



Revista Processus de Estudos de Gestão, Jurídicos e Financeiros.

ISSN: 2237-2342 (impresso)  
L-ISSN: 2178-2008 (on-line)

Ano X, Vol.X, n.39, jul./dez., 2019.

Tramitação editorial:  
Data de submissão: 30/07/2019.  
Data de reformulação: 15/09/2019.  
Data de aceite definitivo: 30/11/2019.  
Data de publicação: 20/12/2019.

Editor Responsável: Me. Jonas Rodrigo Gonçalves.

## **GESTÃO FINANCEIRA E FINANCIAMENTO DO EMPREENDEDOR SOCIAL**

### **FINANCIAL MANAGEMENT AND FINANCING OF THE SOCIAL ENTREPRENEUR**

*Dr. Alessandro Aveni<sup>1</sup>*

#### **Resumo**

Neste trabalho se exploram as formas de financiamento do empreendedor social. Este ator é pouco presente na pesquisa acadêmica e se confunde com empreendedor clássico que tem impacto social. O impacto social é uma forma de produzir serviços e produtos para uma faixa de baixa renda. Além de esclarecer as diferenças entre tipos de empreendedores o trabalho mostra as diferentes formas de financiamento e de administração financeira de uma empresa social apontado a novas e velhas formas presentes no mercado. O empreendedor social deve definir sua estratégia de financiamento, para encontrar investidores, deve pensar a seu capital financeiro e humano e ao desenvolvimento para continuar suas atividades. Como resultado da pesquisa se aponta ao desenvolvimento de novas formas de financiamento desse ator. Também o crescente grau de profissionalismo presente hoje torna a administração da empresa social fundamental para orientar e gerenciar e manter contato com investidores e sua sustentabilidade.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo Social. Financiamentos. Gestão Financeira.

#### **Abstract**

This paper explores the forms of social entrepreneur financing. This actor is little present in academic research and is confused with classic entrepreneur who has social impact. Social impact is a way of producing services and products for a low-income group. In addition to clarifying the differences between types of entrepreneurs the work shows the different forms of financing and financial administration of a social enterprise aimed at new and old forms present in the market. The social entrepreneur must define

---

<sup>1</sup> Professor da Universidade de Brasília (DF) e da Faculdade Processus (DF).

his financing strategy, to find investors, he must think his financial and human capital and development to continue his activities. As a result of the research, it points to the development of new ways of financing this actor. Also the increasing degree of professionalism present today makes corporate social management fundamental to guide and manage and maintain contact with investors and their sustainability.

**Keywords:** Social Entrepreneurship. Financing. Financial Management.

## 1. Introdução

Empreendedorismo social é uma forma de empreender que tem significados diferentes em diferentes lugares e economias principalmente devido a dicotomia entre conceito de empresa e da cultura social. O problema que a atual pesquisa quer explorar é quais soluções de financiamento existem e podem ser disponíveis para empreendedores sociais no Brasil. Este é parte de uma pesquisa mais abrangente que trata a gestão financeira do empreendedorismo social e é um desafio para administradores sendo poucas disciplinas nos cursos de administração que tem destaque neste assunto. Justifica-se o trabalho pelo fato que não existem muitas pesquisas sobre financiamentos do empreendedor social, sua gestão do capital social, humano e organizacional. Poucas pesquisas se preocupam do processo de empreendedorismo social e da gestão financeira das empresas sociais.

O objetivo é entender empiricamente o relacionamento dos principais atores: empreendedores, doadores e investidores e entender o sistema de financiamento disponível. Depois a análise bibliográfica sobre conceito de empreendedorismo social e fontes de financiamento a pesquisa usa um método exploratório e o procedimento metodológico de análise de informações nas instituições financeiras e no internet buscando uma síntese das principais formas e fontes de financiamento no Brasil. A pesquisa se divide em três partes sendo a primeira uma síntese do referencial teórico sobre os conceitos de empreendedorismo social, gestão financeira e as formas de financiamento dos empreendedores sociais Uma segunda parte mostra a pesquisa empírica e os resultados obtidos explorando e sistematizando as fontes de financiamento disponíveis no Brasil. Se discute os resultados e se encerra o trabalho colocando sugestões de pesquisa futuras.

## 2. Referencial Teórico

### Conceituação de empreendedorismo social

Administrar uma empresa social apresenta desafios sobretudo no entendimento da sua colocação no mercado seu escopo e missão. Partindo de uma análise econômica Birch e Wittham (2008) explicam o posicionamento do empreendedorismo social na economia e em particular na divisão dos setores econômicos<sup>2</sup>. A empresa social e o empreendedor social, segundo os autores, se colocam no terceiro setor, ou seja, nas organizações que tem um foco econômico social, mas não estão no setor público que seria o primeiro setor em que se divide a economia em relação aos atores. No terceiro setor há as famílias o setor informal e as organizações. As organizações chamadas de voluntárias se dividem das organizações sociais entre as quais há o empreendedorismo social. Essa divisão cria

---

<sup>2</sup> Isso não é diferenciação em atividades segundo o PIB ou seja setor primário ou agricultura, setor secundário ou seja indústria e setor terciário ou seja os serviços.

naturalmente vários problemas. O primeiro é que as empresas sociais e o empreendedor social têm uma forte dimensão pública e privada portanto é difícil avaliar uma empresa social somente por ser o empreendedor orientado ao social.

Outra caracterização das empresas sociais pode ser referenciada, segundo vários autores (GRASSEL 2012, HULGÅRD 2010), na definição que existe na União Europeia que reconhece as empresas no terceiro setor se elas:

- têm como objetivo satisfazer interesses comunitários e quer beneficiar a comunidade com externalidades positivas na sua ação (esse elemento é importante para organizações locais que não beneficiam a sociedade como tudo);
- têm como constrangimento a distribuição de lucros. O lucro final deve ser doado ou repassado para outra organização similar (mas isso não quer dizer que os membros não devem ganhar um salário)
- finalizam a gestão anual com um balanço social público e para comunidade que beneficia (este elemento é fundamental para atribuição do status de empresa)

Deve-se também ressaltar que na União Europeia há uma forte vertente regional e de coesão que aponta a uma análise do desenvolvimento devido a elementos econômicos privados, do governo, das instituições de ensino e também do governo local: a chamada quádrupla hélice. Assim o empreendedorismo social na vertente Europeia valoriza as comunidades locais e as diferenças regionais sem necessariamente colocar o empreendedorismo social numa vertente exclusivamente solidária. Finalmente com portaria n. 346/2013 em 17 abril 2013 foram atualizadas as regras para constituição de fundos da EU para empreendedorismo social.

