destaque é no que refere ao papel desempenhado pelo ES, pois geralmente é aplicado em comunidades de economias emergentes com ambientes institucionais em altos níveis de incerteza, riscos, sistemas limitados ou bem-estar inexistente, desemprego elevado e sistemas sociais hierárquicas baseadas no gênero, fatores econômicos ou status social, estimulando os empreendedores a iniciar mudanças sociais e melhorias na própria comunidade, com foco na diminuição da vulnerabilidade e das desigualdades no mundo (Barki *et al*, 2015, p. 380; Yiu, Wan, Ng, Chen e Su, 2014).

Com recursos concentrados nos países desenvolvidos, os problemas sociais e econômicos engessam o desenvolvimento em diversas regiões desprovidas de investimento, pois com o advento da globalização e a disseminação mais rápida das informações, aumentou a consciência de oportunidades na melhoria social (Zahra, Gedajlovic, Neubaum e Shulman, 2009). Neste sentido, o ES é considerado um tema relativamente novo e a literatura e compreensão deste tipo de organização com características específicas ainda não é homogênea (Porter e Kramer, 2011; Haigh e Hoffman, 2012, Kolk *et al*, 2014).

5.2 Conceitos de Escolas utilizados no ES

Uma das primeiras definições de ES foi dada por Dess (2007), da escola americana, que o ES busca combinar a paixão inerente ao empreendedor e uma missão social, além de uma imagem de negócios como disciplina, inovação e determinação. O ES ainda pode ser definido como dois elementos essenciais: o impacto social gerado e a inovação social provocada no cumprimento de sua missão (Nicholls, 2006). Numa versão mais recente da escola americana, define que “o empreendedorismo social envolve a criatividade na promoção de mudanças sociais, e estas ocorrem com longo alcance em seus campos de atividade, pois os indivíduos fomentadores dessa prática são inovadores e possuem capacidade empreendedora” (Ashoka, 2015).

Na perspectiva europeia, Mair e Marti (2006) argumentam que o ES é um "processo de criação de valor através da combinação de recursos de novas maneiras" (2006, p. 37), entendendo processo como a entrega de produtos e/ou serviços, e também na criação de novas organizações. As mudanças sociais contribuem como catalisador para a criação de organizações e/ou práticas que geram e sustentam benefícios sociais (Mair e Noboa, 2006), ou ainda para a “construção, avaliação e busca de oportunidades como meios para transformação social realizada por visionários, indivíduos apaixonadamente dedicados” (Roberts e Woods, 2005, p.49). O ES pode também ser definido como um fenômeno que produz mudanças, mesmo que em pequena escala, mas que pela “sua ressonância e replicação, cria sistemas capazes de catalisar grandes mudanças a longo prazo.” (Parente, 2014, p.29)

As convergências apontadas nas escolas americanas são que enquanto na escola de Empreendedorismo Social preocupa-se com inovação e resultado, a escola de Inovação Social, busca seus recursos no mercado o que lhe permitirá atingir autonomia, sustentabilidade e um impacto maior nos resultados (Dees & Anderson, 2006). Os autores ainda propõem que as duas escolas se integrem, chamando a nova escola de Inovação Social Empreendedora. A americana Escola de Inovação Social está mais próxima das tendências europeias, que visa atender as necessidades sociais não atendidas pelo setor público, mas possibilita que tenha fins lucrativos.

Outro ponto de convergência entre as escolas americanas e europeia é no que diz respeito a inovação social propriamente dita. Ambas compartilham a visão Schumpeter, em que os sujeitos estão no núcleo da atenção do empreendimento, sendo o empreendedor social considerado um ativista de mudança social (Bacq e Janssen, 2011; Defourny e Nyssens, 2009, 2012).

As escolas americanas e europeias divergem, entretanto, nas formas coletivas dos empreendimentos. Na primeira, o perfil individual do empreendedor é que possui maior

relevância (Dees e Anderson, 2006; Defourny e Nyssens, 2009, 2012; Parente, 2014), e já na segunda, apresenta os empreendimentos com dinâmicas participativa e comunitária. No que se refere a denominação dos empreendimentos, nas escolas americanas predomina o termo ‘negócio social’, na escola europeia o termo mais utilizado é o de ‘empresa social’. Já nos países em desenvolvimento utiliza-se mais frequentemente o termo chamado ‘negócio inclusivo’ (Comini *et al*, 2012; Defourny e Nyssens, 2009, 2012; Parente, 2014).