No Brasil empresas sociais nessas definições mais abrangentes nos EUA e na União Europeia não foram legalmente reconhecidas somente em 1999, por meio da Lei n. 9.790 de 23/03/99, que institui as chamadas Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs) (MARTINS, 2002).

Nos EUA frisa-se a união das organizações da sociedade civil seja empreendedor social, empresas sem fins lucrativos e empreendedorismo “verde” com intuito de incluir o empreendedorismo social em uma economia que se engaja em problemas sociais, do meio ambiente e da sustentabilidade. O empreendedorismo não pode ser um motor de desenvolvimento, mas um meio sistêmico de mudanças para melhorar o bem-estar e reduzir os impactos sociais e naturais da ação econômica. O enfoque nos EUA é nos impactos e não na divisão teórica ou acadêmica. Em relação a isso Aveni (2014) sustenta que há uma lógica que envolve o empreendedorismo “verde”, social e sustentável como uma divisão das tipologias dos empreendedores e não dos mercados. Porém a divisão é utópica por ser tanto diferente com objetivos divergentes devido a mesma definição de sustentabilidade que pretende alcançar simultaneamente objetivos em conflito.

Em relação a posição Europeia, Defourny e Marthe (2010) ressaltam ainda que na Europa o foco está em entender as estrutura de governo ou liderança do empreendedor social, principalmente o controle democrático e o engajamento dos stakeholders na tradição democrática das cooperativas. Na Europa é colocado como objetivo das organizações sociais o resultado social e não ter lucro a distribuir.

A descrição Europeia permite um suporte público, pois não há dúvida sobre gestão e objetivos sociais e o risco de contribuir em empresas que podem sobreviver com lucros e atuar no mercado. O suporte público com esse sistema permite evitar as empresas precisar prioritariamente de filantropia. Nos EUA o foco fica mais na missão social e menos na garantia que não há lucro ou lucro distribuído. A escola americana frisa a necessidade das empresas de utilizar planos e gestão administrativa, ou seja, elementos de administração empresarial, para manter eficiência. Em geral eficiência

e alcance de desafios sociais parece o ponto de convergência mais próximo das escolas atuais. Por isso em particular pela escola americana qualquer empresa que produz impactos sociais pode ser considerada empresa social.

No Brasil, Santos (2009) aponta ao fato que o empreendedorismo social é a resposta ao trade-off econômico presente no mercado ou seja a escolha entre criação de valor e apropriação de valor. Em particular isso se realiza quando há uma falha no mercado não resolvida com ações públicas ou de serviço público. Assim se cria uma oportunidade única para um ator social. Assim o empreendedorismo social é uma ação efetiva que segue soluções sustentáveis relacionadas aos problemas das externalidades, criando externalidades positivas no mercado. A lógica do empreendedor social é diferente da lógica do empreendedor de controle do mercado que deriva da teoria clássica econômica. O empreendedorismo social é assim um mecanismo do mercado que preenche as falhas que podem ser exploradas como oportunidades e produzir externalidades positivas para sociedade. Deve-se diferenciar o empreendedorismo social de outros tipos de comportamento empresarial como o empreendedorismo clássico, a responsabilidade corporativa e a filantropia.

Segundo Paredo e McLean (2006) a taxonomia do empreendedor social se coloca como um empreendedorismo de um número reduzido de pessoas, que trabalham com objetivos prioritários de criar um valor social (capital humano) usando conhecimento e explorando oportunidades para criação desse valor, tolerando riscos e reconhecendo a limitação dos recursos disponíveis. Weerawardena e Mort (2006) sugerem que empreendedorismo social pode ser definido como um conceito complexo multidimensional. Suas características são a inovação a proatividade e a gestão do risco. Entretanto estas características se desenvolvem em diferentes dimensões com a limitação de uma missão social e sustentável. A dicotomia entre social e empresa que se refere a dicotomia entre missão e lucro pode ser resolvida colocando o fato que a missão do empresário é sempre o lucro, mas nesse contexto o fator social coloca uma limitação a este objetivo colocando-o em relação a objetivos sociais.

Zahara e ali (2009) explicam que uma definição clara de empreendedorismo social deve incorporar elementos sociais e econômicos. Contudo a pesquisa deve identificar o sentido do social nessa definição. É prioritária a pesquisa organizacional com análise custo benefício das empresas sociais. A definição de oportunidade de mercado dessa categoria também precisa melhor entendimento. O empreendedor social encontra e explora oportunidades, mas captura a motivação individual dos participantes a organização empresarial social. A motivação parece portanto um elemento chave na definição do empreendedorismo social (Certo e Miller 2008; Zahara 2009). Uma análise histórica faz sentido por que algumas empresas remetem a organizações já conhecidas e outras são inovadoras de acordo com Zahara (2009) deve-se considerar em fim também o tamanho do engajamento e do objetivo social, e também os efeitos finais das empresas sociais.

Segundo os autores citados ainda tem uma diferencia entre ser empreendedor social e ter uma empresa social. Também empreendedorismo social é diferente de outras organizações sem fins lucrativos. A discussão até aqui mostra que o empreendedor social na realidade não precisa necessariamente de uma empresa para se manifestar na sua ação social. O empreendedor social se coloca conceitualmente entre o empreendedor e a organização filantrópica.

O empreendedor social é diferente do empreendedor com impacto social. Empresa com impacto social é uma forma de empreendedorismo emergente no Brasil que deriva do conceito de negócios que tem uma estratégia de explorar a base da

pirâmide. Esta estratégia procura trabalhar com produtos ou serviços de baixo custo que possam satisfazer as exigências da grande parte da população mundial de baixa renda. A lógica econômica é de atingir um mercado maior com produtos e serviços básicos com preços adequados aos clientes. Como exemplo são sistemas de energia a baixo custo, sistemas de comunicação e educação via internet ofertados de graça e em geral produtos e serviços que possam oferecer funções básicas como alimentação, saúde, educação, segurança etc.

O empreendedor social precisa segundo (BARON E BRUSH, 1999) de cinco habilidades interpessoais são importantes para o empreendedor atrair recursos:

- Percepção social: a precisão com que o empreendedor avalia os traços, as intenções e as motivações dos outros.
- Gerenciamento da influência: a maneira como uma pessoa induz reações positivas nos outros.
- Capacidade de expressão: a habilidade de expressar claramente emoções e sentimentos e gerar motivação nos outros.
- Persuasão: habilidade para alterar a visão ou comportamento dos outros em encontros pessoais.
- Adaptabilidade social: habilidade para se adaptar ou se sentir confortável em uma ampla variedade de situações sociais.

A seguir se mostram diferentes opções de financiamento pelo empreendedor social que quer financiar seus projetos com o sem constituição de empresa. Alguns empréstimos públicos, entretanto, além da empresa precisam de que a empresa seja em ativo e também de garantias pessoais.

### **Empreendedor social e gestão financeira**

Um empreendimento social tem um ciclo que mostra diferenças a respeito um ciclo empreendedor clássico. Em 1997 Leadbeter (1997) desenvolveu um trabalho que ressalta o crescimento do conceito empreendedorismo social e coloca em evidência o processo do desenvolvimento de uma empresa social. Nessa análise é fundamental o desenvolvimento do capital social e humano, ou os recursos necessários para empreender. Esses recursos classificaram-se em seis tipos: humano, social, financeiro, físico, tecnológico e organizacional (Greene, Brush e Brown, 1997; Greene e Brown, 1997). Recursos simples são tangíveis, descontínuos e baseados na propriedade, enquanto recursos complexos são intangíveis, sistemáticos e baseados no conhecimento (Penrose, 1959; Amit e Shoemaker, 1993; Miller e Shamsie, 1996).

Considerando que o crescimento da empresa social passa compulsivamente para o investimento de capital social e humano e também em capital organizacional ou da comunidade e principalmente dos recursos financeiros. Os recursos humanos são complexos e muitas vezes intangíveis, dificultando sua identificação e mensuração (Becker, 1964) tornando-se uma vantagem única. A dimensão humana e social será analisada no longo do trabalho.

Em relação ao capital financeiro a teoria financeira divide em capital próprio, investido no longo prazo, em geral para criar e iniciar a empresa que será reembolsado no final da vida útil da empresa e o capital de médio e curto prazo. Da análise do ativo e passivo da empresa o empreendedor deve tomar conhecimento do capital de giro que serve para sustentar os negócios da empresa. O empreendedor social, devido a suas características de serviço para comunidade, não precisa de grandes capitais fixos e de longo prazo mas de manter o capital de giro. ou seja, ao final, os recursos

que sustentam a atividade do dia a dia do serviço prestado <sup>3</sup>. O capital fixo é um elemento residual na gestão financeira pois o empreendedor social tem como objetivo o serviço e a gestão e menos a gestão dos ativos e do capital da empresa.

Assaf Neto (2005) define o capital de giro como montante de recursos próprio ou de terceiros que se encontra financiando ativos de curto prazo indicando a folga da empresa, calculado pela diferença entre ativo circulante e passivo circulante. Ativo circulante é o grupo de ativos que inclui as disponibilidades imediatas (caixa, bancos ativos etc.), direitos realizáveis (como os créditos) estoques e despesas antecipadas. Os passivos circulantes são as dívidas que podem ser exigidas de curto prazo como fornecedores, parcelas de financiamentos ou financiamentos de curto prazo, taxas, salários e todos os elementos passivos que podem ser exigidos no curto prazo.

Financiamento do capital do empreendedor social com base a teoria financeira são do financiamento do curto prazo (por exemplo: gestão de caixa, credores e fornecedores) e de médio longo (por exemplo: máquinas ou veículos instrumentais ao funcionamento do serviço). Também podemos considerar os financiamentos do ponto de vista do capital social.

Podemos assim considerar que diferentes atores financeiros do mercado participam no investimento do capital de giro da atividade empresarial e também trocam recursos no dia a dia. Uma parte dos atores que participam ao financiamento como investidores são os que fornecem capital de longo prazo, ou seja, não exigível no dia a dia e esses são necessários no startup da empresa, mas também em fornecer capital de giro. Isso acontece quando a empresa não consegue sustentar a atividade financeira e precisa de recursos. Assim uma entrada de caixa (sobretudo doações) é fundamental para balancear um capital de giro da gestão que se apresenta estruturalmente passivo. Formas de financiamento do capital de giro e do empreendedorismo social são então: trabalho voluntário; contribuições e doações e financiamento público. Atualmente a pesquisa mostra que há também outras formas de financiamento emergentes: crowdfunding, redes de fundações, parecerias público-privado.

A administração financeira da empresa social deve evidenciar com técnicas de pesquisa ou auditoria os impactos sociais que em geral são ligados ao número de atendimentos, ao volume monetário figurativo<sup>4</sup> dos serviços prestados, aos fundos levantados para a empresa e para eventos, a gestão financeira dos fundos no caso de serviço de microcrédito<sup>5</sup>. Esse aspecto que implica que o administrador deve ser preparado para lidar com conceitos de auditoria e pesquisa social deve ser frisado e debatido sobretudo nos conselhos regionais em parceria com as universidades para fornecer cursos de capacitação.

As formas de financiamento do capital de giro social, portanto deve ser dividido principalmente em capital humano e capital financeiro. O financiamento do capital humano é um discurso complexo que entra numa esfera de análise mais ampla do atual trabalho e pode ser discutida em um sucessivo trabalho. As formas de financiamento monetário do capital financeiro são divididas aqui a seguir em função dos agentes financiadores ou investidores. Uma forma de analisar o capital de giro

---

<sup>3</sup> Devido a complexidade da teoria financeira relativa ao financiamento das empresas, nessa versão do artigo se propõe um foco e uma definição relativamente enxuta para sustentar o tema. O desenvolvimento de teoria financeira do empreendedor social que será tema de um artigo sucessivo.