Para as diversas definições nas denominações utilizadas para os empreendimentos de ES, apresentar-se-á os conceitos relativos as:

a) Escola Americana de Empreendedorismo Social:

Negócio Social sem fins lucrativos: “estabelecem atividades geradoras de lucros, a fim de sobreviver financeiramente e tornar-se mais independente de doações e subvenções que recebe” (Bacq e Janssen, 2011, p. 386).

Negócio Social com fins lucrativos: os empreendedores sociais podem estar ou não associados, em dimensão individual ou coletiva, podem situar-se no setor público ou privado, em estruturas híbridas ou puras de ES, entretanto sua missão e objetivos sociais norteiam suas atividades empresariais através de suas iniciativas para atender um determinado público ou comunidade, ou ainda em aspectos que envolvam a inovação social (Austin *et al*, 2012; Dees, 2007; Dees & Anderson, 2006);

b) Escola Europeia – Rede EMES:

Empresa social: Organizações privadas, autônomas, que fornecem produtos ou serviços com o objetivo explícito de integração a comunidade, são detidas e geridas por um grupo de cidadãos e o interesse material dos investidores é sujeito a limites (...), estando proibidas legalmente de distribuir lucros ou sendo estruturadas de forma a excluir o lucro como objetivo principal (Borzaga, Galera e Nogales, 2008, p. 5);

c) Escola Latino Americana:

Negócio Social sem fins lucrativos: o primeiro refere-se ao empreendimento que apresenta receita e despesas equilibradas, onde não há perdas monetárias, sem dividendos a distribuir aos membros e sem fins lucrativos, e que tem como foco principal a resolução de problemas sociais, tais como: saúde, educação, moradia, onde todos os ganhos são reinvestidos para ampliação e melhoria do empreendimento. (Márquez, Reficco e Berger, 2009, p. 29);

Negócio Social com fins lucrativos: existe a possibilidade na obtenção de lucros, com a propriedade do empreendimento de pessoas consideradas pobres, com objetivo definido (Austin *et al*, 2012);

Negócio Inclusivo: busca colocar ênfase em atividades econômicas que possibilitem a inclusão dos mais pobres na cadeia de geração de valor, melhorando suas condições de vida. (Comini *et al*, 2012);

Empreendimento Econômico Solidário (ESS): constituídos por uma diversidade de organizações econômicas, livre associação, autogestão, cooperação entre os membros do empreendimento, eficiência e viabilidade (Gaiger, 2003).

A diversidade de conceitos em ES, de certa maneira, contribui para a ampliação da discussão na academia, e refere-se como cada economia aplica este tipo de empreendimento, bem como as respostas geradas para amenizar a pobreza ou exclusão, bem como os benefícios promovidos no atendimento das necessidades sociais e econômicas.

6 Considerações Finais

Baseado no objetivo proposto neste artigo, pretendeu-se discutir os conceitos de empreendedorismo social, suas escolas e empreendimento social. A partir disso foram pesquisadas seis bases de dados, num intervalo de dez anos, identificando os autores e centro de estudos relevantes na Europa, Estados Unidos e países em desenvolvimento, com foco na

América Latina e Brasil. Além da definição proposta para as escolas de empreendedorismo social, foi realizada uma exploração acerca da teoria relacionada aos empreendimentos sociais, apresentando pontos de vista de diferentes teórico sobre o assunto, bem como a convergência e divergência dentro do ES.

A partir do levantamento proposto, pode-se considerar que, enquanto em países desenvolvidos (EUA e Europa) o ES tem sua atuação mais atuante forte, nos países em desenvolvimento ainda há lacunas de estudos e delimitação de atuação, bem como diferentes perspectivas no campo de estudo proposto. Assim, sugere-se em estudo futuros, escolher uma escola de empreendedorismo social e estudá-la de maneira aprofundada, ou ainda, estudos qualitativos em empreendimentos sociais em diferentes realidades econômicas, verificando-se dinâmica de funcionamento e contribuição para o atingimento dos objetivos do ES.

Dentre as dificuldades na elaboração deste ensaio, destacam-se a falta de aprofundamento em estudos das escolas de ES e a diversidade de conceitos relacionados ao tema. Outra limitação refere-se a poucos estudos empíricos, principalmente em países em desenvolvimento, no que se refere as escolas e sua atuação.