<sup>4</sup> Chamamos de figurativos os valores dos serviços mesmo se isso não comporta movimentos financeiros de caixa, por exemplo as horas de trabalho voluntário valorizadas com um preço padrão no mercado de trabalho.

<sup>5</sup> Não somente microcrédito financeiro mas também pelo uso de bens e antecipo de serviços como fosse um crédito comercial.

das empresas sociais também poderia ser a análise do balanço de várias empresas sociais. Isso é mais viável em nações em que as práticas de certificação e balanço são mais usadas e, portanto, na atual pesquisa se optou para uma análise dos atores.

### 3. Pesquisa sobre Formas de Financiamento para Empresas Sociais

Uma pesquisa da PWC<sup>6</sup> na Holanda identifica 5 atores e formas para o financiamento do capital social: instituições financeiras, investidor anjo, crowdfunding, *venture capitalist* e fundos de investimento específicos para empreendedores sociais. Na realidade brasileira e na atual pesquisa foram mantidas as principais formas acrescentando o financiamento público sendo para empresas sociais muito mais importante em nações em desenvolvimento. Assim a pesquisa procura entender:

- financiamento das instituições financeiras IF
- financiamento com formas emergentes, incluindo anjos, Crowdfunding e *venture capitalists*
- financiamento de redes ou Fundações
- financiamento Público

Entre estas formas seguindo um critério do Credit Suisse, ressaltando a diferença entre empreendedor e empresa social, pode-se diferenciar a filantropia do investimento de impacto, sendo a primeira um suporte primário para empreendedorismo social citando fundos e fundações e o segundo um investimento que tem como objetivo mudanças social e no meio ambiente combinadas com retorno moderado do capital citando micro finança e *venture capital*. Contudo esta diferenciação deriva mais dos objetivos do empreendedor social e menos da modalidade.

#### • IF Instituições de crédito e empreendedor social

Já no início dos anos 80, do século passado, no Brasil existiam instituições de crédito para empresas sociais com a criação da rede Ceape ( 1987 ) e diversos outros fundos desenvolvidos por ONGs . Fundos comuns eram presentes, na área rural, com ajuda de cooperativismo internacional. O crescimento dessas experiências tem ocorrido nos anos 90 com o aparecimento de iniciativas urbanas, com a introdução do poder público e amadurecimento das ONGs. Também iniciaram formas de financiamento por meio das instituições bancárias e não-bancárias de crédito e microcrédito.

Bancos Comunitários e Informais.

Nas considerações do autor Gilson Alceu Bittencourt , o banco de Palmas (banco popular) , criado em 98 ( BITTENCOURT 2001, Pág. 28) na cidade de Fortaleza-Ceará , surgiu como alternativa da associação dos moradores , um projeto voltado para geração e ocupação de renda , social , de mobilização e organizado pelos moradores sendo totalmente administrado e gerenciado pelos líderes comunitários.

Programas de Microcrédito

Foi reconhecido mundialmente que Muhammad Yunus foi o primeiro exemplo de sucesso do microcrédito em países em desenvolvimento. Yunus acredita que todo ser humano possui instintos de sobrevivência e autopreservação, uma prova disto são os milhões de pobres que existem no mundo, onde mesmo miseráveis, conseguem contornar ao máximo sua situação. Sendo assim, a forma mais efetiva de ajudar estas

---

<sup>6</sup> www.pwc.nl

peças é incentivar o que elas já têm, seu instinto. Quando confere recursos para estas pessoas, por pouco que seja, consegue melhorar sua condição de vida utilizando-se do seu já senso de sobrevivência.

O Gramenn Bank sustenta que para eliminar a pobreza tudo o que temos de fazer é implementar as mudanças apropriadas nas instituições e políticas, e/ou criar novas instituições e políticas(...) o Grameen Bank criou uma metodologia e uma instituição para atender às necessidades financeiras dos pobres e criou condições razoáveis de acesso a crédito, capacitando os pobres a desenvolverem suas habilidades profissionais para obter uma renda maior a cada ciclo de empréstimos. O "Grameencredit" procura operar a uma taxa de juros o mais próximo possível dos juros do mercado local, cobrando a taxa básica (no Brasil seria a taxa SELIC) ,, não a taxa cobrada pelos emprestadores tradicionais. As operações do "Grameencredit" devem ser autossustentáveis. A prioridade do "Grameencredit" é construir o "*capital social*". Isso é obtido pela criação de grupos e centros, destinados a desenvolver lideranças. O "Grameencredit" dá uma ênfase toda especial à "*formação do capital humano*" e à *proteção do meio-ambiente* .

No Brasil o microcrédito é a concessão de empréstimo de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresa sem acesso ao sistema financeiro tradicional . O impacto social do microcrédito resulta em um reconhecimento positivo, melhorias em condições habitacionais, alimentação, saúde, contribui para a cidadania. No Brasil, o microcrédito é concedido de várias formas , por meio das ações do poder público , da sociedade civil e da iniciativa privada .Os microcrédito do poder público atuando por bancos oficiais com carteira especializada, Exemplos são o CredAmigo do Banco do Nordeste , através do programa “Banco do povo “ , programa de crédito do BNDES , e do programa SEBRAE . Programas públicos de fomento a instituições de microcrédito da sociedade civil e da iniciativa privada. Outros programas disponíveis são o Banco Mulher , A Porto sol , A rede Ceape , O vivaCred, O CredAmigo , o programa de crédito popular do BNDES , SEBRAE de Microcrédito, A Caixa Econômica Federal, e outras experiências Estaduais e Municipais .

Ações históricas recentes foram: os programas Softex, geração de novas empresas de software, informação e serviço, programa Brasil empreendedor, do governo federal dirigido à capacitação de mais de 6 milhões de empreendedores em todo o país. Esse programa vigorou de 1999 a 2002. programa Empretec e jovem empreendedor do SEBRAE diversos curso nas universidades brasileiras para o ensino empreendedorismo. Estes programas de apoio e financiamento de capacidades empreendedoras são desenvolvidas por meio de agências e incubadoras públicas.

Entre as IF o Banco do Brasil não possui uma linha específica de crédito para financiar empreendimentos sociais. Pode ser liberado um crédito, como pessoa física ou jurídica, um empréstimo sem ser específico para tal empreendimento. O Banco do Brasil possui uma proposta para o empreendedor individual, empréstimo à juros baixos pagando a 1ª parcela após uma carência, segundo pesquisa feita no próprio Banco, um cadastro rápido e fácil, valor empréstimo dependerá da renda, e outras exigências burocráticas. O grande problema é que estas exigências incluem a predisposição da proposta por profissional indicado pelo banco que é obrigatória e cara.

Tanto os bancos públicos ou privados demandam projetos sociais e para participar é preciso seguir o edital, tem que seguir todos os critérios, de impactos sociais, sustentabilidade e gerar renda, e dizer por que razão seu projeto deve ser financiado, devido a bastante demandas. Financiamento de empreendedorismo sociais, tanto nos Bancos públicos ou privados, só através de editais. No GDF , a



secretaria de apoio a micro e pequeno empreendedor e economia solidária, financiam projetos (10/2014). O financiamento da instituição bancária é mais burocrática e fechada e não há uma linha específica para financiamento de empreendedorismo social. Para participar de um financiamento, deve-se seguir o edital de cada instituição bancária e criar o projeto de acordo com a demanda e exigência de cada um.

- **Financiamento via internet ou crowdfunding**

Recentemente assumiu um papel interessante uma forma de financiamento via internet, solidário e participativo. O financiamento *Crowdfunding*, como um modelo de negócio, é uma nova forma de financiamento sobretudo para Startups, baseado no fenômeno Web 2.0, uma inovação nas empresas. Uma ferramenta para praticar e explorar no maneira de se reacionar, com o advento da segunda onda da internet (Web 2.0), firma uma mudança radical, nas empresas que desenvolvem hoje seus próprios negócios aproveitando do internet, de diversas formas, até investimento de recursos financeiros por parte do usuário para financiar projetos de terceiros, se apresenta como nova opção para empresas e empreendedores.

Empresas sociais e com impacto social que operam nesse mercado são, além da Catarse: Benfeitoria, Kickante, Artemísia, Catraca Livre, Elo Crowking, Clube FC, projetos sem fins lucrativos quando é um projeto de doação financiados pelas mesma e os financiadores não recebem recompensas. O site CATARSE é a maior comunidade de financiamento coletivo do Brasil (2013-2014), estudos da CHORUS, empresa de pesquisa em foco em projeto cultura e sociedade, em parceria com a Catarse mostra o retrato do financiamento coletivo no Brasil. Pessoas que participam do financiamento coletivo no Brasil, sua distribuição. Segundo um estudo do financiamento coletivo da Catarse (2013 – 2014) as pessoas hoje têm maior interesse em apoiar uma causa 52% dos investidores em *crowdfunding* fomentam projetos artísticos e culturais de forma independente, 41% em viés social, 24% em viés empreendedor, que viabilizem novas empresas, produtos e iniciativas. Os fatores que importam na hora de apoiar um projeto 88% identificação da causa, 71% confiar no potencial do realizador, 70% na qualidade de apresentação do projeto, 48% indicação de amigo, 42% conhecer pessoalmente o idealizador, 41% as recompensas, 35% conhecer outros apoiadores.

Um exemplo de financiamento social bem sucedido da CATARSE foi o projeto o Quilombo do Terere, pela associação Quilombo do Terere na Bahia, com objetivos de treinos, rodas e vivências de capoeiras, oficinas e cursos de formação desde musical à profissional, reforço escolar com espaço para uma biblioteca, 120% financiado, valor R\$10.233,00 (2014).

Outro projeto bem sucedido foi o Expedicionários da Saúde no Xingu, objetivo levar atendimento cirúrgico aos indígenas do Parque do Xingu valor do projeto R\$ 34.510,00, 115% (2014). Construindo a creche de Eliana Silva, projeto comunidade, mais de 60 famílias beneficiadas. Financiado R\$ 51.107,00, a esperança de ter acesso a educação infantil gratuita e de qualidade, construção para uma sala de aula, refeitório, biblioteca, berçário e área de lazer externa (2013).

- **Financiamento por meio de Fundações e entes beneficentes**

Aceleradoras são sistemas de financiamento emergentes, pois utilizam internet para levantar capitais necessários aos projetos empresariais e de empreendedores. As ações de financiamento incluem também investimentos em capital humano. As

aceleradoras participam na fase de startup da empresa social que é o início do ciclo do empreendimento. Diversas instituições têm colaborado para desenvolvimento de negócios sociais, como a organização internacional Artemisia, a Ashoka, pioneira no campo da inovação social e a Fundação Schwab, responsável no Brasil pelo prêmio 'Empreendedor Social'. E mais, diversos eventos voltados para Startups também têm espaços reservados para o debate e a troca de ideias acerca de empreendimentos sociais.

Artemisia é uma organização sem fins lucrativos pioneira na disseminação de negócios de impacto social no Brasil. O Programa Aceleradora é um programa intensivo onde os empreendedores são desafiados a testar na prática novos modelos de receita e refinar seu impacto social em ambiente de co-criação e colaboração efetiva com comunidades de baixa renda, os empreendedores mentores e investidores. Objetivo em curto período de tempo que os negócios acelerados estejam mais preparados para alcançar resultados econômicos e sociais em larga escala (produção em massa) e mais atraentes para investidores nacionais e internacionais.

Os Negócios Que a Artemisia financia:

- Na Educação : projetos les2 , Kiduca , Ligado no Enem , Meritt informação educacional , Neofuturo .
- Na Empregabilidade : Egalitê recursos humanos especiais
- Habitação : Na área de reformas

Negócios Inclusivos : Sementes de Paz , comércio orgânicos online ,Solidarium artesanatos .

- Na Saúde rede de clínicas Facilitasaúde , Sim .

- Serviços Financeiros : Togarantido.com.br , Banco Pérola , Financeira Konkero .