As escolas apresentadas e suas definições sobre o ES contribuem em muito para as pesquisas acadêmicas, pode-se verificar que a diversidade de conceitos e visões respeitam os pensamentos nas diferentes regiões, entretanto, contribui para a confusão teórica. Torna-se imprescindível uma discussão mais ampla sobre o tema por meio de pesquisas teóricas e empíricas, para que possa o ES se consolide. Há que se ressaltar que este estudo é apenas uma pequena parte do que disponibilizam as pesquisas acadêmicas encontradas sobre o tema, resultando ainda lacunas teóricas a serem discutidas e aprofundadas, pois este ensaio tem caráter exploratório e não pretende estabelecer a consolidação sobre o tema estudado.

7 Referencias

- Abu-Saifam, S. (2012). Social entrepreneurship: definition and boundaries. *Technology Innovation Management Review*, 2(2), 22-27. Recuperado em <http://www.timreview.ca>.
- Amaro, R.R.(2009). Desenvolvimento local. In: Cattani, A.D.; Laville, J.; Hespanha, P. (Orgs.). *Dicionário Internacional da Outra economia*. Coimbra: Altamira.
- Austin, J., Stevenson, H. & Wei-Skillern, J. (2012,jul./ago/set). Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both? *R.Adm.*, São Paulo, v.47, n.3, p.370-384.
- Bacq, S. & Janssen, F. (2011, june). The multiple faces of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria. *Entrepreneurship & Regional Development*, v. 23, n. 5-6, p. 373-403.
- Barki, E., Comini, G., Cunliffe, A., Hart, S. & Rai, S. (2015,jul-ago). Social Entrepreneurship And Social Business: Retrospective And Prospective Research. *RAE*, São Paulo, v. 55, n. 4, p. 380-384.
- Borzaga, C. & J. Defourny, eds. (2001). *The Emergence of Social Enterprise*, London and New York, *Routledge*, p. 350-370.
- Borzaga, C. & Galera, G. & Nogales, R. (2008). *Social Enterprise: a new model for poverty reduction and employment generation*. New York: *United Nations Development Programme (UNDP) and EMES European Research Network project*.

- Chaves, R. & Monzon, J. L. (2007). The social economy in the European Union. Report N8. *CESE/COMM/05/2005 EESC. DICESE 97/2007 GR III ahc.*
- Chell, E. (2007). Social Enterprise and Entrepreneurship. Towards a convergent theory of the entrepreneurial process. *International Small Business Journal*, v. 25, n.1, p.5-26.
- Comini, G. & Teodosio, A. (2012). Responsabilidade Social Empresarial no Combate à Pobreza: perspectivas e desafios dos Negócios Inclusivos no contexto brasileiro. VI *Encontro Nacional de Pesquisadores em Gestão Social (ENAPEGS)*, São Paulo, May 21–23, 2012.
- Comini, G., Barki, E. & Aguiar, L. T. (2012). A three-pronged approach to social business: A Brazilian multi-case analysis. *RAUSP-Revista de Administração da Universidade de São Paulo*, 47(3), 385-397.
- Dacin, P.A., Dacin, M. T. & Matear, M. (2010). Social Entrepreneurship: Why We Don't Need a New Theory and How We Move Forward From Here. *The Academy of Management Perspectives*, v. 24.
- Dees, J. G. The meaning of “social entrepreneurship”. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship. Fuqua School of Business, Duke University, Durham, 2001. Recuperado em www.fuqua.duke.edu/centers/case/ [versão original 1998] _____. *Taking social entrepreneurship seriously. Society*, 44(3), p. 24–31, 2007.
- Dees, J. G. & Anderson, B. B. (2006). Framing A Theory Of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought. Research on Social Entrepreneurship: Understanding and Contributing to an Emerging Field. *Association for Research on Nonprofit Organizations and Voluntary Action (ARNOVA)*, v.1, n.3.
- Defourny, J. (2001). Introduction - From third setor to social enterprise. In J. Defourny & C. Borzaga (Eds.), *The Emergence of Social Enterprise* (pp. 1-28). London: Routledge.
- _____ (2009). Economia social. In: CATTANI, A. D. et al. Dicionário internacional da outra economia. *CES*. Edições Alamedina,. p.156-161.
- Defourny, J. & Nyssens, M. (2008, jun). Conceptions of Social Entreprises in Europe and the United States: Convergences and Divergences. *Center for Social Economy*, University of Liège, Belgium CERISIS, Université Catholique de Louvain.
- _____ (2010). Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences. *Journal of Social Entrepreneurship*, vol. 1, No. 1, p.32–53.
- _____ (2012, ago) El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n. 75, pp.7-34.
- Desai, H.P. (2014). Business Models for Inclusiveness. *Social and Behavioral Sciences*. Vol. 157, p. 353- 362.