- Tecnologia Assistiva : incluir Tecnologia e outras

A Artemisia acelera as startups e oferece formatação do modelo de negócio, Capacitação da equipe, Mentores, executivos, empreendedores, Refinamento do Impacto Social, Conexões investidores anjos, fundações, instituições, doadores, empresas. Porém há um Investimento para participar pagado à vista, sendo que a Artemisia não cobra participação acionária das empresas e subsidia os custos dos programas de aceleração. O valor cobrado é apenas uma taxa de comprometimento dos empreendedores. Seleciona empresas de todo o Brasil. Não há necessidade de sediar e residir em S. Paulo, mas o empreendedor precisa participar de 3 módulos em S. Paulo

A Artemisia não se responsabiliza por custos e hospedagem. Os módulos são: Módulo de Negócio, Impacto Social, Acesso à Investimento. O empreendedor social deve ser avaliado com Critérios de Seleção, deve preencher formulários, explicar seu impacto Social, as mudança que quer fomentar e capacidade para atrair investimentos. Deve-se avaliar o potencial de escala. A Artemisa avalia o estágio de maturidade, o negócio em fase inicial desde ideias em fase de piloto /protótipo até as Startups com produto de mercado buscando rápido crescimento. A aceleração Artemisia tem duração de 3 meses e consiste em um processo Business development individual e contínuo, elaborado para cada empresa. Com 3 grandes objetivos que é acelerar o crescimento Startups em um curto período de tempo, metas e atividades claras. Outra é potencializar o impacto social e por último buscar analisar alternativa de financiamento. Os empreendedores fazem um PITCH para os investidores da rede apresentando estratégia de crescimento e financiamento.

As fundações hoje em dia formam rede de fomento e apoio aos empreendedores. As fundações de apoio e fomento ao empreendedorismo social são criadas para empresários sociais de sucesso. Elas participam ao financiamento de maneira limitada em geral com prêmios e competições em que o vencedor leva um prêmio para financiar sua iniciativa, mas sobretudo como pontos focais de uma rede mundial de investidores em projetos sociais. Uma parte do trabalho das fundações é aumentar a capacitação dos empreendedores sociais com cursos e material didático. As rede ligadas as fundações fomentam cursos e apoio em particular para novos empreendedores, mantêm contato com Anjos que, podem veicular fundos para as iniciativas sociais.

A Ashoka é uma organização mundial, sem fins lucrativos, pioneira no campo da inovação social, trabalho e apoio aos empreendedores sociais – pessoas com ideias criativas e inovadoras capazes de provocar transformações com amplo impacto social. Presente em mais de 60 países e criada na Índia em 1980, pelo norte americano Bill Drayton . Os empreendedores sociais da Ashoka fazem parte de uma rede mundial de intercâmbio de informações, colaboração e disseminação de projetos composta hoje por mais de 3000 empreendedores localizados nos diversos países em que atuam. No Brasil, já foram selecionados mais 360 empreendedores de todas as regiões do país . Rigoroso e qualificado processo de seleção voltado para a busca permanente por inovação, ao apoio dado aos empreendedores sociais nos diferentes estágios de desenvolvimento de suas ideias e ao investimento realizado em pessoas, e não em projetos, a Ashoka se faz uma organização única, diferenciada no contexto do setor social no Brasil e no mundo.

A seleção de empreendedores Sociais da Ashoka está centrado na pessoa e na solução inovadora de amplo impacto social. O processo de seleção para tornar-se Empreendedor(a) Social é rigoroso e baseia-se numa avaliação tanto da trajetória pessoal como a trajetória profissional do(a) candidato(a) por membros da Equipe Ashoka Brasil e Global e pelos próprios Fellows, utilizando para isso os cinco critérios da Ashoka: inovação, perfil empreendedor, criatividade, impacto social e fibra ética. A Ashoka não fomenta financeiramente projetos, cursos e trabalhos assistenciais. Para as pessoas que atualmente estão ligadas ao governo, seja em nível Municipal, Estadual e/ou Federal, a Ashoka busca integrá-los em suas iniciativas temáticas ou articulá-los com Empreendedores que estejam influenciando em políticas públicas. No entanto, estas pessoas não estão aptas a integrar a Rede Ashoka de Empreendedores Sociais.

Na rede Ashoka a busca e seleção de novos empreendedores não acontecem em prazos determinados. A fundação recebe indicações de candidatos em qualquer época do ano. No entanto, isto não significa que a análise da candidatura tenha uma data exata para acontecer. O processo de análise das candidaturas varia de acordo com o volume de iniciativas que chegam e dos recursos disponíveis e pode durar alguns meses. Há uma rede global de nomeadores, uma entrevista com equipe local da Ashoka, visitas de campo ,entrevistas com representantes da Ashoka global , entrevista de segunda opinião com outros Fellows da Ashoka e formadores de opinião. Critérios para ser Selecionado são ligados a inovação pois a Ashoka seleciona o empreendedor que tiver uma nova ideia – uma nova solução ou método para lidar com um problema social – que modificará o sistema em que este problema está inserido, seja na área de direitos humanos, meio ambiente ou outra.

Ashoka avalia a ideia historicamente e em comparação a outras soluções existentes em campo, buscando inovação e real poder de transformação social; criatividade ou seja Empreendedores sociais de sucesso precisam ser criativos tanto

como visionários que têm um plano estratégico, assim como implementadores, capazes de colocar o plano em ação e transformar suas visões em realidade. Criatividade não é uma qualidade que aparece repentinamente – quase sempre demonstra-se presente desde a infância.

Dentre as perguntas que podemos fazer está: O indivíduo tem uma visão de como pode tratar uma necessidade social de melhor maneira do que vem sendo feito até então? O candidato tem histórico de criar outras novas ideias?; perfil Empreendedor, o perfil empreendedor define líderes que veem oportunidades de mudança e inovação nos desafios e se dedicam integralmente para que esta aconteça. Esses líderes geralmente possuem pouco interesse em outra coisa além de sua missão e estão dispostos a passar os próximos dez ou quinze anos trabalhando e lutando para atingi-la. Essa absorção total é crítica para transformar uma ideia em realidade e é por essa razão que a Ashoka insiste que os candidatos dediquem tempo integral para colocar a ideia em prática em sua fase inicial.

O critério de seleção foca na ideia do candidato e não no candidato. A Ashoka tem interesse apenas em ideias que possam transformar realidades significativamente e causar impacto em nível nacional. Por exemplo, a Ashoka não visa apoiar a implantação de uma nova escola ou clínica a menos que esta seja parte de uma estratégia mais ampla de reforma do sistema educacional ou de saúde a nível nacional. Se o empreendedor não inspirar confiança, sua probabilidade de sucesso é significativamente reduzida. A Ashoka avalia com rigor esse critério em todos os participantes do processo seletivo. A pergunta essencial é: “Você acredita piamente nessa pessoa?” Se houver qualquer dúvida, o processo é finalizado.

- **Financiamento governamental Público e internacional**

Apesar do momento de crise, bancos e agências de fomento apostam no financiamento de ideias que possam colaborar e promover o desenvolvimento do país. No DF, a Caixa Econômica Federal (CEF) e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), ambas instituições financeiras, sob a forma de empresa pública do governo federal brasileiro, disponibilizam à empreendedores, independente do porte, linhas de crédito e de financiamento.

Na CEF entre as principais linhas de crédito e de financiamento destacam-se os programas: BENS de Consumo Duráveis; BNDES Automático; Cartão BNDES CAIXA; PROGER Investgiro; Producard Caixa Empresa; Empreendedor Individual; Financiamento de Máquinas e Equipamentos; Producard Para Você. Os valores concedidos vão de R\$ 1.000,00 a R\$ 7,5 milhões, de acordo com a classificação de cada programa.

Com certa similaridade aos programas acima mencionados, o BNDES com o objetivo de promover a competitividade da economia brasileira, agregada à geração de emprego e renda e à redução das desigualdades sociais e regionais e à sustentabilidade, disponibiliza linhas de financiamento condicionadas à classificação e receita operacional bruta anual da empresa. De acordo com a classificação, os valores financiados podem chegar até 90% do valor do investimento do negócio.

Adicionalmente, agências de fomento como Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), de abrangência nacional, e a Fundação de Apoio à Pesquisa do Distrito Federal (FAPDF), de abrangência regional. Ambas instituições vinculadas Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI) que têm como objeto social a concessão de financiamentos. Para estes, a oferta de financiamento está sujeita a aprovação por meio de Chamada Pública.

Os programas FINEP são hoje: Implementação e Modernização de Centros Vocacionais Tecnológicos Desenvolvimento Regional com Enfoque em Desenvolvimento Local APLs.html Apoio a Pesquisa e ao Desenvolvimento Aplicado a Segurança Alimentar e Nutricional Pesquisa e Desenvolvimento Agropecuário e Agroindustrial para Inserção Social

Capacitação em CT I para o Desenvolvimento Social. Esse último tem como Objetivos: Desencadear um processo de discussão e capacitação sobre C&T e Desenvolvimento Social junto à comunidade científica e tecnológica, estudantes, movimentos sociais, servidores públicos e sociedade em geral, visando a aumentar a capacidade de atender as demandas cognitivas da inclusão social mediante a utilização do potencial existente nas instituições públicas de ensino e pesquisa.

Público Alvo previsto: População excluída rural e urbana; pequenos produtores; micro e pequenas empresas; populações de regiões deprimidas social e economicamente, especificamente, e empreendimentos econômicos solidários. Instrumentos: Convênios, Termos de Parceria, Termos de Descentralização e Editais. Todos condicionados à disponibilidade orçamentária. A FINEP mostra no seu sítio produtos e empresas para o Social. Em particular são produtos para deficiência auditiva, deficiência intelectual, deficiência visual, deficiência física, deficiência múltipla, idosos.

Existem também agências internacionais que financiam o empreendedorismo social Programa de Empreendedorismo Social. O Programa de Empreendedorismo Social (PES) do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) promove o desenvolvimento e a implantação de mecanismos de financiamento que fornecem soluções sustentáveis para os problemas socioeconômicos que afetam as populações pobres e marginalizadas. O PES fornece financiamento através de organizações parceiras locais para indivíduos e grupos que normalmente não têm acesso a empréstimos comerciais ou de desenvolvimento sob as condições normais de mercado. Neste programa, o Banco concede empréstimos e subvenções a empresas privadas, sem fins de lucros e organizações locais ou regionais que fornecem serviços financeiros, comerciais, sociais e de desenvolvimento comunitário a populações desfavorecidas. O PES oferece cerca de US\$ 10 milhões em financiamento a cada ano para projetos em 26 países da América Latina e Caribe.

O PES apoia projetos que financiam soluções empresariais para a pobreza através de duas grandes áreas ou tipos de projetos: 1) finanças e Agronegócios (incluindo produção, processamento, marketing e cadeias de valor). Os projetos sujeitos a financiamento desta área terão como alvo os produtores rurais de micro e pequenas comunidades marginalizadas, com a finalidade de proporcionar: (a) o acesso a financiamento com o apoio de mecanismos de financiamento inovadores, e (b) acesso aos mercados nacional e internacional através de cadeias de valor que ligam os pequenos empreendimentos a empresas de escala mais ampla; 2) financiamento à Prestação de Serviços Básicos (incluindo o apoio a credores privados alternativos nas áreas de educação, saúde, água potável, eletricidade e/ou energias renováveis, entre outros). Os projetos sujeitos a financiamento desta área serão iniciativas-piloto e projetos sociais com abordagens de negócios que podem ser ampliadas, proporcionando assim um efeito de demonstração no fornecimento de serviços básicos.

Como resultado da pesquisa pode-se sintetizar em uma tabela que resume as diferentes formas de financiamento e o foco. Os investidores podem assumir o papel de crédito ou de apoio ao crescimento do capital humano ou ambos.

Quadro 1 – Resultado da pesquisa – quadro de síntese

INVESTIDORES:	CAPITAL	
	financeiro	humano
<b>Instituições financeiras</b>		
Bancos	X	
Bancos internacionais	X	
Microcredito	X	
Outras formas	X	
<b>Financiamento Público</b>		
Programas de governo	X	
Programas internacionais	X	
Programas locais	X	X
<b>Formas emergentes (privadas)</b>		
Anjos	X	
Venture capitalist	X	
Crowdfunding	X	
<b>Fundos e Fundações (privadas)</b>		
Aceleradoras		X
Fundos privados	X	
Redes	X	X
Fundações	X	X

Fonte: elaboração do autor: Alessandro Aveni. [Alessandro@unb.br](mailto:Alessandro@unb.br)

As formas de financiamento emergentes das empresas sociais estão fornecendo ambas as soluções por dois motivos: primeiro fornecer financiamentos sem capacitação aumenta os riscos de falecimento da associação e segundo por que a capacitação permite uma filiação e uma continuidade dos laços entre a empresa filiada e a fundação aumentando o número de doações e do pessoal capacitado que futuramente pode criar novas iniciativas.