- Drayton, W. (2002). The citizen sector: becoming as entrepreneurial and competitive as business. *California Management Review*. v. 44, n.3, p. 120-132. FGV. Fundação Getúlio Vargas. 2013. Em: <<http://gvpec.fgv.br/cursos/gestao-deorganizacoes-do-3-setor>.
- EMES – Internacional Research Network. Recuperado em <http://emes.net/>
- Evers, A. & Laville, J.L.(orgs.) (2004). The Third Sector in Europe. *Cheltenham*; Northampton, Massachusetts: Edward Elgar Publishing.
- Gómez, V. & Gómez-Álvarez, R. (2016). La economía del bien común y la economía social y solidaria, ¿son teorías complementarias? *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, vol. 87, p.257-294.
- Haugh, H. (2005, march). A research agenda for social entrepreneurship. *Social Enterprise Journal*, n. 1, issue 1., cap. 1, p. 1-12.
- Hill, T., Kothari, T. & Shea, M. (2010). Patterns of meaning in the social entrepreneurship literature: A research platform, *Journal of Social Entrepreneurship*, 1, 1, pp. 5-31
- Gaiger, L. I. G. *Empreendimentos econômicos solidários*. (2003). In: Cattani, A. D.(Org.). A outra economia. Porto Alegre/RS: Veraz Editores. p.135-143.
- Iizuka, E.S., Varela, C.A. & Larroudé, E.R.A.(2015, jul-ago). Social Business Dilemmas In Brazil: Rede Asta Case. *RAE, São Paulo*, v. 55, n. 4, p. 385-396.
- Kolk, A., Rivera-Santos, M. & Rufin, C. (2014). Reviewing a decade of research on the “Base/Bottom of the Pyramid” (BOP) concept. *Business & Society*, 53(3), p. 338-377.
- Kostetska, I & Berezyak, I. (2014) Social entrepreneurs as an innovative solution mechanism of social problems of society. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, vol 36, n.3.
- Leadbeater, C. (1997). *The rise of the social entrepreneur*. Demos: UK.
- Leal, A. L. C. A., Freitas, A. A. F & Santos, E. S. C. (2014, jul-dez). A Percepção de Oportunidades no Contexto do Empreendedorismo Social. *Revista Brasileira de Administração Científica*, v.5, n.3.
- Light, P.C. (2006, Fall). Reshaping Social Entrepreneurship. *Stanford Social Innovation Review*, v. 4, n. 3.
- Mair, J. & Marti, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight, *Journal of World Business*, v. 41, n. 1, p. 36-44.
- Mair, J. & Noboa, E. (2006). *Social entrepreneurship: How intentions to create a social venture get formed*. In J. Mair, J. Robinson, & K. Hockerts (Eds.), *Social entrepreneurship* (pp. 121–136). New York: Palgrave MacMillan.
- Márquez, P., Reficco, E. & Berger, G. (2009, maio). Negocios inclusivos en América Latina. *Harvard Business Review*, pp. 28-38.