Em síntese as diferentes formas de financiamento apresentadas mostram que há uma evolução e ampliação das formas de financiamento de empresas sociais. Os privados que investem pretendem tratar com profissionais, ou seja, o nível cultural e de conhecimentos dos empreendedores sociais, sobretudo na administração deve ser adequado. Sobretudo o que é mensuração de resultados e capacidade de organização são elementos que podem ser melhorados com uma boa administração. Com utilizo de internet e formas de comunicação mais complexas também é necessário que o empreendedor social seja capaz de usar estas ferramentas e manter seu nível de comunicação com as instituições que investem na empresa. Com isso formas de financiamento via internet são mais acessíveis, mas é preciso um planejamento e uma campanha de marketing.

Além das formas clássicas de financiamento: instituições financeiras e financiamento público, que foi integrado para sistemas de microcrédito institucionalizado, hoje há redes e fundos especializados assim como investidores anjos e sistemas de Crowdfunding que permitem levantamento de fundos e financiamentos diretamente no mercado de capitais. A forma de cooperação com Associações e empresas especializadas em startup e aceleração do empreendimento social é uma novidade que não deve ser sub-estimada pois para ter acesso as formas de cooperação. É preciso avaliar custos e benefícios dessa forma de financiamento e

apoio. A novidade é que também estes investidores fornecem meio para melhorar o capital humano da empresa, pois pretendem ampliar e manter uma rede. O fenômeno de colaboração em rede é um elemento chave para entender por que há muitas novas formas de financiamento, isso deriva do atual aumento no desenvolvimento e utilização de redes sociais.

Uma forma de avaliar a dinâmica do acesso a fundos de empresas sociais é uma pesquisa no Brasil nas últimas duas décadas, mas infelizmente não há um banco de dados público e assim se reza para que agências nacionais de pesquisa possam desenvolver análises importantes para este mercado no futuro. O que a atual pesquisa ressalta é que nas últimas décadas há um aumento de investidores internacionais e no Brasil além das fontes institucionais presentes nos anos 90. Pode-se inferir que por falta de capacitação, ainda muitas associações no Brasil não terão acesso a estas formas de financiamento a não ser que possam ter bom recursos humanos internos sobretudo na área de administração.

#### **4. Conclusões**

Empresas sociais e empreendedores sociais devem se preparar a uma realidade de competição para os recursos humanos e financeiros e demonstrar profissionalismo e para poder acrescentar valor aos serviços para comunidade. Com isso o papel dos administradores como atividade de apoio ao empreendimento se torna um elemento fundamental. Também os financiadores hoje suportam desenvolvimento de ambos o capital humano e financeiro.

O administrador da empresa seja o empreendedor social ou parte da sua equipe, em relação ao resultado da pesquisa deve ter uma capacitação para lidar com formas de gestão financeira e de gestão de recursos específicas por este ator econômico. O empreendedor social em particular deve poder demonstrar continuamente sua capacitação em levantar e gerir recursos com foco no capital de giro e manter uma visibilidade com os investidores.

Os impactos dos serviços e produtos ofertados devem ser demonstrados e fiscalizados como premissa para a sustentabilidade da sua atuação por isso a administração e sua função financeira é uma atividade de suporte fundamental para a sustentabilidade da empresa social, pois é o recurso que permite demonstrar eficiência e efetividade das ações nas comunidades. Nesse sentido há uma vizinhança entre empresas sociais e empresas com impacto social.

#### **Referências**

ASSAF NETO A. Finanças Corporativas e valor, ed.. Atlas, São Paulo, 2005.

AVENI A. Empreendedorismo contemporâneo. Ed Atlas, São Paulo 2014.

BIRCH KEAN ; WHITTAM GEOFF. The Third Sector and the Regional Development of Social Capital Regional Studies, Vol. 42.3, pp. 437–450, April 2008.

BITTENCOURT, Gilson Alceu. Cooperativas de crédito solidário: constituição e funcionamento. In: Estudos NEAD. n. 4. v. 2. ed. revisada, 2001.

CERTO S. TREVIS , MILLER TOYAH. Social entrepreneurship: Key issues and concepts Business Horizons 51, 267—27, 2008.

Conselho da Comunidade Solidária , INTRODUÇÃO AO MICROCRÉDITO  
DEFOURNY, JACQUES AND NYSENS MARTHE, (2010) 'Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences', Journal of Social Entrepreneurship, 1: 1, 32 — 53

GRASSL WOLFGANG Business Models of Social Enterprise: A Design Approach to Hybridity ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives Vol. 1, Issue 1, p. 37 – 60, Feb. 2012

HULGÅRD Lars Discourses of social entrepreneurship – Variation of the same theme? Centre for Social Entrepreneurship Roskilde University, Denmark WP no. 10/0. EMES European Research Network 2010

LEADBEATER CHARLES The rise of the social entrepreneur. Demos, London (1997)

PEREDO ANA MARIA ,MURDITH MCLEAN. Social entrepreneurship: A critical review of the concept Journal of World Business 41 (2006) 56–65

SANTOS FILIPE M. A Positive Theory of Social Entrepreneurship INSEAD/SIC Faculty and research Working paper, 2009.

ZAHRA SHAKER A., Gedajlovic Eric Neubaum Donald O. Shulman Joel M A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges Journal of Business Venturing 24 (2009) 519–532

WEERAWARDENA JAY, MORT GILLIAN SULLIVAN, Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model . Journal of World Business 41 (2006) 21–35

#### SÍTIOS VISITADOS

<http://artemisia.org.br/>

<https://acegis.wordpress.com/about/quem-somos/>

<http://brasil.ashoka.org/>

<http://www.ceats.org.br/>

<http://www.einstein.br/responsabilidade-social/Departamento-de-Voluntarios/nossos-parceiros/Paginas/empresas-parceiras-patrocinadoras-e-apoiadores.aspx>

<http://www.feac.org.br/tag/empreendedorismo-social/>

<http://www.schwabfound.org/>

<http://www.schwabfound.org/entrepreneurs>