- Martin, R.L & Osberg, S. (2007). SE: the case for definition. *Stanford Social Innovation Review*, 2007. Recuperado em: <<http://www.ssireview.org>.
- Nicholls, A. (2006). *Social Entrepreneurship: New paradigms of sustainable social change*. Oxford University Press, Oxford. OCDE.
- Parente, C. (coord.) (2012, jan) Empreendedorismo Social: Dos Conceitos Às Escolas De Fundamentação. As Configurações De Um Conceito em Construção. Recuperado em http://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/12673562/FINAL_TEXTO_TEORICO.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1500310663&Signature=RizMDGImnjvFMyhLWaT6%2FEVycUA%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DEmpreendedorismo_Social_dos_Conceitos_as.pdf
- Parente, C. (2014). *Empreendedorismo social: dos conceitos às escolas de fundamentação para uma aplicação ao caso português*. Universidade do Porto Faculdade de Letras Porto, p. 10-65.
- Parente, C.; Costa, D.; Santos, M. & Chaves, R.R. (2011, 26/27 de maio). Empreendedorismo social: contributos teóricos para a sua definição. *XIV Encontro Nacional de Sociologia Industrial, das Organizações e do Trabalho Emprego e coesão social: da crise de regulação à hegemonia da globalização* Lisboa.
- Petrini, M., Scherer, P. & Back, L. (2016, mar/abr). Modelo de Negócios com Impacto Social. *RAE, São Paulo*, v. 56, n. 2, p. 209-225.
- Pless, N. (2012). Social entrepreneurship in theory and practice: An introduction. *Journal of Business Ethics*, 111 (3), pp. 317-320.
- Quintão, C. (2011). O terceiro setor e a sua renovação em Portugal. Uma abordagem preliminar. IS WorkingPapers, 2(2). Porto. Recuperado em: http://isociologia.pt/App_Files/Documents/is-wpns002_110411025242.pdf.
- Rede Sekn. Recuperado em <http://www.sekn.org/>
- Roberts, D. & Woods, C. (2005). Changing the world on a shoestring: The concept of social entrepreneurship. *University of Auckland Business Review*, 7 (1), 45-51.
- Santos, M. & Guerra, P. (2012, 19 a 22/jun). O Empreendedorismo Social Em Portugal Na Estratégia De Combate À Pobreza E Exclusão Social: Uma Ilustração. *VII Congresso Portugues de Sociologia*. Universidade do Porto – faculdade de Letras – Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação.
- Santos, L. M. L. & Galleli, B. (2013). O Ensino de empreendedorismo social nos cursos de administração das universidades públicas brasileiras. *Administração Pública e Gestão Social*, 5(2).
- Seelos, C. & Mair, J (2005). Social Entrepreneurship: Creating New Business Models to Serve the Poor. *Business Horizons*, v. 48. Issue 3. p. 241-246.

- Shaw, E. & Carter, S. (2007). Social entrepreneurship: Theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial processes and outcomes. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, v.14, n.3. p.418-434.
- Silva, G.M., Souza Neto, B.De; Abreu, J.C.de & Cortez, F.P.(2009). Empreendedorismo no Terceiro Setor: Redes Sociais e Cadeias Produtivas de Material Reciclável. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, Campo Limpo Paulista, v. 2. n.3. p.80-94.
- Silva, M.F., Moura, L.R. & Junqueira, L.A.P. (2015, agosto). As Interfaces entre Empreendedorismo Social, Negócios Sociais e Redes Sociais no Campo Social. *Revista de Ciências da Administração*, v. 17, n. 42. p. 121-130.
- Singer, P. (2008). *Globalização E Desemprego: Diagnóstico e Alternativas*. 7. Ed. São Paulo: Contexto.
- Teixeira, V. & Oliveira, E.D.de. (2016, dezembro). Reflexões e Proposições sobre o Empreendedorismo Social. *Revista Produção Acadêmica*, vol. 2, n. 2, p. 20-35.
- Travaglini, C.; Bandini, F.& Mancinone, K. (2008). *Social Enterprise Across Europe: a comparative study on legal frameworks and governance structures*. Report.
- Teodósio, A. S. & Comini, G. (2012). Inclusive business and poverty: Prospects in the Brazilian context. *RAUSP-Revista de Administração da Universidade de São Paulo*, 47(3), 410-421.
- Tracey, P. & Phillips, N. (2007). The Distinctive Challenge of Educating Social Entrepreneurs: A Postscript and Rejoinder to the Special Issue on Entrepreneurship Education. *Academy of Management Learning & Education*, v. 6. n. 2, p. 264–271.
- Tyszler, M. (2007, nov/dez). Mudança social: uma arte? Empreendimentos sociais que utilizam a arte como forma de mudança. *RAP*, Rio de Janeiro, vol. 41(6), p.1017-34.
- Yiu, D.W., Wan, W.P., Ng, F.W., Chen, X. & Su, J. (2014, march) Sentimental Drivers of Social Entrepreneurship: A Study of China's Guangcai (Glorious) Program. *Management and Organization Review*, vol. 10:1, p. 55–80.
- Weerawardena, J. & Mort, G. S. (2006). Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model. *Journal of World Business*, v. 41, n. 1. p. 21-35.
- Young, D. (2009) *Alternative perspectives on social enterprise*. In: CORDES, J.; STEUERLE, E. (Ed.). Nonprofits and business. Washington, D.C.: The Urban Institute Press.
- Yunus, M. (2010). *Criando um negócio social: Como iniciativas economicamente viáveis podem solucionar os grandes problemas da sociedade*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Zahra, S.A.; Gedajlovic, E.; Neubaum, D.O. & Shulman, J.M. (2009). A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. *Journal of Business Venturing*, v.24, p. 519-532.